

一张票根激活全域消费 “东北超”解锁文体商旅融合新模式

□ 本报记者 卢 岳

近日，全国首个跨省区城市足球联赛“东北超”正在如火如荼进行，四万余名球迷齐聚现场，呐喊声点燃东北夏日消费热潮。

不同于过往单一赛事观赛模式，本届“东北超”创新打造“票根经济”体系，以赛事票根为通用消费凭证，联动辽吉黑蒙四省区优质商户资源，覆盖餐饮、住宿、交通、洗浴、购物、零售、健康等民生消费领域，通过全域优惠、跨城联动、多元场景创新，把赛场流量转化为城市消费增量，走出一条体育赛事赋能内需增长的全新路径。

票根成城市消费“通用密码”

“拿着一张球赛票根，地铁出行有福利、吃饭住宿有折扣，来沈阳看球的几天里，实实在在省下一笔开支，观赛体验和消费获得感都拉满了。”7月12日，来自哈尔滨的球迷王浩向记者展示云闪付APP内的票根权益核销记录，道出了万千球迷的真实感受。

本届“东北超”票根经济打破单城市、单业态限制，构建“一票通享三省一区”优惠体系。球迷购票后，在云闪付APP完成实体或电子票根实名核验，即可领取综合权益包，优惠周期覆盖赛事当日及前后各三天，支持多类优惠叠加使用，在沈阳故宫等景区还可凭票根享受门票减免等文旅福利。

例如，辽宁省依托银联商务全域商户运营能力，完成全省商户系统性拓展与精准对接，累计吸纳超4300家优质商户加入“东北超”票根促消费服务网络。同时联动省内文旅资源重磅升级，推出“凭球票畅游辽宁”特色活动，覆盖全省41家及以上优质景区，真正落地“一票在手，玩转辽沈”的全域惠民消费格局。

吉林省同步推出省级专属配套权

益体系，落地129条“超游吉林”精品文旅线路，惠及全省17家免首道门票景区、42家折扣景区。依托“东北超”赛事IP赋能，吉林同步启动为期100天的盛夏消费季，活动期间累计发放各类惠民优惠券12.84万张，券面总价值突破2500万元，持续拉动省内文旅、零售、餐饮市场回暖升温。

黑龙江聚焦特色烟火消费场景，基于银联商务的票根经济平台，创新推出“一分钱一碗面”等票根专属惠民活动，精准承接跨省观赛客流，激活本地特色餐饮消费活力。目前，黑龙江已集聚冷面、刀削面等100余家特色餐饮商户，打造形成“东北超”专属特色餐饮消费矩阵。从银联商务真实监测样本数据来看，省内刀削面标杆门店经营数据大幅攀升，样本门店整体营收增长93.45%，头部10家门店单日营业额从2.75万元攀升至5.32万元；冷面品类消费热度同步高涨，样本门店平均营收增长51%，头部10家门店单日营业额突破10.35万元。赛事流量对地方小微实体、特色业态的拉动效果直观显著。

本次活动立足东北跨省联赛独特优势，有效打通了城市全产业链消费场景，让一张小小的球票，成为串联城市衣食住行的消费钥匙。商户代表、沈阳老字号餐饮企业负责人表示，赛事期间门店客流量较平日明显上涨，依托票根引流带来的新客群，让线下实体经营焕发新活力。

支付科技筑牢底层支撑

“东北超”票根经济能够高效落地、稳定惠及商户与消费者，核心依托中国银联与银联商务为三省一区量身打造的数字化综合解决方案。据介绍，本次银联商务为“东北超”搭建的专属票根核销服务平台，打通赛事购票系统与云闪付底层通道，集成票根

识别、实名核验、一键发券、线下实时核销、消费数据复盘五大核心功能，构建“购票—留存票根—申领消费券—线下支付核销”的完整数字化闭环。

据悉，银联商务技术团队提前完成辽、吉、黑、内蒙古八大赛城多轮系统联调，组织工作人员深入商圈、夜市、商业街开展拓店服务，简化商户入驻流程，中小餐饮、社区零售、洗浴小店线上提交经营资质即可快速接入票根优惠体系，仅辽宁区域已有超4300家优质商户入驻银联搭建的票根惠民平台。

