



宜兴“以赛为媒”激活多元消费，双休日接待游客49.1万人次 全域热！全链火！全民嗨！

本报讯 16日在宜兴市体育中心进行的无锡对阵徐州“苏超”赛事，21095人到现场观赛，球迷与城市的“双向奔赴”在赛场内外持续升温。这场赛事不仅点燃了竞技激情，更通过“票根+”的创新模式，让球迷变游客、“流量”转“留量”，释放出赛事经济撬动多元消费、链式消费的“乘数效应”，成为宜兴提振消费的生动实践。

从赛场呐喊到市集烟火，从商超热潮到景区人气，足球旋风悄然转化为城市发展的新动能。据宜兴市全域旅游大数据平台监测，上个双休日，截至17日18时，宜兴共接待游客49.1万人次，较上周增长26.2%。纳入重点监测的17家旅游景区共接待游客10.87万人次。8家省级以上乡村旅游重点村共接待游客3.54万人次。据宜兴市商务局监测数据显示，16日、17日两天，宜兴14家重点商贸流通企业销售额同比增长15%左右，较前一周一周增长22%左右；客流量同比增长34.8%，较上周增长22%。

一场赛事，激活一段旅程。为给球迷打造良好的旅行体验，宜兴结合赛事行程，以“寻找一把属于自己的胜利之壶”“苏超之夜沸腾嘉年华”“竹海

茶园中找回竞技平衡”等为主题设计“阳羡48小时”旅游路线，实现赛前、赛中、赛后全时段的差异化体验。紧扣“票根+”，宜兴10家A级旅游景区和6家特色景点开通首道门票免费优惠。为抢抓“苏超”热度，宜兴各大景区和文博场馆精心打造文旅活动，提升游客体验。宜兴竹海风景区对“大麦”App预约球票未成功者，凭预约记录提供门票半价福利，让未能入场的球迷也能共享赛事热度。善卷洞风景区在后洞山谷林下打造戏水池、丛林穿越等纳凉项目。

“一场赛事，就是宜兴文旅的‘练兵场’。”原色民宿负责人施冯佳特意录制视频推荐家乡美食美景，用热情邀约远方客人。“作为本土地标酒店，我们提前一个多月就启动了赛事接待预案。”宜兴陶都半岛酒店副总经理陈新苗介绍，酒店从客房调配、餐饮保障到人员排班均做了周密安排，还特别设置大屏观赛区，并同步联动万达广场“苏超盛夏夜，广电聚客厅”观赛活动、阳光100凤凰街“激情苏超，水岸狂欢”夜市活动，为球迷打造多元观赛场景。据了解，宜兴大酒店、宜兴融达国际大酒店、宜兴陶都半岛酒店、龙隐

溪山酒店16日客房预订率飙升，全部满房。

打造夜间消费服务场景，持续延长游客停留时间，各大酒店、民宿主动作为。隐龙谷君澜度假酒店推出夜酒套餐、啤酒小食烧烤套餐。窑湖小镇推出综艺《全员加速中》明星同款度假目的地打卡活动，窑湖四季水世界造浪和自在谷、鱼鳞坝等全新演艺场景为球迷游客开启清凉一夏。上个双休日，窑湖小镇共接待游客4.9万人次。

在商业综合体、文化街区、文旅园区等特色区域设置的14个第二赛场观赛点，可谓激情似火，让大家在多元体验中，尽享足球与夏夜的双重狂欢。在宣城街道虹桥步行街，户外广场巨型屏幕全程直播，汉服佳人、鱼灯巡游助阵，更有跳蚤市场和小丑互动嗨翻全场。“苏超”还火到了菜市场。位于东郊社区的江南集开启“燃情苏超 夏日市集”，现场设置有观赛大屏，还有美食、游戏、文创摊位和“苏超”主题打卡点。“观赛+消费”，宜兴乡村藏着惊喜。在西渚镇白塔村，村里开启了高清大屏和沉浸式互动体验，白塔小木屋美食一条

