



赛事为媒 运河为脉

梁溪“赛事+”激活文旅消费新引擎

行走运河

夜幕初垂，无锡梁溪运河汇的舞台被绚烂灯光点亮。随着《奥运梦》暖场表演的炫酷登场，激光秀在古运河水面投下流动光影，观众席的欢呼声与DJ节奏共振，2025年中国街舞联赛总决赛于12月7日落下帷幕。这场为期3天的国家级赛事，不仅让近千名全国舞者在运河畔挥洒青春激情，更成为梁溪区“赛事+文旅”融合发展模式的生动诠释——千年古运河的文化底蕴与时尚赛事的青春活力碰撞交融，催生文旅消费的强劲动能，为这座老城注入了可持续发展的活力。

“在古运河边比赛感觉很特别，热身时能看到晨雾中的古桥，晚上踩着灯光跳舞，仿佛穿越了时空。”来自深圳的选手林晓宇向记者展示手机里的照片：清名桥的石拱、南长街的灯笼、运河上的游船，都成了他的“参赛背景板”。此次赛事吸引了来自北京、内蒙古、海南等24个省、自治区、直辖市的近千名舞者，分为男/女子公开组、U14男/女子组及团队赛等多个组别，中国霹雳舞国家队主教练MOUNIR亲临的公益大师课，更让赛事成为兼具竞技性与成长性的行业盛会。

街舞联赛的火爆并非个例，而是梁溪区精心布局的赛事矩阵持续发力的必然结果。近年来，梁溪紧扣“年轻态、国际化”导向，以古运河为纽带，构建起覆盖四季、多元业态的赛事体系，让“季季有大赛、月月有活动”成为常态。今年端午假期，南尖公园内呐喊声此起彼伏，斯巴达勇士儿童赛吸引超4000组家庭参赛，其中70%为外地选手。“为了参加比赛，我们提前两天来无锡，带孩子逛了鼋头渚、南禅寺，还买了惠山泥人当伴手礼。”来自上海的家长王女士告诉记者，赛事配套的非遗手作市集、亲子互动游戏让孩子乐不思蜀，一家三口在无锡两

“赛事期间，店里日均客流量比平时多了3倍，外地游客多了不少。”清名桥面馆内的工作人员忙得不亦乐乎，他告诉记者，面馆凭借专属优惠和特色小吃吸引了大量选手和游客。同样受益的还有街区的各类文创店，“赛事期间文创产品销售额同比增长150%。”某文创店店员难掩喜悦。

火爆的销售背后，是梁溪区“政府引导、企业主体、市场运作”的赛事运营模式在发挥作用。梁溪文旅集团作为承办方之一，发挥国企优势，整合景区、酒店、餐饮、文创等资源，打造“赛事+消费”闭环。针对不同赛事特点，定制个性化消费套餐：亲子类赛事侧重家庭住宿、非遗体验；户外类赛事突出景区游览、特色餐饮；时尚类赛事强化文创购物、夜间消费。同时，大众点评、小红书等平台推出“文旅消费地图”，方便游客一键查询优惠信息、规划出行路线。

政策层面，梁溪区出台《关于加快推进文体旅融

赛事燃动运河畔 古今交融绘新景

赛场内外，古今交融的独特韵味无处不在。白天，选手们在赛前热身间隙，打卡古桥古巷、非遗店铺；夜幕降临，灯光照亮河道，舞者的高难度动作与水镜中倒影相映成趣，构成一幅流动的“活力画卷”。“我们特意把舞台设计在运河边，就是要让选手和观众在感受竞技魅力的同时，沉浸式体验江南文化。”梁溪文旅

赛事矩阵全覆盖 四季皆有新看点

天消费超5000元。数据显示，赛事期间江南古运河旅游度假区指定酒店全部满房，周边餐饮商户营业额同比增长120%。盛夏时节，清名桥段运河水面波光粼粼，2025年中国桨板俱乐部联赛无锡站在此挥桨开赛。近200名选手来自全国23个省区市，市外选手占比高达96.4%。“运河水质好、风景美，划桨时能看到古建筑，这种体验太独特了。”来自云南的选手赛后特意带着家人游览了

