



市区体育路与建设路交叉口附近的一家花店内,工作人员在整理鲜花。

销量翻番 花篮成“销冠” 三八节将至,鲜花销售热辣滚烫

□记者 张五阳 文/图

本报讯 明天就是三八妇女节了。3月5日,记者走访我市一些鲜花店了解到,临近节日,各家花店鲜花销量大增,其中高端花卉成了今年节日的“明星产品”,花篮超过花束成了各家花店的爆款。不少花店准备花束、花篮的同时,也准备了和节日相关的伴手礼,以期冲刺更高的销量。

3月5日下午,市区建设路与体育路交叉口附近的一家花店里,琳琅满目的各类鲜花将店内挤得满满当当,店里花香四溢,包装好的花篮花束摆满桌子,有些甚至摆在地板上,几名工作人员正在熟练地扎花篮、包装花束。

“这几天一直在加班,鲜花订单太多了,店里人手不够。我包装一束花一般需要十几分钟时间,平时我一个人就够了,现在根本忙不过来。三八

节的订单比2月14日还火爆,不少还是大单,估计3月7日晚上得熬夜了。”正在包装花束的90后花艺师姬欧阳有着13年的包装鲜花经验,她告诉记者,今年三八节高端鲜花订单比去年多了很多。

该店老板李婕告诉记者,截至3月5日,店里已经接到各类花束(花篮)订单500多个,销售额已经是去年的3倍多。今年高端花卉成了“主角”,像郁金香品种的香草慕斯、草莓松饼,康乃馨品种的紫精灵、野马等,这些鲜花单枝都价格不菲,今年销售情况非常好。另外,花篮销售超过了花束,占订单的60%以上。“现在团体订单较多,估计3月7日还会出现散客订单高峰。今年我们还准备了‘扩香石膏花’等小礼品,也非常受欢迎。”李婕说。

“老板,我订一个200元左右的鲜

花花篮,我先付钱,节日当天送到地方就行。”在市区曙光街与长青路交叉口附近的一家花店内,市民王超为妈妈预订了一个写着“妈妈,谢谢!您辛苦了!”字样的鲜花花篮。他告诉记者,他妈妈喜欢鲜花,他就专门预订了一个鲜花花篮,准备三八节当天送给妈妈。

该店老板上官女士告诉记者,店里以平价鲜花为主,购买人群以散客居多,目前订单已经有300单左右,超出去年同期不少,康乃馨、玫瑰、向日葵、郁金香等最受青睐。“预订花篮的比鲜花的多一些。”上官女士说。

记者走访多家花店了解到,有不少花店在节日到来之际推出了鲜花优惠套餐,吸引市民订购,有的花店除了电话预约、到店订购外,还可以从“美团”“抖音”等线上平台下单,十分方便。

直播平台买酒也要保存证据

□记者 张五阳

本报讯 “我在某短视频平台直播间买了一箱白酒,当时觉得价格便宜,结果到货一看,全是小厂酒,酒精味儿刺鼻。”3月5日下午,家住市区光明路与联盟路交叉口附近的陈先生向记者诉说了自己网上买酒的遭遇。

据陈先生介绍,3月1日晚,他以100元每箱的价格在一个直播间“秒杀”了一箱浓香型白酒,结果收到货后才发现,该酒是商标、瓶身近似某大品牌的“李鬼”,且开瓶后酒精味儿刺鼻,和直播间主播描述的完全不一样。但因为酒已经开箱了,且该厂家确有经营许可证,加上陈先生并没有留下主播直播中的相关证据,交涉无果只能自认倒霉。

消费者该如何从网络平台购酒?购买时要注意哪些事项?临近“3·15”,市市场监管局有关人士介绍,网络售酒分两种情况:一种是平台商店销售,另一种是直播带货。不管哪一种,消费者都不要贪图便宜,心存捡漏心理,最好通过品牌官方渠道下单购买。消费者在网络平台购酒,一定不要购买明显低价的“大牌”酒,另外,在直播间购酒时,消费者应反复询问主播该酒的细节等,同时将主播说的话录屏或者截屏,如果购买的商品与宣传实物不符,可以凭证据向视频平台或相关部门投诉。

