



# 七夕将至 浪漫经济 甜蜜来袭

## 多元化礼品占据市场 鲜花不再是唯一的宠儿

作为中国传统节日中最具浪漫爱情色彩的节日,近年来,七夕受到越来越多年轻人的高度认可。商家也开始想方设法营造气氛,引导市场消费,培育七夕商机,各大商场、超市和购物平台纷纷举办促销活动,让人眼花缭乱、目不暇接,造成了七夕节前消费市场一片火热。

搭乘七夕的顺风车,鲜花这类天然的浪漫象征必定是甜蜜节日的畅销货。鲜花表达爱情,正因这样,人们都会为自己所爱之人送上一束鲜花,但近年来,随着礼品选择的多元化,鲜花的市场也随之缩水。近日,记者走进我市各鲜花店,浅探我市鲜花市场。



店主正在整理花卉

□记者 胡颖

### 花业有句话,7死8活9回升

10日早上,记者来到了建设路上的一家花店中看到,销售人员小李正坐在店内休息,店里鲜花种类、数量也与平日差不多,七夕节的气氛并不明显,这与记者想象的繁忙景象有些落差。

从6月份开始花市就基本进入淡季了。一方面是这段时间没有节日,买花的需求变少;另外一方面天气热结婚的人少,婚庆用花卖的也很少。小李告诉记者,在鲜花业有句行话,叫做“7死8活9回升”,意思是七月生意不佳,八月有七夕节,九月有教师节,紧接着便是婚庆市

场的旺季,生意就开始回升了。现在就期待接下来的七夕节了,希望生意能够好一点。小李感慨道,近年来花店的数量有所增加,价格也越发透明,生意一年比一年难做。

这段时间天气炎热,鲜花的保鲜期基本不长,像玫瑰这样的话,也只能放10来天,如果我们现在就开始准备的话,到时候送到客人手里说不定都蔫了。小李说,现在的客人越来越看重品质,鲜花如果不新鲜,就没有市场了,所以基本上都是提前三天开始陆陆续续进货、包装。

市区另外一名花店店主告诉记者

者,因为担心鲜花枯萎速度过快,最近为七夕节订花的顾客把目标瞄准了永生花。所谓永生花,是指经过特殊工艺处理过的鲜花,保存时间要比鲜花长。

记者也了解到,永生花单价最便宜的仅为10多元,颜色、形态多达几十种,颜值不亚于鲜花,包装精美的价格较贵,从100多元到数百元不等。据店主介绍,一些保存时间在两年以上的进口永生花,单枝的零售价就达到100多元。永生花其实也是七夕节不错的选择。该店主认为。

### 年轻人的消费理性回归 小猪佩奇产品退热了

记者 徐灿灿

小猪佩奇软糖、小猪佩奇饼干、小猪佩奇玩具。在金城路一家儿童用品店内,货架上堆满了各式各样印有小猪佩奇的商品。2017年小猪佩奇爆火的时候,小朋友买玩具都选小猪佩奇,有的一次就买好几套。很多年轻人也会进店消费。小猪佩奇电风扇、小猪佩奇手表卖的比较多,一天能卖10只以上。工作人员告诉记者,近段时间小猪佩奇周边的销量有所下降,年轻人已很少进店消费。

如果市民经常使用抖音、快手、知乎、微博或者类似的任何一个内容或社交平台,那么他(她)一定知道小猪佩奇身上纹,掌声送给社会人这句口号。《小猪佩奇》是一款英国动画,自登陆中国以来深受小朋友的喜爱,在网络平台上《小猪佩奇》的一年播放量超过了100亿人次。

2018年上半年,人们对小猪佩奇进行了N次创作,背上不纹精忠报国,改纹小猪佩奇。这些老家伙的战斗力的孩子更强,把小猪佩奇衍生商品炒得更火爆,只要在搜索栏上输入小猪佩奇的关键字,关于小猪佩奇的纹身贴、公仔、玩具、挂件、抱枕等周边比比皆是。甚至明星们也晒出穿戴小猪佩奇的衣服、包包、领结的打扮。