深耕融合新模式 未来可期绘蓝图

合发展的实施意见》，设立专项扶持资金，对引进的重大赛事给予场地、宣传、资金等支持；优化交通接驳方案，在赛事期间增开专线公交，延长地铁运营时间；加强志愿者服务培训，提升赛事服务质量。一系列举措让赛事举办更顺畅，游客体验更舒心。

“赛事落地梁溪，是区域发展战略与赛事定位的精准契合。”梁溪区文化体育和旅游局相关负责人表示，作为无锡核心城区，梁溪拥有千年古运河的文化资源、密集的商业载体和完善的交通网络，而“年轻态、国际化”的赛事定位，与梁溪打造国际消费中心城市核心区的目标高度契合。据悉，梁溪将与中国体育舞蹈联合会深度合作，共建“中国街舞文化(梁溪)中心”，打造集赛事举办、人才培养、文化传播于一体的街舞产业基地。未来

集团相关负责人介绍，3天赛事期间人流累计5.52万人次，同比提升101%。

系列配套活动让流量加速转化为消费增量。梁溪文旅集团为赛事量身打造涵盖餐饮、购物、休闲等多领域的专属优惠，现场发放大礼包，包含古运河游船八折券、运河游船文创店折扣券、合作酒店住宿补贴等；运河汇街区联合20余家餐饮商户推出“观赛套餐”，发放无门槛消费券。数据显示，夜间餐饮消费较平日有所提升，充分印证了“赛事+文旅”的融合魅力。

清名桥历史文化街区，购买了运河主题文创产品。赛事带动街区客流量有新突破，相关话题多次登上社交媒体热搜。

“我们把赛事与全民健身、传统文化相结合，既提升了城市知名度，又让市民游客感受到运动的快乐。”梁溪区文化体育和旅游局相关负责人表示。

还将引入“一带一路”系列赛、国际桨板公开赛等国际活动，持续丰富赛事矩阵。同时，借助AI、AR等科技手段，打造“数字运河+赛事”新场景，开发虚拟观赛、线上互动等功能，让赛事影响力突破时空限制。(韩玲)



最动人的风景是人心 ——一位外籍教师眼中的无锡

无锡，以温润的太湖与运河、绵甜的酱排骨和悠久的历史闻名。然而，对于29岁的美籍墨西哥裔教师克里斯·卡马戈而言，无锡的魅力远不止于此。从美国芝加哥到中国无锡，克里斯跨越12000多公里的旅程，不仅是一次地理上的迁徙，更是一段深入社会肌理、找到“此心安处”的动人故事。

对出身墨西哥裔家庭的克里斯来说，足球是融入血液的文化密码。初到无锡，他未曾料到能在这座东方江南水乡重燃这份激情。“苏超”和无锡队，成了他连接过往与现在的精神纽带。

今年夏天，克里斯的生活围绕“苏超”赛事展开，一件粉色的无锡队球衣成为他的最爱。在社交媒体平台上，他沉浸于无锡球迷与南京、苏州等友邻城市球迷间幽默友好的“口水仗”，感受着球迷们热烈而生动的城市自豪感。7月20日，无锡队在江阴市体育中心对阵淮安队。在无锡招商城的转播大屏前，克里斯与数百名球迷一起为无锡队加油助威。赛后，烧烤摊前的烟火气里，陌生人的热情邀请让他感慨：“被当地人接纳，为同一支球队呐喊，这种超越了文化差异的感觉，让我从‘外国观察者’变为一个‘无锡人’。”

克里斯来到无锡后，发达的高铁网络彻底重塑了他的空间观念。无锡站，在他眼中不是一个终点，而是一个完美的枢纽、一个“发射台”。“曾经只够穿越芝加哥拥堵车流的时间，现在足以让我从无锡出发，到苏州的园林里品茶，或是到上海沉醉在霓虹之中。”克里斯惊叹于这种交通效率，并身体力行——周六还在无锡为球队助威，周日已经漫步于青岛海边。高铁让他感受到“中国速度”将这个广阔的国家变得亲切可及，这种通达性赋予他探索中国的无限自由与从容。