街集中多种特色美食，让村民和游客足不出村就能共享精彩。

针对此次“苏超”的游客和市民，宜兴发放了总额105万元“苏超”数字人民币消费券。八佰伴、万达广场、华地百货等6个综合体、商场、线上平台借赛事“引流宠粉”，76家商户及融媒体线上零售平台对持票消费者给予无门槛消费券、满减赠礼、折扣优惠。从商场、综合体数据看，16日、17日两天，宜兴八佰伴、万达广场2家综合体共入场超2200辆外地车辆，客流人数超25万人次，增幅超30%，销售总额1700万元，同比增长26.3%；华地、和信、新苏南等商场针对性推出各品牌折扣优惠，三家商场销售总额环比增长超10%。（蒋梦蝶 图文报道）

市区景区、酒店“消费力”高涨

本报讯 8月17日，“苏超”第九轮无锡主场对阵徐州的第二天，赛场外的“徐州热”依然在延续。大量徐州游客出现在了灵山、三国水浒城、鼋头渚等各大景区，享受着专属他们的福利待遇，星级酒店、重点旅游饭店“大批鸟”的住宿优惠政策也吸引了大批“苏C”举家入住，带动新一波出租率上升。

17日一早，灵山景区就“火”了。9时不到，附近道路开始实行交通管制，比前一天提前了至少半个小时，苏C牌照的私家车和旅行团的大巴一辆接一辆驶入停车场。手持徐州身份证的游客从专属通道中进入，景区统计显示，9时30分游客人数已经超过万，当天徐州游客至少2万人次。网友“是马里奥呀”调侃：“四面八方都是熟悉的乡音，倍感亲切。”徐州游客顾小

姐盛赞“独家礼遇”：“入园免票，素食套餐打折，还有免费的棒冰领，真是加倍宠爱。”

三国水浒城也迎来一波客流高峰。工作人员表示，上午8时，水浒城门口已经排起长队，一开门大批徐州团队涌入景区。“三英战吕布”“斗杀西门庆”等经典表演和暑期“特供”的“水上飞龙”等表演场地旁挤得满满当当。相关负责人介绍，8月16日徐州市民免票入园人数近1.3万人，总游客人数近2万人。“17日更多。”该工作人员说。

在徐州网友晒出的行程单上，灵山、鼋头渚、三国水浒城、无锡动物园等景区高频出现。鼋头渚景区16日游园人数近万人次，徐州游客占比接近四分之一。17日截至11时，已有接近6000人次游客入园，其中徐州游

客超2000人次。清名桥历史文化街区（含南禅寺）16日接待游客超14.6万人次。

“火热”的不止景区，还有酒店。比赛还未开始，市文广旅局就“加码”住宿优惠政策，将“苏超”专享价酒店从原来的32家增至62家，并新增一批等级民宿。不仅如此，酒店还从原先的球迷专享享受优惠升级为徐州市民均可享受优惠。君来湖滨饭店、君来太湖饭店、君来洲际酒店、君来世尊酒店统一“上线”指定房型专享优惠价398元一晚，双休日的出租率平均超过80%，周六单日出租率接近85%。无锡日航饭店推出徐州市民专享价499元一晚，周六出租率接近80%，融创施栢阁酒店、融创皇冠假日酒店周六均实现满房。

（黄梦羽）



16日晚，宜兴陶二厂夜市一角。

“我想再来无锡！”

贵州小球员依依不舍踏上返程

本报讯 “我还想吃小笼包！”17日中午，健康路的熙盛源迎来一群贵州娃，他们是贵州省黔东南苗族侗族自治州榕江县朗洞镇中心校足球队的小球员。前一天看完赛况激烈的“苏超”比赛后，他们前来品尝无锡特色美食——小笼包和开洋馄饨。

贵州娃能吃得惯以甜闻名的无锡小笼包吗？小球员江嗣录连吃2个小笼包后，又从同伴那里接过第3个，“这个包子里有好多汤汁，好吃！”他所在的那一桌其他几个小球员也喜欢小笼包，吃完2笼小笼包后还不过瘾，提出再加一笼。

