

一张门票撬动全城

——“楚超”背后，咸宁的“体育+”融合之道

■记者张欢 朱亚平 丁伟
见博 王麒 赵娴

4月25日晚，当2026年湖北省城市足球联赛（“楚超”）的战火再次点燃咸宁，这座城市展现出的不仅是竞技体育的激情，更是一套成熟的“以赛营城”商业逻辑。9.9元的门票化身“消费通行证”，20个“第二现场”吸纳超15万人次参与，两场比赛带动消费超775万元——咸宁，正用一场球赛证明：体育流量，就是高质量发展的增量。

无界狂欢 一场全城共享的足球盛宴

当晚，崇阳县文体中心主赛场激战正酣，万人呐喊的同一时刻，以咸宁全市为坐标，20个“第二现场”同步亮屏，将整座城变成了没有围墙的“超级看台”。

咸安万达广场外，巨型LED屏下座无虚席。勇闯天涯啤酒免费畅饮，楚超文创产品展销，餐饮企业推出专属“球迷套餐”。“不仅能免费看大屏，还有啤酒喝，这种在家门口为家乡队加油的感觉，太爽了！”家住附近的李先生说。数据印证了这种热情：18日“楚超”咸宁首场主场比赛，万达广场日销售额突破196万元，25日迎战神农架，则突破208万元。

这种模式在咸宁并非孤例。嘉鱼县恋江湖·船歌岛景区内，游客张先生“边逛不夜城、边看球赛”的经历，折射出“赛事+夜游”的双重体验；而在赤壁人民广场，一杯冰爽的冷冻青砖茶成为观赛“标配”，打破了传统饮茶场景的限制，让古老的茶香与现代体育激情碰撞出新火花。

这不仅是观赛，更是一场覆盖全城的“城市派对”。从崇阳县文体中心的星光夜市，到通山县月亮湾广场的非遗手作摊位，从通城雁塔广场的鄂湘赣跨省市集，到咸安望月街“露天看台”上多备了30斤的小龙虾……20个“第二现场”的布局，实质上是咸宁将体育流量精准导流至商圈的顶层设计。

咸宁没有将“楚超”视为一场孤立的体育赛事，而是将其作为一次城市营销的契机。通过“第二现场”的物理空间重构，将球迷的归属感和地域自豪感，就地转化为商圈的人气与夜间的消费力，成为“体育引流、商圈承载、夜间释放”这一

新消费闭环的生动实践。

一票通城 9.9元解锁“体育+”新场景

如果说“第二现场”解决了“人在哪”的问题，那么“票根经济”则回答了“钱往哪去”。

一张仅售9.9元的球赛门票，不仅是入场凭证，更是一张覆盖全市的“消费通行证”。凭此票根，消费者可在全市105家合作商家享受餐饮折扣、住宿减免、景区特惠和零售满减。

“看完比赛，优惠接着享”的模式，极大地延长了消费链条。在咸安，际华园水晶谷凭楚超门票享168元全天滑雪票优惠，三江森林温泉凭楚超门票享特惠价，龙潭里、向阳湖湿地·音乐湖畔等多景区凭票根享五折；在赤壁，陆水湖风景区享免大门票、游船半价，三国古战场凭票根享特惠价；通山九宫山、隐水洞，崇阳浪口温泉、铃蜜小镇，嘉鱼蜜泉湖旅游度假区、阿拉丁欢乐城，通城药姑山古瑶村等全市标志性景区，无一不加入“票根联盟”，推出专属折扣。结合“避暑+观赛”等主题线路，通山还推出了“2天1晚”“3天2夜”微度假套餐。

赛事溢出效应并未止步于“票根”。咸宁同步打出“高铁+文旅”和“大学生免票”两张牌——2026年6月30日前，持一周内抵达到达咸宁北站、赤壁北站高铁票的全国游客，可享全市多景区免首道门票及酒店优惠；全国在读大学生凭学生证，则可免首道门票畅游萝卜公社、九宫山、蜜泉湖旅游度假区等核心景区。从“凭票根”到“凭高铁票”再到“凭学生证”，咸宁正以多层次的优惠体系，将过境客流转化为过夜消费。

