



父亲节经济向来干不过母亲节
也许是我们太保守，不敢表达心中的爱
也许是他们太严厉，令人难以亲近
不管怎样，父亲也需要温情与关怀

行动吧，让老爸变潮爸

小物件很受宠

周日是父亲节，郑州各大百货、商超已经开始亮出促销招牌。父亲节的老三样——皮带、手表、剃须刀依然统一站在各大特惠活动的榜单中。这些“小”型礼物精致时尚，可选择的款式和价位空间都很大，而且老爸们很爱用，毕竟皮带、腕表通常是男人身上唯一的饰品。

带着老爸的近照挑衣服

不过，今年商家还是比以往更重视服饰类的促销，且有各自的特色营销。从一周前，男士服装就开始纷纷打折降价，很多年轻人在父亲节前夕就到商场预定了款式。中年人则更喜欢给老爸买些更实用的礼物，比如营养保健品、按摩椅之类的。
“很多人平时给父亲买礼物的机会都比较少，也不太会挑选。可以说是逼不得已才去买皮具、剃须刀、打火机之类的传统礼物，毕竟这类礼物无需考虑尺码、颜色之类问题。”某商场销售员吕小姐说，“我们也遇到过一些细心的顾客，他们会带着老爸近期的照片和衣物过来挑选衣服，这样也方便导购给一些意见。”

为父亲送上最贴心的礼物

不管怎样，商家已经做好了准备，等待父亲节的到来。只是不知道消费者准备好了吗？
“男士用品本身就没有女士用品那样丰富，再加上紧接着就是端午节，销售状况的确令人担忧。”有业内人士表示，“父亲节经济尚处于培期，希望商家继续关注这个节日，更希望消费者也能为父亲送上一份最贴心的礼物，毕竟爸爸和妈妈一样需要温情与关怀。”
如果您真的开不了口向父亲大喊“我爱你”，倒不如精心为他挑选一身全新的行头，让老爸变身潮爸，变得更年轻更有活力些吧。

按照西方国家的传统，每年6月的第3个星期日是父亲节。尽管不少商家提前一周就开始绞尽脑汁推出各式促销活动，然而记者近日走访了郑州各大商场百货发现，与“母亲节经济”的“如火如荼”相比，父亲节的市面只能算是“温中带火”。

每年父亲节，众商家都会纷纷打出“亲情牌”。大多商场的男装品牌、男士用品、保健产品以及小家电产品等都会推出优惠活动，今年也不例外。但是，中国人的传统观念一般都是“严父慈母”，所以对母亲表达情感时可以毫不保留、大张旗鼓，却对父亲望而却步。“以往年的销售情况来看，父亲节远远没有母亲节火爆，有的商家甚至干脆放弃这个节点，直接瞄准端午节。”有业内人士表示，“父亲节经济尚处于培期，而我们的爸爸和妈妈一样需要温情与关怀。”

记者 王一品

曾经吃着大白兔，翻着小儿书，摸着变形金刚长大的一代；曾经看着灌篮高手、足球小将，模仿迈克尔·杰克逊太空步的一代；曾经弹着吉他，唱着同桌的你和光辉岁月的一代……如今，他们已成为社会的中坚力量，家庭的一家之主，甚至当了父亲。他们爱父母、爱老婆、爱孩子，也爱自己，更懂得享受生活。

我最潮

所以，当70后、80后遇上父亲节，个个都想当潮爸。近日，记者特地采访了三位爱逛街购物的潮爸，跟随他们的视角去感受阳光的生活态度吧。

潮爸代表：阿亮(发型师, 31岁)

推荐购物地：国贸360广场、大商新玛特郑州总店
理由：时尚与世界同步

不同场合要不同造型

火山头、黑框眼镜，外加络腮小胡……第一眼看上去，很难将颇具时尚气息的阿亮与两个孩子父亲的身份联系在一起。因为工作关系，阿亮经常出远门，参加过各种秀和大型Party的他，对生活品质的追求可以用“臭美”来形容。
“不同的场合要有不同的造型，有了孩子更是如此。有一次去动物园，我跟老婆就专门穿上超

人情侣装，和孩子们一起疯。如果是开家长会，我自然穿着比较素雅。”阿亮说，平时最爱逛国贸360广场和大商新玛特郑州总店，原因很简单，那里不仅够大，吃喝玩乐样样齐全，而且各种品牌的时尚度与世界同步，能满足他的购物需求。

提到今年父亲节，阿亮说最想收到孩子们亲手制作、挑选的礼物，“不管是什么礼物，都代表着孩子的一片心，也意味着我当老爸当得还算成功哦。”

潮爸代表：任宇飞(公务员, 40岁)

推荐购物地：丹尼斯百货
理由：逛街也需要成就感

我是儿子的“大哥”

和所有70后一样，任宇飞自小中规中矩，毕业后如家人所愿成为一名公务员，有了稳定的工作，然后结婚、生子。

“有儿子以前，我一直过着平平淡淡、忙忙碌碌的生活。随着儿子慢慢长大，我开始和他一起摆弄玩具，也开始陪老婆逛街购物，周末一家人出去High、游泳、爬山、K歌……”任宇飞说，当父亲以后，他才真正懂得“生活品质”这四个字的真正含义。

如今，任宇飞和快上中学的儿子称兄道弟，“混”得像哥们一样。“他喜欢叫我‘老大’、

‘大哥’，我知道他心里对我有一份敬重，才故意这样叫的。”任宇飞说，“每年我生日和父亲节，儿子都会准备礼物给我，以前是贺卡、钢笔之类的，这几年他会和妈妈一起给我选件衣服，总说我穿得太古板了，需要再潮一点。”

