

概念营销与提高关注度并举

商家定价也要沾个“7”

本报8月3日讯(记者 曹宏源 见习记者 贺鸿)“七夕”临近,商家们纷纷推出各种让利、优惠活动。3日上午,记者走访市场发现,商家们在产品促销上都好与“7”沾个边。

“凡在专卖店购买产品满177元,有机会获得精美礼品一份。”这是市区一家工艺品专卖店打出的宣传广告。不光如此,满377元、777元

也均有高档礼品赠送。

“七夕节是农历七月初七,我们搞促销时将价格定在‘7’上也是为了图吉利。而且消费者一看,就明白我们针对七夕节搞活动了。”店长潘经理说。

随后,记者走访市场发现,服装、首饰、化妆品等各类产品在推出的促销活动中均乐于沾“7”。市区一家大型商场甚至特意将产品定价为

77元、177元。

德州学院经管系副主任吕志轩认为,商家这样做无非是为了提高消费者对自身的关注度,同时可以给市民传达一种中国情人节概念。传统市场上由于夏季节日较少,商家促销频率不高。“七夕”作为古老节日的现代挖掘,是个好商机。商家们边促销也要边吆喝,产品沾“7”就不足为奇了。

首饰店提前一周促销 定制饰品受情侣青睐

本报8月3日讯(记者 曹宏源 见习记者 贺鸿)首饰永远是情侣们的主打消费品。3日,记者走访市场发现,不少首饰店针对“七夕”在一周前就推出了节日促销方案,而定制饰品则更受情侣青睐。

在湖北路的一家银制首饰店记者看到,该店推出了满100送50元首饰或产品打八折的优惠。店长王女士告诉记者,从8月1日开始,他们就推出了此项促销活动。这两天生意也比平时翻番,估计明后天会达到购买高潮。

据王女士介绍,他们店

里推出的首饰定制活动尤其受到情侣们的追捧。“把自己的名字和爱人的名字做成项链或戒指图案,很有意义。早在十几天前就有不少情侣来定制了。”王女士说,我这里收到的订单已有七八个了,但加工需要十天左右。

记者又走访了多家黄金饰品专卖店。由于夏季是饰品消费淡季,商家们纷纷抓住“七夕”这个商机,提前一周做起活动,就是为了引导消费概念。有的商家甚至推出了“七夕”当天买黄金首饰每克优惠37元,来吸引情侣们。

齐河工商整治七夕市场 重点检查珠宝首饰鲜花

本报8月3日讯(记者 董传同 通讯员 冯晓清 孙兴峰)3日,记者从齐河县工商局获悉,齐河县工商局正在开展“七夕”专项市场整治活动,清除“霸王条款”。

齐河县工商局对现场制售的特色小吃食物及原材料进行现场检测,对糕饼

类、面包类、熟食品类等保质期短的食品进行检查,确保过期食品及时下架,不合格食品及时退市,并在珠宝、服装、鲜花、美容、旅游、食品等消费者反映问题突出的领域开展了合同格式条款检查整治,清除“霸王条款”30款,规范合同格式条款2款。



争七夕市场 花店出“花招”

七夕临近,为了争抢商机,各大花店使出浑身解数,有的推出了七夕节当天的鲜花预订和免费送达服务,有的推出异地送花服务。而相比平时,鲜花的价格也开始上扬。图为三八路上一家花店内,店主向记者展示已经包装好的卡通花束。

本报实习生 张明广 寇慧超 摄影报道