更值得关注的是，这种模式精准撬动了“跨省消费”。在通城县的“第二现场”，来自湖南岳阳、临湘，江西修水、平江等地的球迷专程驱车前来。湖南临湘球迷李先生算了一笔账：“开车过来很方便，既能看球过瘾，又能凭票根逛通城景区、尝特色小吃，一举多得。”这种“体育+旅游+购物”的复合消费，让赛事流量真正转化为跨区域的消费增量。

烟火与流量 当体育激情遇上“咸”味

“楚超”带来的不只是球场上的激

情，也让咸宁的特产多了一个展示窗口。直播间带货、展销区摆摊，球迷边看球边下单，真正的“咸宁风物”就这样走进了更多人的购物袋。

比赛当天，赛场内外的“双屏互动”，在崇阳县文体中心旁的专业直播间里被演绎得淋漓尽致。“家人们看！这是咱们崇阳的提琴戏脸谱，今天球赛赢了，直播间给你们炸一波福利！”本土网红主播的卖力吆喝，将“咸宁优品”推介直接嵌入了赛事传播链条。

20位本土电商达人组成的带货矩阵，实现了“边看赛、边种草、边下单、边提货”的消费闭环，赛事的瞬时热度得以转化为长尾的品牌曝光和销售增量。

如果说直播间是线上的“烽火台”，那么遍布各县市区的“赛事展销区”则是线下承接流量的“蓄水池”。在通城县雁塔广场的“第二现场”，鄂湘赣三省特色农产品展销会与球赛同步开锣。霞光茶业的摊主胡博一边招呼品茶的顾客：“楚超带来了大量人流，大家一边看球一边品茶，品牌曝光度上去了，销量也实实在在了增加了。”

跨省摊位的人气同样居高不下。平江县新芽茶叶茶汤清澈，香气扑鼻。湖南岳阳县颖水薯业的手工薯粉、薯片深受球迷喜爱，两名摊主介绍日均销售额1000余元，产品很受欢迎。

“赛事让更多人认识了我们的产品，销量稳步提升，品牌影响力也越来越大。”通城石溪彩米负责人熊英说。

与线上直播的虚拟交易不同，这里的消费更具“烟火气”——球迷们看球间隙，顺手买几袋石溪彩米、饼折，这些农特产品被游客带回家，成为“楚超之旅”可触可感的独特记忆。

这些摊主不仅是“卖货郎”，更是区域文化的传播者。当湖南、江西的球迷专程驱车前来，看完球赛、买完特产再满意而归时，一张9.9元的门票，便已超越了体育本身，成为推动鄂湘赣三省商贸流通与情感联结的纽带。



书香润青春 奋进建支点

本报讯(记者庞赅 通讯员翟晨园)4月23日，第31个世界读书日，由团市委、国网咸宁供电公司联合主办，咸宁市青年联合会、咸宁市青年企业家协会协办的“书香润青春 奋进建支点”青年读书会暨青年联谊活动(供电专场)举行。来自市直机关、企事业单位的30余名单身青年齐聚一堂，以书为媒、以读会友，在书香中汲取奋进力量，在交流中缔结青春友谊。

在“青年先锋分享”环节，四位来自不同领域的青年榜样讲述各自的奋斗故事。全国青联委员、非遗文化传承人、叶画艺术开创新人丁力分享自己扎根传统文化、守正创新的艺术追求；国网赤壁市供电公司高新区供电所副所长徐孟春讲述自己扎根供电一线近十年、从基层班组长成长为骨干力量的成长历程；退役军人、湖北鑫众诚科技实业有限公司董事长李亚光分享从“优秀士兵”到创业先锋、热心公益的转型之路；湖北科技学院毕业生、湖北阳得亿传媒有限公司创始人李高阳以“书为媒、创为径”为主题，讲述从校园走向创业、用知识赋能青春的实践感悟。

