

“苏超”第八轮 无锡队 1:0 战胜宿迁队 粉色海洋照亮客场之夜

本报讯 昨天,2025江苏省城市足球联赛第八轮,无锡队对阵宿迁队的比赛,在宿迁梦之蓝·奥体中心打响。比赛第14分钟,无锡队20号球员周宇率先进球,最终1:0击败宿迁队。而看台上那片“粉色海洋”的呐喊,早已超越比分,成为苏超联赛最鲜活的注脚。

昨天14时06分,D9556次动车缓缓驶出无锡新区站。这列无锡百年铁路史上首趟球迷专列,载着700多名身着粉色队服的球迷奔向宿迁。候车大厅里,52岁的王建国正帮12岁的侄子李明轩整理水蜜桃头箍,叔侄俩的对话透着新老球迷的碰撞:“叔,你说今天能赢两个不?”“稳点,1比0就够!”王建国已是第六次跟随无锡队客场作战,而李明轩接触“苏超”仅两场,却已能熟练背出主力阵容。

专列出发后,车厢内欢歌笑语。球迷们挥动战旗和标语牌,唱着无锡球迷战歌,为无锡队鼓劲加油。球迷协会还组织了“苏超”知识问答的互

动环节,一问一答之间引来阵阵笑声。45岁的家庭主妇张莉举着“无锡必胜”的标语牌,笑称自己是被儿子拉入坑的:“以前只看韩剧,现在每场比赛比他爸还积极。”

比赛还未开始,看台上整齐的粉色海洋瞬间点燃气氛。“无锡,战斗!”的口号声中,球迷们做起人浪。“球迷都很热情,无锡队球员训练时,球迷也在训练,喊到嗓子哑了,也没有怨言。”宜兴球迷会的欢大表示,每一次比赛现场,都会有不少感人的瞬间,比如球迷会把靠前排的座位让出来,让球迷拉拉队可以在一起呐喊。比赛中,球迷张莉在家庭群里发了进球视频,立刻收到女儿的回复:“妈妈好酷!”江阴球迷小王则在朋友圈感慨:“以前觉得足球离生活很远,现在发现身边到处是球友。”

无锡江阴与宜兴两地体育中心同步启动升级改造。记者昨日获悉,宜兴市体育中心通过新增3120个临时座椅、升级灯光音响系统等



举措,将观众容量提升至23000人。数据显示,苏超联赛中,非传统球迷占比近八成,他们通过短视频、社交媒体被赛事氛围吸引,最终走进球场。宜兴新增的临时座位,正是为这些“新球迷”提供了亲临现场的机会。“以前只能在屏幕前看比赛,现在宜兴有了这么多座位,必须感受一下现场的热血!”来自无锡的球迷小张表示。

苏超联赛的火爆,不仅让江阴与宜兴的体育场馆焕发新生,更成为激活城市文体消费的重要引擎,正如球迷所言:“苏超不只是比赛,更是我们城市的节日。”

(晚报记者 璩璐/文 黄晟/摄)



柠檬零售价猛涨六成 饮品店“柠檬水”为何按兵不动?

今夏的水果市场,平日并不起眼的黄色小果子上演了逆袭——农业农村部数据显示,2025年7月全国柠檬批发均价达14.47元/公斤,较去年同期暴涨63.9%。曾经“放烂都不心疼”的普通水果,如今身价已超越荔枝等时令水果,成为今夏涨价最猛的生鲜品类。令人意外的是,以柠檬水为招牌饮品的连锁饮品店却普遍保持价格稳定,形成鲜明对比。

在大润发蠡湖店生鲜区,两个柠檬的售价标签定格在6.99元。“去年这个时候价格差不多稳定在4元,线上也经常搞活动,有时候凑单后还不到1元。”超市工作人员说。

无锡朝阳水果批发市场副经理徐梦介绍,作为全国70%柠檬的供应地,四川安岳经历少有的减产危机,去年夏季持续干旱导致果树挂果率大跌,今年春天又遭遇倒春寒的双重打击,产量明显减少,导致今年柠檬价格持续走高。