如何定义无锡的城市性格？克里斯首先提及的不是风景名胜，而是那些平凡却温暖的人：主动攀谈并推荐目的地的出租车司机，每天清晨带着微笑和问候给克里斯递上小笼包的早餐店阿姨、总关他周末计划的垃圾分类员、耐心为他指路的地铁安检员……这些看似微小的互动，构成了他心中无锡“无形的建筑”。“这种善意不是冰冷的客套，是流淌在日常里的温暖。”克里斯说，这些细微的关怀是抵抗孤独感与思乡病的良药，是将异乡人编织进本地生活的丝线。

无锡人温暖，无锡味甘甜。克里斯笑称，这座城市完美迎合了他的“美式嗜甜”口味。浓油赤酱、酥烂入味的无锡排骨和香甜可口的无锡小笼包是他的最爱，但他更享受无锡美食的丰富层次——从湖滨餐厅的精致佳肴到清晨早餐的四桌小店，每周探索一家新的本地餐馆是他的乐趣。肉酿馒头、脆鳊面……每一道风味都是他解读无锡地理与历史的密码。

近日，克里斯与他所任教的无锡韩国人学校的学生们，受邀与市文广旅游局进行了一场对话。学生们就城市发展、文化保护等议题提问，并得到了认真倾听与回应。对话结束后，市文广旅游局组织带领该校师生探访三国城感受历史脉动、前往宜兴体验紫砂陶艺。“他们不仅是邀请我们体验无锡，更是邀请我们共同书写这座城市的故事。”克里斯说，这次与无锡的对话，让他的角色又发生了转变：从“生活在无锡”的旁观者，变成了“参与无锡建设”的贡献者。“被看见、被听见、被需要，这是归属感的最高形式。”克里斯总结道。

如今，对克里斯·卡马戈而言，无锡的魅力已经不只是鼋头渚的烟波和南长街的灯火，它还藏在“苏超”赛后的烧烤烟火里，隐于高铁飞驰时窗外的画卷中，化在清晨一句家常的问候里，现于城市对未来建设者敞开的怀抱里。这颗“太湖明珠”用其独特的人文尺度和经济活力证明：最动人的风景是人心，最深切的归属是参与。在无锡，一位外籍教师的观察之旅，最终变成了一场温暖而深刻的双向奔赴。(蒋涛)



锡剧《珍珠塔》献演北大

11月29日晚，经典锡剧《珍珠塔》在北京大学百年纪念讲堂隆重上演。这是继去年小剧场锡剧《红豆》首次走进燕园之后，无锡市锡剧院再度为北大师生带来锡剧佳作。《珍珠塔》剧本执笔者钱惠康先生的曾孙女、北大生命科学学院博士生钱怡雯在现场观看了演出。无锡市锡剧院对经典剧目的完美复刻与传承发展令她深为感动。

唱腔如江南细雨，身段似水墨流转。锡剧《珍珠塔》历经一代代艺术家的千锤百炼，早已成为江南文化的一张金色名片。今年，《珍珠塔》完成文旅部中国戏曲音像工程录制，让经典剧目得以更好地传承和发扬。不久前，该剧又远赴奥地利、意大利巡演，让世界领略了锡剧的独特风采。

当晚的演出名家新秀齐登台，为北大师生铺开了一幅吴地风情的画卷，唱响了一段“珍珠无价情义重”的佳话。随着幕布缓缓落下，掌声雷动，经久不息。“这是我第一次听锡剧，也是我第一次看完整场戏，锡剧唱腔太美了，故事也很有意义。”“虽然听不懂方言，但能看得懂，经典就是经典，传统戏非常有魅力。”……师生们久久沉浸在剧情中，沉醉于《珍珠塔》的优美旋律中。北京大学原常务副校长吴志攀边看演出边根据剧情现场创作漫画，演出结束后请演员一一签名，为这场演出留下了生动而鲜活的档案。

近年来，无锡市锡剧院先后走进清华大学、浙江大学、北京大学等国内著名高校以及省内多所知名高校巡演，成功培养了大批青年观众群体。从去年《红豆》的初识惊艳，到今年《珍珠塔》的深度共鸣，此次锡剧经典北大行，完成了“锡剧进高校”之路上的又一次接力。(张月)

文化产业新观察 江南腔调工作室

老字号：守匠心之本，探破圈之策

老字号的运营体系。

◆场景融合：三进院落里的老字号“新江湖”