银联商务辽宁分公司的栾大江解读称，票根定向权益仅面向观赛人群发放，能够实现政策红利精准直达目标消费者，避免普惠型消费券“大水漫灌”的问题，大幅提升消费转化效率；同时依托覆盖全国的收单服务网络，助力政府、商户、赛事IP三方资源整合，形成可持续的促消费生态。

作为全国首个跨省城市足球联赛，“东北超”跳出单一赛场运营思维，以票根经济为核心抓手，叠加第二现场、夜经济、老字号、线上电商、跨界营销多重创新举措，截止到目前，辽宁全省已布局超800个赛事第二现场观赛点位，沈阳、大连分别打造标杆级观赛空间，配备高清大屏、球迷互动装置，同步配套特色市集、文艺展演。

记者了解到，沈阳人民广场作为第二现场标杆，2400个免费席位开放预约即告满员，成为夜间消费全新地标；大连构建“3+12+100+N”第二现场点位网，鞍山、本溪等地依托景区资源打造主题打卡与夜场活动，阜新第二现场带动玛瑙文创、特色农产品销售同比增长21%，沈抚示范区以“足球+游乐场”模式丰富球迷体验。全省第二现场消费氛围浓厚，有力拉动了赛事经济消费。

除线下第二现场布局外，“东北超”创新推出四大融合模式：“东北超+夜经济”“东北超+老字号”“东北超+线上购”、本土明星互动直播，推动赛事IP与城市消费场景深度绑定，实现“观赛—出行—消费—打卡”的全链条闭环。区别于单一省内赛事运营模式，“东北超”的跨省联动优势，让票根优惠实现八城互通，主客场球迷跨城市出行均可享受当地餐饮、景区、交通福利，推动东北区域文旅客源互送、市场一体化发展。

票根经济：从一地探索到全国实践

事实上，“票根经济”并非“东北超”首创，近年来已在国内多地文体赛事形成标准化可复制方案，银联商务的数字化服务先后落地“苏超”“村超”“闽超”、上海马拉松、粤BA等数十场大型文体赛事。

相关媒体报道数据显示，2026年贵州“村超”冠军赛期间，参赛及观赛人员凭票根可在“一码游贵州”平台领取组合消费券，截至6月1日累计发放消费券6522单，精准拉动本地消费超450万元；2026年粤BA深圳站，仅8.8元的惠民观赛票联动全市160余家商户发放专属福利，首周带动关联消费突破2000万元；2026年福建“闽超”落地银联商务票根码服务，厦门赛区单场比赛日当天带动消费约168万元。

一张小小的赛事票根，串联起赛场激情与城市烟火。据了解，下一步辽吉黑蒙四省区商务、体育、金融部门将全面总结“东北超”票根经济运营经验，持续深化与中国银联和银联商务的数字化合作，完善票根权益长效运营机制，推动体育赛事、夜间经济、老字号特色消费深度融合，持续释放东北区域内需消费潜力，以文体产业融合高质量发展助力东北全面振兴。

本报记者 卢 岳 □ 王鑫坤

据悉，字节跳动旗下精品付费路线网文产品“红烛故事”于近日发布停服公告，相比于免费小说，付费模式在流量竞争的市场环境下似乎正走向死胡同。据《2026上半年网络文学发展产业报告》数据显示，全网网文用户规模达5.26亿，全年核心阅读市场规模预计612亿元。其中，免费阅读平台占据网文市场82%份额，流量正彻底改写网文产业格局。与此同时，微短剧、生成式AI两大产业变量也全面渗透网文产业链，形成双向赋能格局；AI工具大幅降低内容创作、改编门槛。但繁荣背后，内容同质化、低质水文泛滥、版权纠纷等产业痛点问题也集中显现。流量竞争叠加技术变革，网文已步入产业变革的关键路口。

IP供给、流量互通 短剧开辟网文新增长曲线

QuestMobile2026年二季度数据显示，国内微短剧月活用户达3.35亿，上半年短剧整体市场规模突破540亿元，全

年预期超1200亿元，同比增速超110%。记者观察到，市场曾普遍担忧短剧会分流网文读者，而产业数据却给出相反结论：当前小程序、短视频平台上线的微短剧中，超80%改编自网络文学IP，为网文打开版权变现、用户引流双重增量通道。