考虑到贵州的饮食习惯，熙盛源特别为小球员们准备了辣椒油。无锡特色的开洋馄饨淋上辣椒油，恰似黔锡两地此次因足球结缘，在融合中碰撞出独特的风味。

当天上午，运河艺术公园的何振梁与奥林匹克陈列馆内举

行了一场温馨的捐赠仪式。江苏省城市足球联赛无锡赛区组委会会同爱心企业，向榕江县教育局捐赠了总价值10万元的足球训练器材，其中包括专业足球训练设备、护具等。“我们会把这批器材用在最需要的地方，帮助学校的小球员们站上更大的舞台。”朗洞镇中心校校长罗俊在接受捐赠时表示。

小球员一行还参观了何振梁与奥林匹克陈列馆。现场，讲解员耐心讲述了世界奥运史、中国五环之路以及无锡人何振梁的生平，孩子们听得津津有味。在二楼的无锡体育冠军墙前，有小球员认出了斯诺克名将丁俊晖，兴奋地说：“原来他是无锡人！”

当天下午，小球员们依依不舍踏上返程，这段充实的无锡之旅在他们心中播下一颗种子。“我想再来无锡！”小球员江嗣录临别时说道。（杨雯仪 文/宗晓东 摄）



十车齐发，景区直通车受热捧

本报讯 跟着无锡客运去旅行，火了！8月16日早上8时，400余名游客分乘十班景区直通车出发，他们将分别前往杭州西湖、上海外滩、扬州瘦西湖等江浙沪地区诸多热门景点。

“与前几周相比，本周人数翻了2倍多。”无锡客运集团有限公司客运分公司副经理祝鸣君介绍，据游客反馈，他们对交通的安排、价格与服务都很满意，“不少游客都催着我们增开新线路。”

“我侄女前几天坐了直通车，回来向我推荐，觉得价格实在，出行也方便。”刘阿姨告诉记者，这次正打算去扬州转转，一想起侄女推荐的直通车，便赶紧买了票。

随着暑期旅游旺季的持续升温，长三角区域短途游、亲子游需求显著增长，客运集团抢抓市场机遇，整合优质资源，结合当前“苏超”文旅优惠政策，于8月初推出的江浙沪景区直通车凭借“低价出游、往返不愁”的优势火爆出圈。

“尤其受家庭游、亲子游、银发族群体的青睐，车票预订量屡创新高。”祝鸣君说。据了解，自开通以来，已有1700余人购票。上个双休日再次迎来出游高峰，大巴发班20班，预计服务旅客800余人，其中扬州独占12班，成为当之无愧的“爆款”。

“比起自驾找车位、高铁转公交

的折腾，直通车‘点对点’的服务简直是‘懒人福音’。”游客们纷纷表示，“景区直通车的价格非常实惠，比自己开车或者坐其他交通工具都要划算，车上还能和同路游客聊聊天，感觉旅途都变热闹了。”相较于高铁、自驾出行，越来越多的人觉得景区直通车更省钱省心。

为了满足游客多样化的出行需求，客运集团精心规划了多条景区直通车线路，覆盖了常州天宁寺、泰州老街、南京水慢城等江浙沪地区众多热门景点。“这些线路不仅串联起了各地的知名景区，还实现了从车站到景区门口的一站式直达。”祝鸣君介绍。值得一提的是，部分线路还根据景区特色设置“夜游专线”，如常州天宁寺夜游，可从寺内直接进入红梅花园，观赏宝塔灯光秀。

据了解，景区直通车的班次将根据客流动态灵活调整，所有线路提供往返服务，旅客还可于当日享受私家车免费停放车站的福利，且车辆均配备舒适座椅、免费Wi-Fi、充电接口等设施。

下一步，客运集团计划9月增开钱塘江观潮、吕四海港开捕市集等新线路，让景区直通车成为串联江浙沪美景的“黄金纽带”，助力区域文旅一体化发展。（徐兢辉、陆飞宇、见习记者 袁林）

全市首单

装修垃圾“一键预约”

本报讯 在惠山区，困扰市民的装修垃圾处理难题迎来智慧解法。居民足不出户，只需在微信小程序上动手手指，垃圾清运服务即刻“上门”。近日，惠山区某小区业主在城管工作人员指导下，仅用5分钟便通过“无锡城管”公众号完成全市首单装修垃圾“一键预约”。清运单位迅速响应，高效解决了其家中的装修垃圾处置难题。