在南长街1000多平方米的王兴记餐娱综合体，三进院落的布局藏着老字号的新巧思：一进是甜品区、文创区和点餐区。二进一楼以堂食为主，热气腾腾的小笼包、馄饨勾勒出无锡老味道；二楼的茶室茶香氤氲，下午3点后，评弹与脱口秀交替上演，成为食客歇脚的好去处。夜间则是活力场，民谣歌手的自弹自唱，让老字号多了几分年轻气息。

这家9月开业的新店，彻底打破了老字号“只卖点心”的刻板印象。三进二楼的非遗共享空间对所有老字号和非遗免费开放，每周有剪纸、泥人制作等无锡非遗体验活动在此举办。

与无锡市档案馆的合作，让这里的文化氛围愈发浓厚。开业之初，店内展出了与市档案馆联合策划的江苏足球70年记忆“苏超”主题展，1951年的老海报、无锡足球记忆史料铺满二楼展墙；12月上新无锡一音乐之都主题史料展，让食客在品尝美食的同时，触摸城市的文化脉络。

◆产品创新：甜品与点心的“双向奔赴”

“甜品不甜”，是食客对王兴记新品冰豆花的最高评价。在南长街店，王兴记以传统豆花为基底，研发出冰豆花、牡丹豆花等多款甜品，清爽的口感、亲民的价格，让该

系列甜品成为年轻食客的“打卡标配”。店内针对特定客群推出8克重的小馄饨、纯素面等新品，收获老年食客和素食爱好者好评。

在经典点心方面，王兴记也做了“微创新”：36元就能吃到蟹黄、蟹粉、蟹肉三种口味的“全家福小笼”，成了旅游客群的首选；一笼5只、每只30克的五色小笼以薄皮多味的特点，精准击中年轻消费者的喜好。经典与新品的“双向奔赴”，让南长街店的客流持续攀升，整体营业额稳步增长。

◆恪守初心：非遗传承是永远的“根”

尽管“玩法”不断创新，王兴记始终把非遗传承放在核心位置。王兴记已多次走进连元街小学、锡师附小等学校，教孩子们包小笼包、讲无锡餐饮文化，总店年均开展100多场非遗研学活动；南长街店的非遗共享空间，更是为剪纸、惠山泥人、锡剧等无锡非遗代表性项目提供了展示与体验的平台，让非遗走进日常。

从与锡马、“苏超”等体育赛事的深度绑定，到《国家宝藏》《待客之道》等影视节目的取景拍摄，再到无人机配送的新科技尝试，王兴记的转型之路，是无锡老字号拥抱时代的一个缩影。在守正与破圈之间，这家百年老店用实际行动证明，老字号的生命力，既在于对传统的坚守，更在于对创新的勇敢尝试——当小笼包“起飞”之时，老字号也能成为无锡城市文化中鲜活的符号。(韩玲)

近日，无锡非遗老字号王兴记收到了民航华东空管局的航线批复文件，以中山路总店为中心，辐射惠山古镇店、南长街店、滨湖万达店、新区万悦集店的4条无人机配送航线正式获批。这意味着王兴记面临的景区配送难、门店产能和需求不均衡等问题，迎来空中解决方案。作为无锡小笼包制作技艺的非遗传承人，王兴记近年来不断突破“老味道”的单一标签，以无人机配送为切口拥抱新科技，以餐娱融合拓展新场景，以非遗研学锚定老根基，在传承与创新的平衡中，勾勒出老字号的现代化转型图景。

◆配送新解法：让小笼包“蓄势待发”

“景区早高峰地面物流进不去，门店产能与需求不均衡是老难题。”王兴记相关负责人的感慨，道出了传统餐饮配送的痛点。为此，王兴记与梁溪科技城数发集团合作，以租赁模式引入6架翼展1米的无人机，历经近一年筹备，终于获得沿河航线批复——航线避开人流密集区，无人机以1分钟1公里的效率，可单次搭载10公斤(约200只)小笼包，预计在12月底完成起降场选址、5G基站配套与测试飞行后，就能实现2小时一轮的高频配送。

王兴记还自主培养了一名飞手——从公司行政人员到持证飞手，该员工通过两次关键考试后终于实现“内部人才适配”。这种“租赁设备+人才自主培养”的模式，既规避了无人机设备快速迭代的成本风险，也让新质生产力真正融入