“辰”势而上 聚力前行 市新诚信商贸公司 举行新春年会

□记者 张五阳

本报讯 近日,平顶山市新诚信商贸有限公司(以下简称“市新诚信商贸公司”)举办“‘辰’势而上 聚力前行”2023年度工作总结表彰暨2024年新春年会,不仅对公司2023年度优秀员工进行了表彰,也对2024年公司运营进行了部署规划,同时下达任务。该公司近200名员工参加了年会。

市新诚信商贸公司总经理王曦玄介绍,2023年,在各级领导、各界朋友的关心与支持下,公司经营情况良好,市场销售取得了不错的成绩。2024年,公司全体员工将团结一心,携手共进,力争在去年成绩的基础上再上一个新台阶,再攀一个新高度,再创一个新辉煌。

在年会活动晚宴环节,员工们精心准备了舞蹈《开门红》《中国威武》《科目三》,歌曲《喜欢你》《女儿情》等,引得现场笑声不断,掌声连连。

宝丰酒业助力 汝州市第一届 羽毛球邀请赛举行

□记者 张五阳

本报讯 3月2日,“宝丰酒杯”汝州市第一届羽毛球邀请赛在汝州市羽毛球协会场馆开赛。此次比赛由汝州市教体局主办、汝州市羽毛球协会承办,宝丰酒业全程赞助支持。比赛邀请了8支高水平队伍,经过一天的激烈角逐,汝州羽协一队最终荣获第一名。

据了解,此次比赛除了有来自我市的参赛队伍,还特邀了禹州、襄城县的团体参赛,共设5个比赛项目,奖项设置除了常规的一、二、三等奖外,还特设了文明奖和参与奖,以鼓励队员们的拼搏精神。

据宝丰酒业销售公司市场部推广经理张耀升介绍,此次“宝丰酒杯”汝州市第一届羽毛球邀请赛不仅是一场体育赛事,也是一次文化交流和友谊的盛会。作为拥有深厚文化底蕴的企业,宝丰酒业长期关注各类体育赛事,同时也会大力支持体育文化事业的发展。

扫码价和成交价差额大 消费者购买要留个心眼

□记者 张五阳

本报讯 “我在直播间看到一瓶洋酒,扫码价1299元,最终成交价才200多元,为啥扫码价与成交价相差那么大?”3月3日下午,家住市区湛河南路与凌云路交叉口附近的张伟峰很是疑惑。那么,扫码价是怎么来的?差额背后有何秘密?记者对此进行了走访。

“扫码价就是给不懂的消费者看的,不管白酒、洋酒,都是厂家先定价,有些品牌会将价格以二维码的形式印在产品上,但这个价格是可以随便输入的,就给了很多投机分子机会。”3月4日上午,市区联盟路与光明路交叉口附近一家烟酒店的老板孔冠通告诉记者,扫码价是厂家对产品的最高定价,等同于产品的“标杆”价,目的是让消费者大概知道这款产品的价值。一些小厂、小作坊一般会扫码价设置得非常

高,但是实际售价又比较低,给消费者一种捡漏占了便宜的感觉,以此来促成交易。

“好的产品,商家是不可能卖低价的。”市酒业协会副会长肖国良说,白酒、洋酒品牌众多,价格差异巨大,扫码价可以很直观地让消费者了解产品的价值,本身是一件好事。但有投机分子钻了这个空子,任意调整扫码价,制造价格虚高的假象,不仅扰乱了酒类市场秩序,而且一些产品来路不明,消费者饮用后可能对身体健康造成不良影响。

肖国良介绍,扫码价与成交价差额巨大的酒类目前多数出现在网络直播平台和酒类展会上。这类产品要么是“开发酒”或“贴牌酒”,要么是小厂生产的劣质酒,只能通过“高价低卖”的噱头来促销。他在此提醒:消费者购买任何酒类产品都要认准官方渠道,坚信一分钱一分货,不要贪小便宜。