



八月十五日下午，市民在市区一商场门外“大爱心”处打卡留念

## 我市商场提前开启七夕节活动

### 这个周末别忘去打卡

□记者 张五阳 文/图

本报讯 8月15日，记者从我市多家商场了解到，临近七夕节，各家商场为了把握住“浪漫经济”，早就将商场内外“打扮”得分外漂亮，本周末还将提前开启七夕节主题促销活动，以浪漫的氛围与优惠活动吸引市民打卡、购物。

8月15日上午10点30分，在市区双丰商城一楼黄金珠宝区，市民李先生带着女友试戴一款4克的金项链，打算作为七夕节礼物送给女友。李先生说，最近金价一直在涨，平时买肯定不如节日划算，他们已经打听好了商场七夕节活动，不仅有折扣价，还有满减减现金与抽奖等福利。而李先生的女友也早早为他选中了一套西装作为七夕节礼物。李先生告诉记者，按商场给出的活动价，黄

金可以省下280元，一套西装打七折，也能省下200多元，他们准备再凑凑金额，达到满额标准，还能享受更大的优惠。

在市区丹尼斯百货开源店二楼，市民张女士正在一家品牌服装专柜试衣服。张女士说，她一般会在夏末秋初时购买服装，这个时候正处于夏款清仓阶段，比之前会便宜不少。“我今儿也是没事儿，来挑挑衣服。这时候买很划算，原本夏款清仓折扣加上商场七夕节活动，我看得这件衣服比平时能省一二百元。”张女士说。

记者在走访中了解到，今年七夕节，黄金珠宝、服装、化妆品等将依旧是活动促销主流。商场黄金每克最高减100元，夏季服装、鞋可低至四折至五折，化妆品等也都给出了不小的折扣，以优惠促销来拉

动“浪漫经济”。

除了折扣外，从去年起，体验式主题活动开始“内卷”。市区中骏世界城近日刚刚进行完一场“王者荣耀争霸赛”，吸引了不少年轻人报名参与。据了解，该商场在七夕节期间将举办跨次元电音节，届时会有不少玩家前来参与，同时还有“爱神之箭，玫瑰赠礼”活动，拉满购物体验。

“我们今年七夕节活动是线上、线下相结合。在商场内，我们打造了一系列浪漫景观；在商场外，我们为市民准备了瀑布水幕。此外，还有架子鼓表演、婚纱走秀与浪漫情侣机车‘巡街’活动等。市民可拍照打卡发视频，赢得相应的礼品。”丹尼斯百货开源店企划部刘经理告诉记者，虽然节日折扣很重要，但现在的消费者更注重体验感与互动感，商场

今年进行了活动调整，改变了传统思路，力争抢抓“浪漫经济”，在8月传统商业淡季获得业绩上的提升。

记者在走访中了解到，今年各商场无论是在折扣力度，还是在推出互动活动与增加体验感方面，都比去年七夕节力度更大。那么，为何商场会在今年七夕节活动方面加大力度呢？

双丰商城办公室主任李伟杰告诉记者，今年七夕节活动力度大主要有3个原因：一是端午节后至中秋节前，对于百货商业来说缺少重大促销节点，很难举办大型促销活动，而七夕节是个不错的机会；二是前几年因大环境因素的影响，没有推出过大规模活动；三是8月处于夏秋交替时，服装类产品会按季清仓，也增加了活动力度。

## 临近开学

### 我市数码市场红火起来

□记者 张五阳

本报讯 近日，记者走访了解到，临近开学，学生们提前准备“开学装备”，我市数码市场红火了起来。

8月14日，在市区双丰商城一楼某品牌专柜，记者看到各类数码产品齐全，包括手机、笔记本电脑、平板电脑、智能手表等，均摆放在显眼位置，亮丽的画面与精致的外观吸引不少市民驻足体验。

“我是专门来买平板电脑的，平板电脑轻便好带，学习、娱乐两不误。”在外地上大学的刘琦（化名）告诉记者。他操作着柜台上摆放的平板电脑，经过一番体验与对比后，最终买下一台售价4600元的平板电脑。

据该专柜工作人员郭先生介绍，临近开学，数码产品销售火了起来，目前顾客以大学生为主，男、女消费比例各占一半。8月1日以来，该店数码产品总体销量比上个月上升近60%。

“这不快要开学了嘛，正好把之前坏掉的键盘和耳机换一换，加起来花了

1000多元。我得赶紧回家感受一下，煲下耳机，开学就能用了。”在市区电子时代广场一家品牌专柜前，今年上大三的小王一边说着，一边拿着键盘和耳机匆匆离去。

据该商场品牌专柜销售人员李伟介绍，他们店里卖的都是品牌平板电脑、蓝牙耳机、智能音响、智能手表、机械键盘等数码设备。8月消费人群中，学生占80%以上，高性能的笔记本电脑与平板电脑占据大学生购买榜的第一名，耳机、智能手表排在第二、第三名。

李伟介绍，最近几天，他们每天至少卖出7台笔记本电脑、5台平板电脑，其他数码产品销量也不错。

记者了解到，我市多数品牌的数码产品专卖店及专柜近期销量都有不小的提升。不少商家也趁机将耳机、键盘、平板电脑等产品“打包”促销，以优惠的价格吸引消费者。“数码行业销售分淡季、旺季，一般学生放假时属于旺季，销售最高峰是在开学前一周内，此时各品牌都会给出最大优惠。”李伟说。

## 吹晚风 听歌曲 品美酒

### 宝丰国色清香露营品鉴会带来全新体验

□记者 张五阳

本报讯 8月12日晚，宝丰国色清香露营品鉴会在白龟湖畔正式开启首秀。现场嘉宾趁着月色，赏歌舞、品美食、饮美酒。这一新颖的活动形式与现场轻松愉快的氛围，受到现场嘉宾的一致好评。

“我还是第一次参加这样的露营活动，跟以前参加的活动不一样，体验感很强。”当晚，市民李先生受邀来到活动现场时感叹。他告诉记者，之前他参加酒水类活动时多数是在饭店内，十人一桌，饭菜酒水备齐。由于嘉宾非常多，声音嘈杂，桌子离舞台远的时候，根本看不清台上的节目表演。而此次宝丰酒业活动现场，天幕帐篷加上冷风机，长条桌上加上野营凳，非常有感觉。“因为整场活动只有30位嘉宾，座位离舞台都很近，听着歌、喝着酒，得劲儿。”李先生说。

“这次活动是我们营销上的一次创新，改变传统思路，以氛围感、

精致感、体验感为主，通过一系列互动游戏，拉近与宝丰酒消费者的距离。新颖的形式带给消费者一种全新的体验。”宝丰酒业销售公司平顶山区域销售总监岳统告诉记者，活动现场分为舞台区、休闲打卡区、互动游戏区、鸡尾酒区、酒品展示区等区域，为嘉宾们安排了舞蹈、乐队表演、相声表演、花式调酒表演以及行酒令等丰富多样的观赏互动类节目。嘉宾们动手体验趣味投箭入壶、掐丝珐琅画、VR体验游戏等，增添了热闹氛围。此外，现场还为嘉宾们准备了烤全羊等美食。嘉宾们在大快朵颐的同时，还可参与形式多样的互动节目，人人有机会展示自己、赢取礼品。

岳统说，此次活动是宝丰国色清香露营品鉴会的首场活动，用酒系第四代国色清香宝丰酒，其独特的口感也受到现场嘉宾的一致好评。今后，宝丰酒业将定期在白龟湖畔举行露营活动，邀请消费者现场参与，共赴露营盛宴。