便捷的背后是智能监管的强力支撑。惠山区作为全市试点，率先在堰桥街道与长安街道的部分小区推行“线上申报、预约收运、全程监管”新模式。居民只需关注“无锡城管”公众号，进入“公众服务”中的“垃圾清运”板块，选择身份类型并填写地址、联系方式和垃圾量等信息提交申请。清运单位接单后将主动联系用户，按约定时间提供全程密闭运输服务。

为让这一便民举措惠及更多居民，惠山区城管局统筹协调物业与清运单位，开展专项培训，深入社区宣传推广，提升小程序知晓率；同时依托智能监管平台，对清运服务实行全流程跟踪，确保规范高效。

据悉，接下来这种新模式将加快覆盖惠山全区，同时，针对违规运输及处置装修垃圾的行为，监管部门将依法严肃查处，保障新模式顺畅运行，为城市环境整治保驾护航。（裴培兴、黄振）

运河畔上新无人智能便民驿站

“您好，欢迎光临！”细心的市民发现，羊腰湾路的运河步道上，多了家名为“运河小店”的便民驿站。店内不到20平方米，商品琳琅满目，自日前试营业以来已经有不少市民游客光顾。

记者了解到，刚刚上新的这一驿站是智能无人便利店，店内提供24小时自助服务，采用扫码进门、自助购物的无人运营模式，并通过技术手段消除服务壁垒：后台客服通过实时监控关注店内情况，特殊群体可随时按铃求助，解决老年人等群体使用智能设备的难题。

店内货架上，冰饮、烘焙糕点、方便速食等食品，充电线、充电宝、文具等日用百货都整齐码放，满足周边居民与游客的即时

需求。巡店人员每日根据消费数据动态调整货物，确保商品供应始终贴合实际需求。“以前在运河边慢跑想买东西不方便，有了便民驿站，买了瓶冰饮，缺什么随时能买。”常来慢跑的市民王先生说。店外木制遮阳顶下的阶梯式座位，更是将便民服务与运河景致巧妙融合。

据悉，运河畔的便民驿站有多种形态。五爱家园旁“樱林春晓”的首个运河驿站投入运营后，人气持续高涨。每天从12时开至24时，白天是咖啡香四溢的文艺空间，拿铁与甜品的搭配吸引游客驻足；夜幕降临后切换至小酒吧模式，微醺灯光与运河夜景相映成趣，成为年轻人的打卡聚集地。“樱花墙绘超美，拍照超出片！”在运河边来一杯

咖啡，吹吹晚风，别提多惬意了！”网友在大众点评留言。除了“日咖夜酒”的特色经营，驿站内还配备有急救箱、免费饮水装置和储物柜，文艺气息中透露出便民暖意。

据了解，运河畔首批计划建设九个运河驿站，即将建成的业勤码头驿站，将打造全玻璃幕墙“水上餐船”，进一步丰富运河畔的业态。从“樱花树”下的咖啡香到运河之上的美食体验，从智能便利店的即时服务到文艺空间的精神滋养，这些散布在运河沿岸的驿站，以“便民”为切入点，用咖啡香、烟火气、文艺范儿重构着人与运河的关系，让千年运河的人文意蕴融入日常。（韩玲、实习生 田佳缘 图文报道）



方桥浜调水泵站“上岗”

本报讯 方桥浜调水泵站近日正式投用。作为无锡市民中心尚贤河以西片区的主要横向排水河道，方桥浜上的这一新泵站将与观顺河调水泵站、立德道东部的方桥浜橡胶坝共同构成“T”字型“防洪闭环”，为片区筑起排涝“安全屏障”，提升防洪排涝能力。

据了解，该泵站的排水片区北至观山路，东至立德道，南至和风路，西至信成道—吴都路—融创熙园一线，总面积为2.661平方公里。“若遇突

发性强降雨，泵站可助力片区的雨水快速排出。”太湖新城建工集团项目负责人谢贺告诉记者，泵站建设前，只能依靠河道内自流进行排水。

不久前的台风“竹节草”，成为泵站建成后的“首考”。“以前遇到短时暴雨，观山路、金融街周边常积水。”谢贺回忆，此时泵站还处于试运行阶段，“但今年台风期间，这些区域积水明显缓解。”

（徐兢辉、陆飞宇、见习记者 袁林 文/吕枫 摄）