据悉，头部网文平台均已搭建完整短剧开发体系，举措差异化特征鲜明。如番茄小说截至2026年上半年，已累计将6700余部作品放入短剧改编流程，其中爆款《十八岁太奶奶》全系列播放量已突破200亿次；平台投入20亿元专项扶持资金，推出单书最高60万元改编版权奖励，并联动抖音发起短剧IP联合征文，三个月征稿量突破23万篇，同步打通“网文连载—短剧改编—短视频宣发”闭环。七猫免费小说则推出短剧IP分成机制，网文作者可共享短剧流水10%—15%收益，大幅拓宽创作者收入渠道。

据中国社会科学院《2025中国网络

文学发展研究报告》显示，网文IP改编市场规模达3676.1亿元，同比增长23.13%。如今，纯靠阅读付费或广告变现的传统平台生存空间收窄，能否打通IP衍生链路、抓住短剧等新形态红利，已成为平台不掉队的关键。另据产业数据显示，2026年上半年网文IP改编授权收入同比上涨126%，短剧衍生业务正式成为网文平台第二大收入来源，网文与短剧的双向联动，完成产业价值的二次放大。

门槛降低、质量分化 AI重塑网文生态

除短剧带来的冲击，2026年也被业内定义为网文AI规模化落地元年，生成式AI渗透了创作、改编、分发的全环节，从平台运营、读者体验两端彻底改变了产业生态，机遇与风险同步凸显。

从网文平台视角看，AI显著降低内容生产与IP改编门槛。AI工具可快速生成故事大纲、人物设定、场景描写，新

人创作者无需长期积累即可批量产出稿件；在AI技术的加持下，IP改编短剧也可将单集制作成本压缩至数百元，制作周期由数月缩短至数天。

记者发现，当下部分平台已同步推出配套AI工具，如阅文作家助手开放AI素材检索、文字校对功能，番茄则上线剧情数据智能分析系统，辅助作者优化爽点节奏。值得注意的是，技术红利也催生大量粗制滥造的AI水文，如批量模板化的规则怪谈、重生逆袭、魂穿爽文、无限流等题材泛滥，平台审核压力陡增，AI检测、人工复审、读者举报三重审核机制大幅抬升平台运营成本。针对相关问题，起点中文网只得划定红线，AI生成正文占比超30%的稿件直接拒稿。

面向读者群体，记者发现，受访者观点呈现出两极分化态势。资深网文读者杨子昂告诉记者：“我们不排除AI辅助创作，但拒绝通篇机器拼接，故事逻辑、人物情感、原创脑洞才是阅读体验的核心。”轻度休闲用户小张则提出不同的观

近日，全国首个跨越辽吉黑蒙三省一区的区域性城市足球超级联赛“东北超”火热开赛。赛场上，球员们奋力拼搏；赛场外，一张小小的赛事票根正掀起一场跨区域的消费狂飙。

凭借这张票根，球迷和游客不仅能畅享观赛乐趣，还能在东北三省享受餐饮、住宿、文旅等专属特惠。这种以体育赛事为切入点、以“票根经济”为抓手的模式，正成为激活东北城市活力、带动全域消费提升的新引擎。而在这场消费盛宴背后，以银联商务为代表的综合支付和信息服务机构的深度参与和数字化赋能，成为了打通“赛事流量”向“经济增量”转化的关键一环。

“票根经济”的核心在于打破壁垒、跨界融合。“东北超”之所以能引发广泛关注，在于其彻底打破了地域限制，推动三省一区从“各自为战”转向“抱团发展”。在这一过程中，凭借覆盖全国地市、县城的线下实体服务网络，支付机构发挥了强大的平台与支付能力，为赛事量身定制了票根经济官方服务平台。通过对接官方购票系统，实现购票信息自动比对核验，构建起“购票—观赛兑利—线下消费”的全链路闭环。数据显示，在辽宁，超4300家优质商户被吸纳进票根促消费网络，联动41家景区实现“一票畅游”；在吉林，依托票根联动开展的盛夏消费季累计发放优惠券超12.8万张，券面总价值超2500万元；在黑龙江，“一分钱一碗面”等惠民活动让特色餐饮门店营业额实现翻倍增长。

