

# 消费持续复苏 “兔”元素商品走俏

□记者 张超 文/图

本报讯 随着兔年春节进入倒计时,我市各大商超、街头店铺的年货市场,在饰品、服装、黄金、白酒等商品中,喜气洋洋的“兔”元素占据“C位”,受到市场追捧。

1月14日,记者来到市区光明路中段双丰商城,入口门头已经布置上火红的新春元素,正中间写着“2023兔年吉祥”几个大字,旁边两只手持灯笼、憨态可掬的萌兔张着嘴,似乎在说“欢迎光临”,一对父子在门口打卡留念。走进商场,带有“兔”元素的布置随处可见。在二楼片断女装门口,印着兔子的针织开衫被放在最显眼位置,旁边还放着一个同款兔子摆件。

“我们在商场每一层都摆放了兔子装饰立画,新年新气象,就图个红红火火。”该商场企划部负责人刘连涛说。

在丹尼斯超市凌云路店年货大集上,摆放着各种“兔”元素的年饰画、玩具,喜庆而热闹,洋溢着浓浓年味儿,前来选购“兔”元素饰品的市民络绎不绝。“我们买了一



市民在丹尼斯超市凌云路店选购小兔子玩具。

些带兔子的年画,还给孩子买了兔子发卡,新年讨个好彩头。”宋女士说。

不止商超,在街头巷尾的地摊上,除了春联、福字,兔子的中国结、窗花也吸引着市民

购买。

临近春节,金价持续上涨,但挡不住市民“春节买金”的热

情,以兔年生肖系列为代表的黄金饰品格外走俏。“每年的生肖金饰都卖得很好,目前生肖兔的编织手串已经卖完了,兔子造型的吊坠还剩一个。”龙凤祥双丰商城店的销售顾问王斌对记者说。

在旁边的周大福专柜,几名市民正在挑选兔子造型的手串。“今年是兔年,我给孩子买了一个兔子手串。”一位女士说,她特意选了条红绳,寓意兔年家庭幸福、红红火火。

在节前消费热潮的带动下,白酒市场也迎来了复苏,其中“生肖酒”受到市民青睐。记者梳理发现,五粮液兔年生肖纪念酒借鉴“望月生兔”的典故,把酒瓶做成了兔子造型;泸州老窖推出了前“兔”似锦和生肖酒和六年窖瑞兔呈祥两瓶装礼盒;江小白推出了“小白·兔”生肖纪念版礼盒,卡通元素的包装设计深得年轻人喜欢……

据业内人士介绍,近年来,“生肖酒”已经从小众产品逐渐成为个性化品类。每年收集“生肖酒”,已经成为很多消费者迎接新年的“必选项”。

履行体彩责任 传播公益理念

## 2022年全市体彩销售终端数量达645台

本报讯 2022年,平顶山体彩分中心(以下简称分中心)根据河南省体彩管理中心“防风险、抓合规、稳渠道、强品牌、严管理、提质量”方针积极开展各项工作任务,认真落实“能力作风建设年”的各项要求,各方面均取得了较为显著的成果。

### ● 落实能力作风建设 提升业务水平

2022年,分中心全面贯彻落实党的二十大精神,严格落实执行“能力作风建设年”的各项工作要求,切实提升全体业务人员的能力水平,各项工作高效、高质完成。分中心优化完善各项制度30余则,确保各项工作有章可循;制订“体彩业务提升学习”专项计划、开展“老带新”实体店管理能力提升活动、组织分中心业务人员赴优秀市中心学习先进经验,全面提升工作能力。

分中心还积极开展能力作风建设年活动、学习强国知识竞赛活动;带领全体干部职工加强党章党规学习,调动职工参与的主动性和自觉性。

### ● 全市体彩销售终端数量645台

2022年,分中心不断创

新营销思路,销售业务实现稳步提升。通过开展排列三投注方法引导奖励活动,使全市排列三销量长期稳定在全省第五名左右;开展大乐透6+3促销活动,提升大乐透销量;借助全省7星彩玩法促销活动,我市7星彩玩法销量增幅达到33.5%。

2022年,分中心始终以“提质增量”作为渠道建设工作的基础方针,稳步优化全市专营渠道,持续开拓大型商超、广场、连锁及非连锁渠道,渠道形式更加立体,覆盖群体更为广大。全市现有体彩终端数量645台。2022年7月,分中心集中开展了渠道形象升级改造活动,各区域集中对重点实体店进行形象提升帮扶,10月,各区域对形象较差的实体店进行整改,全市共整改完成56家。2022年下半年,分中心设立了平顶山市鹰城广场长期体育彩票销售点位、万达广场一楼体彩销售终端,目前全市体彩兼营渠道共170台,较2021年净增11台。