任宇飞最喜欢带家人逛丹尼斯百货。“花园店够时尚，儿子喜欢在那里买玩具、游泳。人民店够精致，老婆喜欢在那儿买衣服和化妆品。”任宇飞笑着说，“而我嘛，哪家店都喜欢，因为为孩子老婆掏钱的感觉让我很满足，很有成就感。”

潮爸代表：尹路(职业经理人, 35岁)

推荐购物地：正道花园百货
理由：男装够多也够品质

西装、领带、衬衫天天不重样

尹路虽然是70后，但才初为人父，女儿上个月才满1岁。“工作一直比较忙，忙得连结婚生子都比同龄人晚很多。我们那代人从小都是跟兄弟姐妹一起玩，不喜欢缠着老爸，自然也不知道老爸喜欢些什么，只记得他最爱喝毛尖。”尹路感慨道，“直到自己当了父亲，才渐渐明白老爸有多关心我们。”

尹路至今还是很忙，不过他有个习惯，每周总要抽一两个小时逛逛街。“我喜欢去正道花园，那里的男装够多，也够品质。父亲节将至，我想给老爸买双鞋，顺便替女儿给自己也买点礼物。”

因职业缘故，尹路几乎天天都要穿西装上班，不过细心的人会发现，他的西装、领带、衬衫是天天不重样的，而且款式都比较休闲、随性。他说这是被逼出来的时尚，是“以万变应不变”。

商场扎堆年中庆

大商新玛特郑州总店以感恩回馈为主题

6月中旬，正是商场扎堆年中庆典的时候，今年也不例外，郑州已有3家以上的百货商场以“年中庆”为噱头开始各种展促活动。其中，大商新玛特郑州总店以感恩回馈为主题，备受消费者青睐。

据了解，大商新玛特郑州总店本次年中庆将分为两个阶段。第一阶段是VIP专属季，6月15日13点-23点，会员购物可享高倍积分(20倍-60倍)，积分可直接兑换商场礼券。第二阶段(6月16日-18日)，是年中庆回馈季，届时将有满300元返200元的活动。

年中庆期间还有丰富的联盟活动。比如15日的奔驰盛世之夜，奔驰车主将享有五重好礼；16日和17日，奥迪车主可尊享三重重大礼；18日，宝马车主将独享三重回馈礼。

与此同时，持工商银行、广发银行的消费者还能再得到各种刷卡礼。为了充分体现“感恩回馈”之主题，大商新玛特郑州总店的海尔专柜，还为父亲节献礼——消费满5000元即赠全自动红雨伞一把。

记者 王一品 许琳琦

家门口的欧洲杯

本报携手正道中环推出五人制足球赛
每周两场比赛，快乐至上

今晚，本报携手正道中环百货举办的“欧洲杯-五人制足球赛”将正式开赛。揭幕赛即小组赛第一轮比赛中，分别由大河利奥队对阵旅行者队，心缘队对阵联想河南队。

借力欧锦赛，也作为《郑州晚报》全新改版十周年系列活动之一，本报商贸部特别策划并联合正道中环百货、超继体育组织了这次赛事。

比赛本着自发组队、自由报名、快乐足球的原则，采用单轮淘汰制。整个赛事将分为：青少组(18-28岁)、家庭组(以家庭为单位，孩子不小于6岁，老人不大于65岁)、企业组(品牌企业组队参与，是对企业健康形象的正面宣传，也是对企业品牌附加值的有力提升)。经过抽签分组，每周进行两场比赛，主要利用周六、周日的空闲时间，最终将决出冠、亚、季军，获胜球队将获得万元大奖。

您想与亲朋好友携手作战踢一场酣畅淋漓的足球吗？您想得到球迷的欢呼声圆儿时的球星梦吗？那就赶快报名参加五人制足球比赛吧！

记者 熊维维

电话报名：67655279 13938522716
现场报名：陇海西路80号郑州晚报1F西大厅商贸部
网络报名：登录郑州19楼zz.19lou.com跟帖报名



娃哈哈营养快线筑巢行动启动 首批1000万元善款已到位

日前，记者获悉，娃哈哈营养快线一瓶一分“筑巢行动”首笔1000万善款已经到位，这意味着第一批受捐助的贫困地区学校学生将有希望在今年秋季开学时住上新宿舍，至少有4000名孩子受益。

5月31日，中国扶贫基金会《2012筑巢行动》在北京人民大会堂正式启动。启动仪式现场，杭州(娃哈哈)宏胜饮料集团有限公司总裁宗馥莉代表娃哈哈集团郑重承诺：2012年底前，每销售一瓶营养快线，娃哈哈就将向中国扶贫基金会“筑巢行动”捐赠1分钱，让孩子们拥有一个自己的温暖床铺。宗馥莉还代表娃哈哈集团首捐了1000万元人民币用于项目的启动和开展。

据了解，娃哈哈至今累计资助社会公益事业总额已高达3.1亿元。娃哈哈做慈善还特别关注善款能够真实落实到最需要的地方。此次娃哈哈营养快线一瓶一分“筑巢行动”，消费者可以通过网络填写娃哈哈营养快线标签背面的16位爱心密码，获得探访受援贫困小学，对爱心宿舍建设进行现场见证和监督的机会，以亲身经历体验全程透明的公益项目。

记者 熊维维