一张票根，真正串联起了全域的商旅文体健康消费场景。除了搭建平台与支付承接，支付机构在商户组织与精细化运营方面的赋能同样不可或缺。通过OCR智能识别、大数据监测等技术，支付机构为商务部门和赛事主办方提供了“识别—触达—核销—复盘”的全链路服务，不仅让消费者的优惠核销更加便捷，也让政府和商户对活动效果“心中有数”。

其实，这种赋能模式并非“东北超”独有，而是已在全国多地开花结果。例如，在贵州“村超”，支付机构搭建了“球票+高铁票”专属服务平台，实现凭证收集到数据复盘的数字化闭环；在厦门“闽超”，创新推出“一次中领、一码通用”的票根码，市民出示即可自动抵扣优惠；在河南安阳，更是将餐饮发票与文旅权益跨界联动，通过积分兑换景区门票，巧妙实现了“规范发票开具+文旅消费引流”的双重目标。这些生动案例充分证明，支付机构的数字化运营能力，能够有效将短暂的赛事流量沉淀为可持续的消费动能。

从宏观视角来看，“票根经济”的蓬勃发展，正是国家持续强调提振消费、扩大内需，推动商旅文体健康融合消费的生动实践。在这场实践中，金融机构不仅是资金的“通道”，更是连接政府、商户与消费者的“超级连接器”。作为支付国家队，相关支付机构依托覆盖全国的服务网络和真实合规的交易场景，确保了每一笔补贴都能精准滴灌到实体商户，保障了促消费政策的落地见效。通过政府补贴、银行权益与商户营销的多重叠加，金融机构有效放大了财政资金的杠杆效应，激发了市场的内生动力。

体育赛事是城市的名片，消费是经济增长的持久动力。“东北超”的火爆出圈启示我们，当文体赛事插上金融科技的翅膀，当“一张票”被赋予全域消费的权益，其所释放出的经济活力将是巨大和惊人的。未来，伴随着更多金融机构与文体赛事深化创新合作，持续丰富“票根经济”的内涵与外延，赛事的“流量”将真正转化为地方经济发展的“留量”与“增量”，为构建新发展格局、推动经济高质量发展注入源源不断的新动能。

（卢 岳）

临摹壁画、腾冲采茶、跟着课本去旅行……这个夏天，研学游涌现出更多新玩法，出境研学游的预订热度和消费金额也迎了上来。与此同时，越来越多的外国小朋友开启了他们在中国的研学之旅，入境研学成为2026年研学旅游市场值得关注的增量方向。

研学游涌现新玩法

国内研学游正迎来新的“打开方式”：从“动手动脑”的沉浸式体验，到课本上的知识变为触手可及的现实，国内暑期研学市场正涌现出一批有趣有料的新玩法。

记者从途牛获悉，今年途牛面向暑期亲子客群推出了一系列“亲子+研学”“亲子+人文”的产品，将户外活动、非遗体验等内容与研学相结合。

其中，山西的古建人文主题六日游，以及云南的自然课堂主题线路热度较高。山西的亲子六日游在经典的“大同云冈石窟—悬空寺—应县木塔—华严寺—大同博物馆”线路基础上，配备中高级导游全程

精讲，包含山西壁画古法临摹课程和古建榫卯课程，通过动手实践，让孩子更直观地了解古建之美。滇西的自然课堂主题线路包含高黎贡山轻徒步、地理研学课堂、非遗织锦体验课、腾冲采茶等内容。

在同程旅行平台上，“跟着课本去旅行”成为今年暑期研学游的热门玩法。

同程旅行数据显示，平台上古诗及课文研学线路咨询量同比增长超130%，相关跟团游、定制游等度假产品预订热度同比增长超60%。

同程旅行数据显示，截至7月2日，平台上标注有“研学”“书本”“课文打卡”等关键词的暑期旅行产品搜索热度环比飙涨2.8倍。其中，北京、新疆、江西、安徽、海南、甘肃、四川、湖南、陕西、云南一同跻身

