

“520”带动“浪漫经济” 商家迎来消费热潮 今年挑选爱的礼物 市民更趋理性

生活不止眼前的苟且,还有诗和远方。随着社交网络文化兴起,仪式感这个词频繁地出现在人们的日常生活中,仪式感不仅增添了节日氛围,也催热了节日消费。

而5月20日因谐音为“我爱你”,成为网络情人节,近年来,商家会借此机会推出各类活动,想方设法吸引消费者眼球,鲜花脱销、餐厅排队、电影院爆满等现象都成了“520”常态。

融媒记者 吕琳萍



店员在包装花束

小巧精致的主题花束走俏

说起过节,鲜花是必不可少的主角。每逢节日,我市花店的生意都是相当火爆。而相比平时,玫瑰、向日葵、康乃馨等鲜花价格也会因为节日的热度而上涨。

近日,记者来到位于巴黎商街的一家鲜花店,80平方米左右店内,鲜花种类、数量与平日差不多,但是台面上多了不少精美的包装礼盒、贺卡和星星灯,而店内的两名店员正在学习各种主题花束的包装方法、搭配样式。

这段时间天气闷热,鲜花的保鲜期基本不长,像玫瑰花,只能放个

10来天,所以基本都是节日前3天开始陆陆续续进货、包装。该店店长王同说。

另一边,康乃馨、桔梗、向日葵等鲜花被店员用包装纸精心包装成小花束放在篮子里,配色清新淡雅,吸引不少年轻人驻足购买。

今年,特别流行精致的小花束,店内也推出了包装精美的主题小花束。王同解释道,小花束平日定价在10元左右,过节时价格会稍微高点,根据花束的大小、数量多少,定价在15元至60元不等。

与往年送花追求数量不同,如

今小而美才是消费者关注的重点。现在的消费者越来越看重品质,如果包装不精美、鲜花不新鲜,下次就不会再来买了。王同表示,他们提前一周就接到了节日订单,提前预订不仅价格便宜,而且可以选择市面上不太常见的鲜花品种,比如今年流行的密西根碎冰蓝花束。此外,有些消费者还喜欢自己网上找图后再找花店按照模样订制。

一得空,就会让店员提前学习今年的流行花束如何搭配包装,以便更好地服务顾客。他说。

简单高级的主题写真渐热

除了买花,记者发现在节日里拍一组写真照也成了年轻消费者的时髦选择。5月20日将至,我市许多婚纱摄影店、创意照相馆都推出了一系列优惠活动,前来订购婚纱照和写真照的市民络绎不绝。

近日,记者来到位于步行街的一家婚纱摄影店,遇到了前来咨询520活动的李女士。母亲节那天刚带家人拍了一张全家福,感觉还不错。这次趁着节日活动想给自己拍一组复古风格的写真留念。作为95后,李女士表示,虽然目前单身,但现在大部分年轻女性都愿意拍一组写真,在特殊的日子送给自己一

份礼物,定格美好瞬间。

近150平方米的店内面积大致分成影棚、化妆区、服装区、休息区等区域,服装区域各类服饰应有尽有,记者发现除了婚纱、秀禾等婚纱照时才会穿的服饰,还有许多衬衫、风衣、连衣裙等日常服饰。

在刚刚过去的母亲节,我们接待了不少前来拍摄全家福的家庭。该店负责人小葵说,520将至,这几天陆陆续续接到了新的订单,不仅有新人趁着活动预订婚纱照的拍摄档期,也有不少年轻人来咨询写真套餐。

简单又高级的写真是现在大部

分年轻人的选择。小葵说,虽然店内的服装样式可以满足各种拍摄风格,但还是会建议客人自带部分服装,这样可以拍出独一无二的感觉。

采访中,记者了解到,写真大致分为个人写真、闺蜜写真和情侣写真,写真套餐按照拍摄组数、服装造型和精修照片的不同,价格在299元至1099元不等。

除此之外,各大超市、商场、专柜也早早地为5月20日、5月21日这两天大造声势。记者走进这些场所,随处可见促销海报和宣传标语,不少服装店、珠宝首饰店也都推出了花样繁多的折扣活动。