我市一些服装店和饰品店,也大力推出了小猪佩奇元素的衣服和配饰,在街头经常能见到戴着小猪佩奇手表、贴着小猪佩奇贴纸的成人。

今年上半年,社会人小猪佩奇在大量的曝光、消费、讨论过后,风潮渐渐熄灭。到了8月,除了社会社会等流行用语还偶尔出现外,那些满手纹身贴的热情已经不再有了。

对此,一些市民认为,小猪佩奇这种本该是针对低幼群体的衍生品,受到年轻人的推崇,有跟风自嗨的心理,也有标新立异的思想作祟,当年轻人的消费理念回归理性,小猪佩奇的产品自然而然的退热了。

### 礼品多元化,鲜花销量大缩水

早在7月份,朋友圈里就早已风起云涌了,不管是卖花、卖红酒、卖首饰还是卖包包、卖手表的,纷纷打着七夕的旗号,让你想忽视都难。我们不难发现,如今七夕节的礼物不再只是鲜花和巧克力。

做了近五年代购生意的骆小姐告诉记者,因为代购的周期相对较长,肯定需要提前筹备。早在一个月前,就有人跟我预定了七夕礼物,我也针对七夕节列出了一些清单,供我的顾客挑选。根据目前的订单来看,男生选择送香水、口红的较

多。骆小姐也表示,跟她同样做代购的朋友也在七夕临近之际,变得忙碌不少。

而反观鲜花实体店,生意一年不如一年,似乎成了所有鲜花实体店的现状。目前为止,我也才接到十多单订单,都是老客户,其中有一单是小朋友订的100多支玫瑰花,想要在七夕节当天体验生活,拿去人多的地方售卖。漫花谷花行的店主周女士说,现在鲜花已经不再是七夕节唯一的宠儿了。

我开鲜花店将近十年了,生意

最好的一个七夕节,营业额大概5万元左右,预计今年能有2万就很不错了。周女士告诉记者,为了吸引更多的顾客,也有一些店家会在七夕节当天推出一些促销活动,例如买鲜花送蛋糕之类的。

价格说不好,几百元到几千元都有,主要还是看鲜花的种类和包装的材料搭配。七夕前后,会根据花材价格适当涨价,定价也会比较讨巧,比如520元或者1314元。周女士表示。

### 私人定制受青睐,名贵花品需预定

大部分客户买的是花束,也有礼盒包装的。周女士介绍,花束鲜花的支数多以9支、11支、19支、36支为主,价格目前还未确定,但基本与去年情人节价格差不多。她说。

记者采访了解到,近两年七夕节鲜花的销售模式也更多元化了,不少鲜花店除了可以到花店预订

外,还可以通过微信、网络等方式预订。与往年相比,线上销售越来越流行,私人定制也越来越流行。何谓私人订制?周女士说,如果客户在网上看到喜欢的花型,或是自己想设计一种花型,就可以将照片和想法通过微信发给店主,花艺师会根据客户的要求做出对应的花

型。花束做好以后,客户在微信上付款,然后花店会将花束直接送到对方的手中,但有一些较为名贵的花品,还需提前预定。我们店里很少会购进名贵的花品,主要是市场有限,购买的市民不多,不过七夕当天也会多备几支,来满足临时预定的顾客的需求。她说。

□调查发现

### 女士对七夕的期望值高于男士

记者通过采访发现,男士和女士对于七夕的期待存在差异。记者在街头随机采访了几位女士,她们均表示,想过一个浪漫的节日,希望另一半能给自己一些惊喜,对七夕的期待比较高。

七夕节,我希望男朋友能够给

我一些惊喜,至少得有一束花。胡女士告诉记者,今年是她和男朋友的第一个七夕节,有心的胡女士早已为男朋友悄悄准备了一件礼物,希望男朋友也可以为自己精心准备一份礼物。今年30岁的张女士笑着告诉记者,今年恰逢我三十岁生

日,我对七夕节礼物的期望值就更高了,不过话说回来,不管礼物是什么,只要他有这份心意就好。

随后,记者又采访了6位男士,他们均表示,节日对于他们而言并没有那么多的期待,主要是要让自己的另一半开心就好。

富国强军科学发展,军民融合共建小康。

永康市人民政府征兵

永康日报社

宣