

儿童节将至,商家促销花样多 别让“六一”成为孩子消费节

见习记者 刘菲

随着六一临近,不少家长都筹划着如何给孩子准备节日礼物,各路商家也不闲着,纷纷推出各种促销活动和亲子项目,抢占“儿童经济”这块“蛋糕”。但在儿童经济一片红火的同时,家长也应注意适度消费,莫让儿童节变成“消费节”。

商家:借力“六一”主打“宝贝牌”

记者在走访中了解到,儿童节消费市场开始火爆起来,不少商家从5月下旬就已经进入了促销模式。打折、满减是节日促销的常用手段,还有不少商家早早开始策划节日当天的亲子游戏和活动,争取在节日当天最大限度地吸引客流。

“我们店里的活动从27日就开始了,一直持续到6月2日,这几天在店内买童装都是四折。”一商场童装区的导购员告诉记者,六一是儿童用品的消费旺季,节日前后几天,商场内的儿童服装、玩具、图书等均有不同力度的折扣。

除打折活动外,商场和门店举

行的亲子活动也颇受家长们的关注和追捧。儿童模特走秀、亲子接力跑、亲子垂钓、手工DIY吸引不少家庭报名。“举办这些活动主要是为了烘托节日氛围,借此机会可以吸引更多家庭,给门店增加知名度。”一位活动相关负责人员告诉记者。

除线下购买外,还有不少家长选择给孩子网购礼物,儿童商品线上消费也有所增加,部分商品折扣力度不比线下小。节日期间,各种儿童商品优惠众多,为孩子选购时首先应视经济条件和实际需要选择,其次要通过正规渠道,选择质量好、信誉好的产品,切莫盲目消费。

家长:吃喝玩乐穿一条龙,花费最少得上千

“699拍一套纪念照,买新衣、玩具、图书加起来约在800元左右,一家人吃饭大约300元,再加上两天游乐设施的费用,这个儿童节大约需要2000元。”市民赵女士向记者算了一笔账,为了能让自家女儿开开心心过个节,家里大概要花费2000元。

“现在带孩子去商场,随便买一件衣服玩具就要两三百,孩子好不容易过个节,想要两件礼物,我们还是愿意满足的。”市民何先生说,再加上餐饮和游乐设施,花费在千元左右较为平常,如外出旅游或购买电子产品花费则会更高。

虽然“过节费”不低,但是家长们的消费热情依然较高。

“因为今年六一正好赶上星期六,加上星期天正好两天,就想带孩子来个短途游。”市民张先生说,自己和妻子平时工作忙碌,这次六一撞上周末,正好进行一次短途游,增进亲子之间的感情。

“这段时间前来咨询旅游的大部分都是带娃家庭,目前周边的一日游、二日游销量都很不错。”一旅游公司的工作人员告诉记者,从目前的报名情况来看,家庭出游已成为六一旅游消费的主力。

提醒

陪伴是最好的礼物

儿童节带孩子吃喝玩乐购已经成为了不少家长的共识,甚至有不少家长不惜花费重金只为让孩子开心过节。对于这种节日氛围,也有一些家长表达了忧虑。

市民吴女士在采访中表示,在她小时候,儿童节孩子们会登台演出,向老师和家长展示自己的进步,并对父母和老师表达感恩之情,但是现在儿童节被各种促销占据,变成半个“消费节”。“儿童节为孩子买一两件新衣和礼物无可厚

非,但吃喝玩乐购不能成为儿童节的全部意义。”吴女士说。

有关专家认为,儿童的思想 and 心智易受外界环境的影响,家长们要做好正确引导,帮孩子们树立正确的消费观和价值观。家长在日常生活中,需要多与孩子进行情感上的交流,平时多花时间陪伴孩子,而不是到了节日突击送礼物。要让孩子懂得过节的意义,懂得奉献爱心,培养感恩观念,莫让儿童节变成消费节。

