

“甜蜜经济”拉满七夕氛围感

□本报记者 李科学 文/图

即将迎来婚后第一个七夕,市民陈先生早早为妻子预订了一大束玫瑰。与此同时,45岁的王女士则为丈夫挑选了一个新的剃须刀作为礼物,并在家中精心准备了大餐,决定在七夕当天回味一下两人携手度过的20多年岁月。

8月4日,是有“中国情人节”之称的七夕,相爱的人都想借这个日子表达爱意。近日,市区鲜花、黄金饰品、餐饮等诸多商家纷纷借力,抓住商机,“甜蜜经济”不断升温,拉满鹰城七夕氛围感。

鲜花销量是平时的二三十倍

8月3日上午9点多,市区建设路西段天惠花卉市场鲜花区域,各家花桶里装着满满的花束,除了主打的各色玫瑰,还有百合、小菊、尤加利等。该市场大门附近一家花店里,一名黑衣男生选购了一束碎冰蓝玫瑰准备送给女朋友。工作人员精心包扎,白色花瓣边缘染着淡淡的蓝,衬着层层叠叠的白色包装,非常雅致。

市区中兴路与曙光街交叉口附近一家花店备下了大量玫瑰、百合等,店主徐改名正忙着包扎花束。“根据往年经验,七夕花卉销量是平时的二三十倍,这两天已经升温了。”他说,除了传统的粉、白、红玫瑰,紫色、蓝色、黑色、咖色等平时不常见的玫瑰也是今年的热门。

“今年花束预订情况不错,好于受疫情影响的去年。”徐改名说,他在美团、饿了么、抖音等平台都有账号,目前网上订单较多。预订每束33朵或者51朵鲜花的顾客较多,价位多在几十元至两百元上下,购买主力是年轻人。记者在美团上搜索“七夕”,瞬间出现大量相关的鲜花、巧克力等选项,其中售价一两百元的玫瑰花束最热销。

天惠花卉市场内一家花店主打高端玫瑰,七夕销售以预

订为主,目标客户是经济实力相对较强的中年人。店主沈阳表示,曼塔、粉荔、白荔等高端玫瑰每把20朵,都在百元上下,价格比平时有所上涨。因为价格较高且夏季不耐储存,高端玫瑰“必须预订,当天买不到”。普通的香槟玫瑰和红玫瑰相对便宜一些,每把35元至60多元不等,七夕当天临时来花店购买的则以普通玫瑰为主。目前,该店顾客预订最贵的一单接近500元。

采访中,多家花店不约而同地表示,今年七夕玫瑰的价格和去年基本持平。不过,由于大火的碎冰蓝和其他彩色玫瑰由白玫瑰染色而成,白玫瑰价格今年涨得有点出乎意料。“前几天每把还是40多元,现在已经70元了。”徐改名说。今年的天气对鲜花也是个不利因素。往年七夕通常已到8月20日左右,稍有凉意;今年七夕偏早,仍处于中伏期,气温特别高,花店都不敢大量备货。前期鲜花价格虽然比较平稳,但临近七夕开始猛冲,除了节日效应,也受集中进货影响。“平时普通的红玫瑰市场价每朵三四元,8月2日已涨到6元,七夕当天预计每朵会涨到8元至10元。”中兴路一家花店店主说。



8月3日,市区建设路西段天惠花卉市场里,商家正在为顾客包装七夕花束。

黄金首饰消费迎来小高峰

8月1日上午,市区中兴路双丰百货中心店一楼首饰专区,市民马先生正和妻子在一个黄金专柜挑选手镯。妻子试戴了好几款,最终选中一只款式大方、约20克重的黄金手镯。看着妻子高兴的样子,马先生痛快地点了卡,“老婆,七夕节请你吃大餐!”