与超市柠檬价格“高歌猛进”形成反差的是,连锁饮品店的柠檬水价格依然“稳如泰山”。记者走访无锡多家喜茶、奈雪的茶等主流饮品门店发现,其经典柠檬水系列产品售价未见调整。蜜雪冰城冰鲜柠檬水4元、古茗话梅柠檬水7.9元,CoCo都可柠檬霸系列12元起。正值销售旺季,这些门店的柠檬水依然保持着稳定的价格。

面对上游原料成本的显著攀升,头部品牌为何能坚守价格阵地?市餐饮业相关负责人表示,行业连锁饮品店普遍将柠檬水定位为“流量担当”,这类基础款产品是吸引消费者进店的重要入口。“柠



檬水相当于饮品店的门面产品和‘引流产品’,动它的价格要非常慎重。品牌宁愿通过新品研发或价值提升来平衡成本,也不会轻易触碰这类敏感单品的定价。”通过不断推出季节限定新品、开展热门IP联名活动和打造健康概念新品提升溢价空间等方式,品牌方着力提升产品溢价能力,避免将成本压力直接转嫁给基础款消费者。

当前柠檬价格高企的局面将是阶段性的。徐梦介绍,据产地反馈,安岳产区已加强果园管理,新果产量预期向好。随着9月份新一季柠檬鲜果大量上市,市场供应量有望增加,零售价格预计将逐步回落。

(陈婧怡/文、摄)

超千家联动 亿元让利 一张“苏超”票根, 解锁商体文旅多重优惠

昨夜的无锡清名桥广场,被足球的热情与市集的烟火点亮。巨型电子屏上,“苏超”激战正酣,每一次惊险扑救、每一次犀利突破,都引发广场上球迷的阵阵欢呼;屏幕之下,“苏超联赛·乐购无锡”消费盛宴同步沸腾。一张“苏超”票根,化身解锁亿元级消费优惠的“黄金钥匙”,串联起观赛激情与购物狂欢。

球迷们手中紧握的苏超球票,此刻已不仅仅是观赛的凭证,更成为解锁全城消费多重惊喜的“黄金钥匙”。无锡市商务局相关负责人介绍,凡持有“苏超”13个设区市任何场次比赛票根的观众,在无锡可以享受“加油出行”“停车购物”“美食餐饮”“文旅联动”等多重优惠,全市超1000家企业合力加码福利,让利总额超亿元。

京东、美团、滴滴、饿了么等平台送出千万级消费券与出行礼包;招商、交通、邮储等银行多重福利叠加,让消费者处处充满惊喜。全市超40家商业综合体集体让利,可享3小时免费停车。大东方百货“跟着苏超游无锡”、万象城“十三太 Bao 卡”等活动火热进行,八佰伴、宜家、苏宁易购好礼纷呈,京东电器高额补贴助阵。

美食和文旅同样福利满满。老字号三凤桥酱排骨推出五折换购活动;王兴记堂食五折并加赠

小笼;肯悦咖啡周末买一送一。无锡滨湖万象汇经理刘婷介绍,“苏超”持续“热辣滚烫”,为延续并提升消费热度,商场38家餐饮品牌推出通享7.7折的优惠福利。凭借票根,还可以免费畅游无锡各大文化场馆和旅游景区,将观赛热情延伸为一场深度的无锡城市体验。

清名桥畔,“苏超联赛·乐购无锡”夜市近50个摊位汇成璀璨星河,成为商体旅融合的最佳注脚。聚丰园带来的经典卤味香气扑鼻,无锡大饭店的各色精致点心吸引食客驻足,新万鑫银丝面馆的惠山油酥饼甜香四溢。外贸优品区琳琅满目,时尚服饰、实用行李箱、特色米酒等全球好物触手可及。足球主题的互动游戏区更是人声鼎沸,加油声、欢笑声此起彼伏,“体育热”与“消费乐”在此交融。

“我们就是要借势苏超联赛的巨大影响力,整合本地优质商业资源,将观赛的澎湃热情转化为实实在在的消费动能。”市商务局相关负责人现场表示,通过借势“苏超联赛”影响力,整合本地商业资源,形成“观赛+消费”联动效应,既提升赛事附加值,又为商家引流创收。未来,无锡将持续探索“消费场景+N”的深度融合,为市民提供更丰富的体验,助力城市经济高质量发展。

(陈婧怡)