“书香共读 支点共谈”读书交流会上，青年们围绕阅读心得、经典片段、成长感悟畅所欲言。围绕“青年成长、支点建设、文学经典、经济发展”等主题，主办方精心准备25道题目，涵盖“猜书名”“问答题”两种题型，青年朋友们踊跃抢答，现场气氛热烈。

据了解，团市委将持续依托青年之家等平台，常态化开展读书交友、学习交流等活动，不断拓宽青年成长成才渠道，凝聚青年合力，引导广大青年以更饱满的热情、更务实的作风，争做支点建设生力军，书写无愧于时代的青春华章。



级奖项，用实践探索教育规律。

如今，雷娟依然坚守在教学一线，用23年的执着与热爱诠释着教育的真谛。她就像一盏明灯，照亮学生的求知之路；又如一位园丁，耐心等待每一朵“花儿”绽放。在她的课堂上，数学不再是枯燥的公式定理，而是充满生活温度的思维旅程，这正是一位人民教师最动人的教育初心。

温暖执教23载

雷娟：让数学贴近生活，让每个学生都发光

记者陈志茹

“跟着雷老师学数学，难题也变得简单有趣！”这是咸宁市第二实验小学学生们对数学老师雷娟的由衷称赞。雷娟曾执教初中物理、英语等学科，如今深耕小学数学教学，是咸宁市第二实验小学的数学教师。44岁的她，已在三尺讲台默默耕耘23载，从青涩教坛新人到桃李满枝的骨干教师，她用“让数学贴近生活，让课堂充满温度”的教学理念，打破传统数学教学的枯燥壁垒，让万千学子爱上数学、玩转数学。

2003年踏上教坛至今，雷娟始终扎根教学一线。面对数学抽象的公式、复杂的应用题和考验空间想象的几何知识，她深知这是学生数学思维成型的关键阶段。为了让冰冷的数字变得鲜活，她摒弃

“满堂灌”模式，创新推出生活化教学法：讲解小数乘除法时，带学生模拟超市购物计价；教学几何图形时，用积木教具让学生动手拼接感知；梳理应用题时，总结“审题圈关键、画图理关系、分步破难题”的实用口诀。每节课的教案她反复修改，课件精益求精，课堂上总是充满欢声笑语，让学生从“怕数学”真正转变为“爱数学”。

作为学生成长的守护者，雷娟始终坚守“不放弃每一个学生”的承诺。她关注个体差异，实施精准分层教学：为基础薄弱的学生制定个性化辅导计划，利用课余时间耐心答疑；为学有余力的学生搭建思维拓展平台，鼓励探索难题、培养创新能力。除了传授知识，她更注重品德教育，通过言传身教引导学生养成认真审题、规范书写、严谨治学的好习惯，教会学生用

数学思维解决生活问题。“雷老师就像好朋友，不管我们问多少遍，她都会细心讲解。”学生们的话语道出了对她的喜爱。

23年耕耘硕果累累。雷娟所带班级数学成绩始终名列前茅，多次在学校期末检测中斩获佳绩，学生数学核心素养显著提升。她个人先后获评浮山学校“常规教学先进个人”“教学工作先进个人”等荣誉。在跨学科领域，她同样成绩斐然：2003至2012年间，多次辅导学生获“全国中学生英语素质大赛”国家级奖项，获评“优秀指导老师”；2024年5月，凭借劳动学科优质课获首届“咸宁好课堂”市级一等奖；同年9月，又斩获咸安区第十一届中小学桂花艺术节“优秀美术作品指导奖”。教研领域，她撰写的《英语教学用交际思想指导词汇教学》等多篇论文、案例分获市、区