### ● 履行体彩责任 传播公益理念

在责任彩票工作方面,分中心持续加强对代销者的

培训、强化合规检查力度、创新责任彩票普及宣传形式。2022年开展15场责任彩票集中培训、4次实体店合规经营交叉互查,在8月至9月开展的责任彩票短视频宣传大赛活动中,共有30名优秀代销者参赛,视频累计播放量超过35万次,累计点赞量近5000个。

分中心以“公益活动要与代销者相结合”为发展思路,激发代销者的自身责任感,促进代销者积极投身体彩公益事业,于2021年成立的“平顶山体彩代销者公益团队”持续发光发热。2022年2月,在分中心的号召下公益团队组织全体代销者对宝丰困难代销者进行捐助;6月,在分中心组织的汝州市金康康复医院捐助活动中,公益团队积极配合;9月,在鲁山县“快乐操场”活动中,公益团队协助分中心进行了物资捐赠和运送。

今年,平顶山体彩分中心将继续秉承“来之于民,用之于民”的发行宗旨,进一步提升竞彩环境、渠道建设、团队执行力,为购彩者提供更专业、舒适的购彩服务,将体彩的公益力量惠及更多领域,为平顶山市体育事业和社会公益事业的健康持续发展贡献力量。(杨飞 朱梦楠)

## 春节临近 电子产品市场回暖

春节临近,又一波消费热潮涌动。除了吃美食、购新衣、买黄金外,不少市民还购置了特殊“年货”——电子产品。近日,我市电子产品市场逐渐回暖,销售量迎来攀升。

1月15日,在市区电子时代广场,来此购买手机、电脑等电子产品的市民络绎不绝。苹果手机专营店店主马先生介绍说,快过年了,不少人都有配备新机的需求,近半个月以来的手机销售量较之前提升了20%到30%,多的时候每天能销售七八部。

马先生说:“13、13PRO、14、14PRO……各款机型都有人购买。”

据戴尔电脑专营店销售人员耿先生介绍,近段时间,该店电脑产品销售情况较好,较之前约增长了50%。销售的产品主要是笔记本电脑,购买群体多为学生。

“客户购买的手机机型主要是K60、Note11和Note12,购买高端机型的人也有,但数量不多。”在位于建设路与中兴路交叉口东北角的一家手机卖场里,小米之家销售人员彭先生说,近段时间,该店电子产品销售量较之前增长了约20%。临近春节,也有客户购买手机、平板电脑、手环等产品作为礼物送给亲朋。品牌厂商也适时推出了“科技年货节”活动,购买手机、平板电脑、智能家电等产品均有价格直降,最高可达2500元。

在中兴路中段的一家手机卖场内,市民任先生正在给儿子挑选手机。在经过销售人员的推荐和详细介绍后,任先生

买了一款售价1700多元的手机。“孩子原来的手机太卡顿了,就想着给他换一台新的,不耽误他上网课。”任先生说。

“每到春节都是手机的销售旺季,我们每天手机销售量在30部左右,华为、OPPO和vivo这几个品牌的销量都挺好。近期购买手机、电脑、耳机等产品都有价格直降活动,幅度较大,还有礼品赠送。”京东电器卖场手机销售人员马娜说。

“现在销售最好的是这款Reno9Pro,配色丰富、颜值亮眼,8GB+256GB存储组合,搭载天玑8100-MAX芯片,内置4500mAh电池,支持67W快充……”一家手机卖场销售人员杭女士介绍说,手机更新换代比较快,很多年轻人都喜欢拍视频记录分享生活,所以高像素、大内存、长续航成了购机首选因素。

“最近咨询和购买智能手环和手表的顾客增加了不少,大家普遍比较关心的是否有血氧饱和度检测功能。”一家华为门店店员刘女士说,智能手环不仅续航能力强,还防尘、防水,健康数据监测等功能齐全,比较适合送给长辈,方便日常监测长辈健康状况。

记者注意到,市场上在售的智能手表和手环产品主要有华为手环7、小米手环7NFC版、荣耀手环6等,虽然这些可穿戴设备都具备血氧饱和度和监测功能,但是在产品介绍页面也会标注“血氧测量结果仅供参考,不能用作医疗诊断”。(张秀玲 朱梦楠)