

端午逆袭 惠商惠民

近几年,我国将清明节、端午节等传统节日变成国家法定节假日之后,“小长假经济效应”正日益凸显。

“端午小长假与五一假期仅一月之隔,将过去的一个长假拆成了两个,这样既能给市场一个缓冲,又能方便商家不断制造兴奋点,同时也给消费者更多优惠和选择的机会。”商业人士表示,“小长假”的休假制度,对商家和消费者而言是双赢的结局。

增加休假频率,强调传统节日,无疑是提高生活品质的表现,让消费者既能感受到浓浓的中国味传统佳节,又能有更多时间逛街、购物、看电影,享受生活。

而对商家而言,“小长假”增多,既带来更多商机,又减轻了商家的备货压力和人员压力,还能免除以往长假前后市场疲软的弊病。总而言之,端午节打破传统逆袭而来,对于丰富人们的休闲生活、维持消费市场的活跃都有很大的好处。

端午逆袭「粽」动员

一场营销战,让传统节日走向时尚

“吃”端午 品的是文化,吃的是健康

粽子,永远是端午节大戏中的主角。蜜枣粽、豆沙粽、水果粽、鲜肉粽、蛋黄粽……郑州各大超市“粽香四起”。

过端午送粽子,在如今,单一的消费功能已无法满足现代人的商品追求,随着生活水平的提高,人们也提出更多的精神期望。作为商品的粽子所包容的文化意义,是这个端午节消费主题。因此,大型超市的端午营销,也不再是简单的价格战。

“送礼要送文化,送礼要送健康。”河南世纪联华超市相关负责人介绍,“和往年不同,今年消费者在购买礼品粽子时,非常重视包装上的文化氛围,甚至会仔细阅读上面的诗句。另外,大家都特别关注粽子的口味,会留意标签上标明的配料成分,以健康为先。”

预购团购、厂家直销、集体打折、满额赠礼、会员专享……各超市促销有方,诱人活动轮番登场。“今年,一两百元的粽子礼盒成市场主流。”大商超市相关负责人表示,“好吃不贵才是硬道理。”

“购”端午 时尚达人备货炎夏

以往五一过后,百货商场要经历三四个月的销售淡季。而今,商家越来越善于借助节日文化寻找促销噱头。儿童节、端午节,也成了营销节点。

对于消费者来说,端午节不再是一家人聚餐吃粽子,而是要趁此时为炎夏备货。

6月8日~12日,丹尼斯百货推出“粽情一夏”主题活动。在丹尼斯百货花园店怡情购物,“粽”有礼。在丹尼斯七天地,流行服饰6折起。

6月9日~16日,大商新玛特金博大店趁端午假期“年中庆”,百货服饰主打“满300元返300元礼券”活动。

6月10日~12日,BHG时尚百货(北京华联)推出端午节特别企划,服饰、皮具参与“45元或50元现金换100元礼券”活动。

据了解,小长假期间,郑州百盛、正道中环百货、郑州王府井百货、紫荆山百货等商场,也分别推出不同程度的返券、换购、满减等促销活动,而且大部分夏季新款均有特惠,让您的假期收获满满。

“玩”端午 这个假期娱乐至上

有人说,今后商业行业是购物中心的天下,纯零售时代正在悄然退去。显然,郑州的Shopping Mall正在快意生长,成为人们假日吃喝玩乐购的首选场所。

那么,购物中心最吸引人之处是什么?“立靠商品,赢靠娱乐。”有业内人士分析,Shopping Mall占有体量大的先天优势,只要合理经营,商品方面都不成问题。在这个商场、品牌、货品都严重同质化的年代,唯有“娱乐出彩、服务出新”才能赢得市场。

在这一点上,万达广场一直占据优势,其拥有万达影城、大玩家、大歌星KTV等三大纯娱乐性的主力店。端午节期间,郑州中原万达广场和二七万达广场将同时为您献上好礼。不仅百货店、步行街齐放“价”,而且看电影、玩游戏、K歌时也有意外惊喜。这个假期,娱乐至上,到购物中心里一起High吧。

随着端午节成为国家法定节假日之一,近几年,这个传统节日也成了商家必争的小长假。其对于商场的意义,已经从卖几盒粽子、送点咸鸭蛋、摆个特卖场,升级到了与五一假期同等重要的地位。以往食品企业和超市专属的端午商机,开始焕发出新的商业气质,“吃端午”已不足以满足人们的需求,“购端午”、“玩端午”、“享端午”等全方位体验的时代到来。

其实,潮流与怀旧,传统与时尚之间本没有绝对界限,只要您有一颗热爱生活、享受快乐的心,传统端午节一样可以过得有滋有味。

郑州晚报记者 王一品