无糖饮料成年轻消费者新宠

融媒记者 吕琳萍

大热天,喝一瓶冰凉的无糖气泡水真是太舒服了,更重要的是无糖这两个字让我很安心。今年30岁的朱晓琼酷爱喝饮料,尤其到了夏季。她说,以前平均一周会买上三四次饮料解馋,自从有了无糖气泡水后,全面满足了她的味蕾,几乎每天都会喝一瓶。

近年来,无糖饮料成为年轻消费者新宠,不少喜欢饮料的口感又想喝得健康的市民纷纷开始选择喝无糖饮料。

各类饮料均推出无糖款

近日,记者走访发现,在我市连锁便利店和超市都能看见标有“0糖0脂0卡”的无糖气泡水,此外,可乐、苏打水、奶茶等各类饮料也陆续推出了无糖款。无糖饮料也由此深受消费者欢迎,而无糖饮料的价格普遍比传统饮料高,大部分定价在每瓶5元甚至更高,部分进口的无糖饮料售价在每瓶10元以上。

去年某款无糖气泡水突然爆红,因为新鲜感,很多年轻人都指明要这款。过了一段时间后,也有人表示还是喜欢传统饮料的口感。高镇商业区一家副食店老板告诉记者,不过,不管是无糖饮料还是传统饮料,都有它的消费群体。

王姗姗是一位00后,日常喜欢健身,也很少喝饮料,如果要喝的话,她通常选择标有低糖低卡的饮料。虽然不知道这些无糖饮料是否真的不含糖,但总感觉比喝碳酸饮料好。王姗姗说,如果无糖饮料真的像宣传一样好喝又健康,自己很乐意为此买单。

无糖不代表不含糖

消费者一边享受着无糖气泡水带来的快乐,一边又疑惑着宣称“0糖”的气泡水,为什么喝起来仍有甜味?大部分消费者在采访中表示购买饮料时往往只看包装上的宣传语、口味等,对于产品配料表、营养成分表很少关注。

目前市面上推出的无糖饮料品牌众多,在商超展示柜上均占有一席之地,从其配料表中,记者可以看到三氯蔗糖、赤藓糖醇、安赛蜜等字样排在首位,这些就是能赋予食物甜味的代糖(俗称甜味剂),且能量很低或者不含能量,但可以让无糖饮料喝起来有甜味。但是代糖的口感不如纯糖的口感好,这也是一些消费者仍然喜欢喝传统饮料的原因。

记者查阅资料发现,糖是指果糖、葡萄糖、蔗糖、麦芽糖和乳糖,而0糖就是指不含有以上这些糖。根据国家标准,饮料中糖含量低于0.5g/100mL就可以打出“0糖”的旗号,所以即便是无糖饮料也并不等同于完全不含糖,消费者不应该把“0糖、0脂、0卡”当成放肆喝的借口。

记者手记

不同年龄段消费者有不同过节方式

在5月20日来临之际,我市商家提前预热,做足准备,该节日也受到越来越多市民追捧,还衍生了各式各样的消费市场。

在采访中,记者发现,5月20日已慢慢演变成了购物狂欢日,大部分消费者也愿意为该节日买单,不同年龄段的消费者也有不同的过节方式。

70后、80后的消费者倾向于找

一家高品质的餐厅,与家人一起吃饭增添节日的浪漫氛围,他们更注重礼物的实用性和家人的陪伴;90后、00后则是过节消费的主力军,偏爱为兴趣买单,看电影、送礼物、拍写真等形式,他们更看重心意而不是具体价格。

业内人士认为,像5月20日网络情人节、双十一购物狂欢节这些节日一直是商家促销的重点,服装

店、化妆品店、饭店、蛋糕店等商家都会在节日来临之前,打出促销策略。但过节不一定要买蛋糕、吹蜡烛等浪漫方式,记者认为为自己做一顿精致的晚餐,给自己买一套新衣服,也是增添生活仪式感的一种方式。

作为消费者,应该辨别哪些商品和服务是自己所需要的,而不是盲目跟风消费。还请大家理性对待节日消费促销,做到适度消费。