

春节多家商场客流业绩双增长

鹰城消费市场“热辣滚烫”



市区一商场春节期间人流如织

□记者 张五阳 文/图

本报讯 春节假期,我市各大商场成了不少市民逛、吃、购物、遛娃的首选。据市商务局2月18日给出的消费数据显示,今年春节期间,我市多家商场的人流量、销售额都比去年同期有不小的增长。

2月16日下午,市区一家商场内人头攒动,一楼至四楼层层爆满。最热闹的要数一楼,各类节目表演与年

货市集、非遗文化展等,吸引不少市民参与其中。

“节日期间商场里很是热闹,人山人海。”家住附近的市民张文丽告诉记者,除夕至正月初六,该商场一直处于爆满状态,舞台区、民俗文化区、餐饮区、游戏区等热门区域到处都是人。“吃饭排队、孩子玩游戏排队、购物结账排队,人气真旺。”

市商务局春节监测数据显示,春

节期间,我市消费市场“热辣滚烫”,全市19家重点商贸流通监测样本企业销售额同比增长23.55%。中骏世界城餐饮、零售、娱乐体验销售额同比提升26%;万达广场的餐饮、零售、娱乐等销售额同比增长近22%,日均销售额达到500万元;丹尼斯双店(开源店、华府店)、双丰双店(商城、中心店)各类商品销售额同比增长约20%。在消费类目中,黄金、餐饮及娱乐等最受市民青睐。

走亲访友、家人团聚、商务礼赠……

白酒稳占C位 销售数据“飘红”

□记者 张五阳

本报讯 无酒不成席,春节期间少不了朋友聚会、家人团聚的酒局,促进了白酒行业消费增长。近日,记者从多家酒企、品牌经销商及烟酒店获悉,龙年春节,白酒行业销量激增,不少品牌销量同比增幅超过30%,其中酱香型白酒最受欢迎,中等价位品牌白酒增幅巨大。

2月15日,在市区光明路与曙光街交叉口附近的一家烟酒店内,市民张广峰购买了3箱白酒,花费3600元。他告诉记者,春节期间,他家已经消耗了8箱白酒,按每箱1200元计算,光酒钱就花费近万元。

“马上上班要请客户,这三箱还不知够不够用。”张广峰告诉记者,他家亲戚比较多,平均一场饭局就能消耗掉近两箱白酒。“今年没买那么贵的,200元一瓶,喝起来压力小一些。”张广峰说。

“我们春节期间正常营业,每天都能销售十几箱,各类白酒销量较去年同期增长30%以上。”该烟酒店老板孔



冠通告诉记者,龙年春节白酒销售分成两个阶段,春节前高端白酒销量十分给力,茅台、五粮液、泸州老窖等高端白酒品牌几乎全部断货。春节期间,中等价位白酒开始发力,以200元至400元价位段最受消费者青睐,酱香型白酒销量最好,其次是清香型白

酒。

在市区光明路与联盟路交叉口附近的一家烟酒店内,老板李伟正向顾客介绍白酒品牌与价位。“没想到今年春节白酒需求量这么大,应该多备点货。不同于去年顾客只认某一品牌,今年几乎全部品牌白酒销量都很好。”李伟告诉记者,他春节期间每天都能接到不少要求送酒的电话,每天售出10箱至20箱品牌白酒。

记者从多家酒企与品牌经销商、烟酒店了解到,龙年春节白酒销量明显高于去年同期。“今年春晚共有9家酒水品牌植入广告,比去年多了4个品牌,创下历史之最,从这一点也可以看出今年是酒水品牌的发力之年。白酒销量受场景与需求影响较大,春节的商务礼赠、走亲访友、宴席需求等刺激了我市白酒销量的增长。”市酒业协会执行会长李亚伟告诉记者,去年消费场景受到了一些影响,观望人群还比较多。今年春节期间各家饭店饭局火爆,走亲访友、外出旅行人流增多等因素都为我市白酒销售提供有力支撑。

新茶饮龙年“爆单”

□记者 张五阳

本报讯 奶茶在手,天冷不抖。近日,记者从我市多家新茶饮品牌门店了解到,不少门店在春节期间日均销售茶饮400杯以上,有些门店日均销售千杯以上,远超去年同期。

2月16日16时,在市区和平路与开源路交叉口附近的街道旁,不长的距离开了十余家新茶饮品牌门店,几乎每家店都排起了长队。在一家新茶饮品牌店内,不大的休息区挤满了等待的人群,叫号声、聊天声、机器声交织在一起,十分热闹。

“每家品牌排队的人都挺多,我在这儿排队排了十多分钟了。”在前台拿着小票等待叫号的市民李森告诉记者,本来想买杯奶茶过过瘾,没想到人那么多。记者留意到,购买者中多是带孩子前来的家长与年轻群体。

“我们从早上开店到现在已经售出400多杯,感觉到晚上闭店能售出500杯至600杯。”据该品牌门店工作人员刘女士介绍,春节期间门店平均每天售出400杯饮品,销量同比增长300%,以8元至10元价位段最受消费者欢迎。

在离该店不远的另一家新茶饮品牌店内,排队情况大致相同。“我们日销量超过300杯,是去年同期三倍左右。”该店经理张先生说。

除了临街门店,商场内的新茶饮门店更为火爆。据喜茶品牌官方相关数据显示,除夕至大年初七,该品牌门店平均销量增幅超400%,部分门店销量增幅超800%;甜啦啦品牌官方数据显示,该品牌春节期间全国门店销量同比增长400%,环比提升135%;奈雪的茶官方数据显示,多家门店8天营业额超45万元,部分门店销量增长600%等。

据行业人士刘亚鹏告诉记者,今年春节期间,天气晴暖,逛街、逛商场的人流增多,为新茶饮的销售起到了不小的助力。另一方面,各家新茶饮品牌都趁着节日开展促销活动,有效调动了消费者的购买热情。

贵州茅台酱香系列酒体验日活动举行

□记者 张五阳

本报讯 2月19日是雨水节气,平顶山市新诚信商贸有限公司走进河南省煤矿地质局四队社区开展贵州茅台酱香酒体验日活动,与众多酱粉、社区居民欢聚一堂,以酒为媒,共庆佳节。

据了解,此次活动现场布置尽显雨水节气氛围,同时还设置了造型巧妙的灯谜互动区、茅台酱香酒品鉴区等。活动现场,主持人讲解了茅台酱香酒的生产工艺、酿造工艺、产品知识等,社区居民充分感受到茅台酱香酒所蕴含的文化与内涵。

据有关人士介绍,本次体验日活动以走进社区的方式,让更多普通市民参与其中,收获了良好的反馈,为后续每月体验日的开展奠定了基础。