天气渐热,冷饮雪糕销量涨了三成 补货频率多,商家趁“热”赚钱

本报记者 杨柳

夏季是冷饮雪糕的热销季节,无论是超市还是路边冷饮小店都迎来了销售旺季。昨日,记者探访城区部分超市及街头零售店发现,商家已早早在冰柜中储存满了各种饮料和雪糕,希望可以趁“热”小赚一笔。“现在还未到冷饮、雪糕的销售高峰期,但和前段时间相比,销量已明显见涨。”不少商家说。

冷饮、雪糕热销 商家补货忙

“今年的天气说热就热了,前两天气温突然涨得有点多,别说家里的小孩子了,就是大人也想吃点凉的。”在城区琵琶山路附近一家冷饮雪糕批发店购买雪糕的王女士告诉记者,进入5月份之后,她基本上每周都会来买一次雪糕,一次买上二三十支放在家里的冰箱里。

据该冷饮雪糕批发店的老板介绍,近期随着气温的上升,店内多数产品的销量都出现明显上涨,和上个月比,销量起码上涨了三成。同时,该老板表示,从当前情况看,店中10多个品牌上百种雪糕中,中等价位即零售价格在3至5元的雪糕销量最佳,而老冰棍、小布丁等市民比较熟悉的

较为便宜的老口味,销量也相当不错。

随后,记者又探访了城区部分超市了解到,冷饮、饮料的销量也出现了明显上涨,尤其家庭优惠装的饮料深受消费者喜爱。“天气凉的时候,冷藏柜中的各种饮料不怎么受‘待见’,天一热,冷藏柜中的饮料立马成了‘香饽饽’。”城区太白路一超市的理货员孙女士说,近期她每天基本都要补两次货,补货量明显增多了。“不仅冷藏饮料的销量增多了,常温饮料的销量也上涨不少。”孙女士说,很多市民会选择购买常温的产品回家冷藏,所以一般家庭分享装或者连包优惠装的饮料比较受欢迎。

6至9月份将达销售高峰 销量至少还要翻一倍

记者在探访市场的过程中注意到,近年来冷饮、雪糕的品牌越来越多,同时低价位的产品占比越来越少,不少超市内的雪糕都是两元起步。

“以前卖5毛钱、1块钱的雪糕现在越来越少了,就连老冰棍,有不少品牌也已涨至1块钱。”城区建设路一食品店的老板乔先生告诉记者,由于现在原料、包装等各种成本费的上涨,便宜雪糕的利润越来越低,低价雪糕正逐渐被两三元一支的雪糕取代,“而且,现在雪糕品牌和口味越来越多,消费者消费水平提高后,在关注价格的同时,更关注的是雪糕的口味和品质。”乔先生说。

此外,虽然目前冷饮雪糕市场已迎来销售旺季,但在多数商家眼

中,当前尚未达到销售高峰。等到了真正的销售高峰,销量至少还能翻一倍。“今年天气冷的时间相对较长,近期气温又突然大幅上涨,所以目前冷饮市场尚未达到正常状态。”某品牌饮料的区域代理商赵先生说,根据往年情况,每年6至9月份是冷饮市场的真正销售高峰期,尤其是每年的7、8月份。

同时,由于近些年饮料品牌和产品品种的不断增多,分给每个品牌的市场份额是在逐渐减少的,这在不少做饮料批发生意的商户看来,生意是不如往年的,“市场竞争激烈是肯定的,品牌商能做的就是提高产品质量,多推出新口味产品,争取更广阔的消费市场。”赵先生说。

遗失声明、公告【联系电话: 2330550】



公告

济宁市任城区自强教育培训学校经我局核准登记。统一社会信用代码: 52370811MJE50836XY, 法定代表人: 董祥青, 办公地址: 济宁市任城区翠都国际商务中心A—B楼之间门面房四层。如无不同意见, 将按照国务院《民办非企业单位登记管理暂行条例》进行审批。

电话: 0537-6137282

济宁市任城区行政审批服务局
2019年5月27日