2026暑期“跟着课本去旅行”十大热门目的地榜单。

中国旅行社协会联合多所院校发布的《2026年中国研学旅游市场景气调查报告》(以下简称报告)中提出，2026年中国研学旅游市场整体处于较高景气区间。2026年研学市场仍具备增长基础，但增长质量将比增长速度更加重要。未来行业竞争将从资源拼接、线路组织和低价获客，逐步转向课程研发能力、场景整合能力、安全运营能力、品牌信任能力及渠道协同能力的综合竞争。

出境研学预订热度上涨

今年暑期，出境研学游也同样火热。同程旅行数据显示，截至7月2日，暑期出境亲子游热门目的地包

括新加坡、澳大利亚、马来西亚、德国、意大利、英国等。比较受欢迎的路线包括7天5晚“新加坡+马来西亚+亲子研学+环球影城”、6天5晚“新马暑期游学名校巡礼+夜间动物园+环球影城”、11天8晚“英国亲子+哈利波特+牛津剑桥+博物馆”等，出境游学相关产品预订热度同比增长超35%。

记者从携程获悉，出境研学市场呈现略微增长趋势，同比增长近3%，目前预订已进入高峰，预订用户主要集中在超一线城市及新一线、二线城市，新一线城市用户的预订增速相较其他城市更快。据悉，今年暑期海外游学用户均消费金额基本在3万元以上，相较去年的客单价有明显上涨。

携程数据显示，消费者对于高

专业度研学商品的追求有所提升，当前的研学游市场，AI主题研学已成为一种明显趋势。

入境研学游成新增量

值得一提的是，“China Travel”在吸引外国游客的同时，也吸引了很多外国小朋友到中国开启研学游之旅。

记者了解到，飞猪近日面向海外游客推出中国科技研学游系列入境定制游新品，除自然风光和人文景观之外，还增加了AI、机器人、无人驾驶、脑机接口等中国“科技特产”的参访和互动内容。

例如，外国游客可以选择阿里巴巴总部作为其游玩的核心行程，深度体验AI技术的发展历程，以及在智能体应用和智能穿戴设备上的

文；二是创作者收入分化加剧，全产业2400万创作者中，79%的签约作者年收入低于3万元，底层作者被AI低质内容挤压生存空间；三是版权治理难度攀升，在AI洗稿、拼接搬运侵权行为频发的当下，AI作品版权界定却缺乏统一标准；四是价值导向失衡，部分网文、改编短剧刻意堆砌低俗冲突，片面追逐流量，文化内涵严重缺失。

对于产业未来布局，中国作家协会会员禹茜茜提出，应明晰网文发展路径：第一，平台应建立分层内容体系，限制纯AI流水线低质内容流量推荐；第二，建立统一AI内容检测标准，强化版权保护，将AI侵权纳入“剑网”专项整治范围；第三，深化IP长线开发，跳出单一短剧改编思维，布局动漫、影视、游戏、出海全产业链，依托国产AI翻译工具开拓海外市场；第四，回归内容核心价值，引导创作者跳出爽文套路，兼顾娱乐性与思想性，推动网络文学主流化、精品化发展。她强调，短剧与AI是产业升级工具，而非产业发展终点，唯有平衡流量效益与内容质量，网文产业才能实现长期健康可持续发展。

落地实践；游客也可以选择前往“杭州六小龙”、国内新能源车企巨头等企业，与人形机器人互动、探秘脑机接口、感受自动驾驶。

据悉，目前该系列入境定制游产品已开放咨询和预订。产品上线以来，外国游客咨询量持续翻倍增长，首个定制团也于7月13日从韩国启程。

报告提出，入境研学是2026年研学旅游市场值得关注的增量方向。随着国际交流恢复、来华便利度提升、中国文化体验吸引力增强，入境研学具备一定增长潜力，主要产品方向集中在人文历史、科技创新、自然科学等领域。

不过，报告也提出，入境研学发展仍受到国际航班、签证便利、海外渠道、语言服务、接待标准、跨文化课程设计、安全管理和支付结算等因素影响。

未来，入境研学的发展重点不在于简单承接境外团队，而在于形成适合国际学生和家庭的课程体系、服务标准和目的地产品。

（中国商报）

小票根撬动大消费：『东北超』赛场外的金融『神助攻』