自本月初开始,鹰城售卖黄金、钻石等首饰的店铺和专柜出现了销售小高峰,顾客接待量和销售量都在攀升。

当日上午,市区光明路中段双丰商城各首饰专柜也都推出了七夕促销活动。“黄金每克立减30元”“买珠宝送黄金”“浪漫七夕,坠美女人,购珠宝吊坠

送彩金项链一条”“钻石7.8折”“黄金每克减70元”……吸引着顾客的目光。一位首饰专柜销售人员表示,当日黄金市场价498元/克,优惠后468元/克,“这个价位优惠力度很大了。”

“七夕有优惠,买金饰很划算。”另一名黄金专柜销售人员王女士说,前一天黄金优惠活动刚开始,顾客就明显增加,“昨天上午卖了两套‘三金’,下午卖了3只镯子。我们3名员工每人接待了两拨顾客,生意特别好。”

位于市区中兴路的商业大楼一楼黄金珠宝区域也迎来不少顾客,大多为女士。一个以彩金为主的专柜开展促销活动,价格较低,七八名顾客同时聚集在

柜台前选购。另一个黄金专柜优惠力度比较大,趁着打折,一对老夫妇打算为刚出生的孙子购买金手环和小挂件。上午11点多,市区中兴路与和平路步行街交叉口附近一家金店里,两对夫妻正在挑选金饰。“过七夕了,虽说年轻人不是很爱佩戴黄金,但搭配好了也很出彩。而且我选的首饰工艺比较简单,还能保值。”正挑选镯子的年轻姑娘说。

8月3日上午10点多,市区建设路万达广场内,首饰店铺外大多布置着粉色气球,也适时推出了各种七夕优惠活动,吸引了不少年轻顾客。其中一家店内,一对年轻男女认真挑选婚戒,爱意满满。

商家打造多重浪漫仪式感

衣服、饰品、餐饮、化妆品……几天来,市民郭丽的朋友圈被商家层出不穷的七夕活动轮番“轰炸”。

礼物、鲜花、浪漫大餐成了节日标配,七夕也不例外。疫情影响下,本地娱乐项目成为更多人的节日选择。市区一些饭店看准商机,推出优惠、促销、买赠等活动。优越路一家西餐店已提前在抖音和美团上发布了七夕双人套餐,“包间接受预订,大厅直接过来就行。如果不想等座位,最好早一点来。”8月3日上午,该店一名工作人员表示,根据以往的经验,七夕当天会很忙,“基本上都需要排队”。

市区曙光街一家特色私厨七夕当晚的位置已被预订一空,有顾客已经预订

到第二轮,“预订者都是情侣或者夫妻。有的顾客怕没位置,提前半个多月就打电话预订了。”工作人员笑着说。

8月2日上午,万达广场一楼一家手表专柜前,市民王女士在丈夫陪同下选购手表。两人连续比较了几款,最终选定了一款样式简单大方的。“早就想买块手表了,一直没顾上。趁着过节,正好当成礼物送给她。”王女士的丈夫说。

疫情当前,市民消费更加谨慎和理智,浪漫之余还要精打细算过日子,借着节日由头送心爱的人一件实用的礼物是个不错的选择。为此,市区多家商场开展各种促销活动,营造浪漫氛围。双丰商城内,步道两侧装饰着多束粉色气球;商

场内布置了“浪漫七夕 给你宠爱”专区,粉色花束、心形气球营造出浓浓的七夕氛围,引得顾客纷纷拍照打卡。万达广场内,一些首饰、服装店铺都精心布置,促销打折等广告牌十分醒目,气球、牛郎织女等装饰元素拉满七夕氛围感。

市区中兴路北段京东商城卖场内,近几天小家电销量显著增加。“剃须刀卖得很不错,基本上都是女士买给男士的七夕礼物。”卖场工作人员冯俊霞表示,男士多选购化妆品、黄金首饰等送给女士,女士则大多会选择剃须刀、手机、电脑等电子产品回赠。“这两天,一楼的手机、手表、游戏机等生意都很不错,比平时销量高出不少。”



8月2日,市区万达广场一楼首饰店铺内,七夕元素满满。