

5家门店联动 送“锦鲤口红花”

“现在大家越来越重视传统节日，像眼下的七夕，很能拉动销售业绩。”近年来，每逢七夕，宁波各大商业体都会拉开架势、攒足力度，在拼创意揽客方面，更是动足了脑筋。

“锦鲤口红花”、1元买AJ鞋 这个七夕，宁波商场越来越会玩

为了吸引人气，各大商场早在七夕前就开始了创意大战。

银泰城有5家门店联动送出“锦鲤口红花”，即165支总价5万元的热门断货款式，组成定制的口红花束礼盒，其中包含MAC经典子弹头、新品尤雾弹、雅诗兰黛倾慕、阿玛尼小胖丁、TF全套、CPB、NARS等。

七夕期间，针对会员的精准营销也特别给力。不少消费者对于消费后形成的积分，觉得相当“鸡肋”，今年的七夕恰逢银泰“88会员日”，是“鸡肋积分”使用的最佳时机。像“1元购买AJ鞋”活动：一款售价1099元的AJ鞋，使用88元红包后为1011元，再使用“365折扣”为909.9元，最后使用45445积分抵扣908元，实际只需支付1.9元。

宁波情侣都爱买些啥？ 黄金珠宝、化妆品迎来一波热销

在大部分理性宁波消费者的七夕礼品清单中，都会有黄金珠宝这一选项。

实际上，深谙消费心理的商家也早早准备好货了。记者了解到，宁波各大商场的明牌珠宝，在七夕期间（8月2日-7日）开启“眷恋七夕”活动，黄金优惠40元/克（工费另计）、K金8.8折、镶嵌类珠宝7.5折，此外还有免折旧费换新（需递增30%以上）活动等。

洛兹广场在8月2日-8日期间启动七夕珠宝节，老凤祥的黄铂金饰品优惠20元/克、镶嵌类珠宝8.8折、K金8折，中国黄金的黄铂金优惠20元/克、镶嵌饰品4.8折，上海老庙黄金的黄铂金优惠20元/克。8月7日当天，上述品牌在原有优惠基础上，黄铂金再优惠5元/克。

除了折扣给力，还有不少黄金品牌在七夕期间，集中推出新款、限定款。如通灵珠宝推出“女王系列”限定钻石吊坠，周大福集中推出小心意系列、臻爱婚嫁系列、唯爱系列、偏爱系列等多款新品。

数码产品等也借着七夕大力促销。鄞州印象城8月2日-7日，酷动苹果授权经销商iPhone XR 64G 售价4999元、Apple Watch S4 全场直降600元，大学生购买指定iPad送BEATS SOLO3；购买华为P30系列、Mate 20系列送ai音箱1个。

古风舞蹈、音乐文创、旗袍走秀…… “场景互动、拍照打卡”吸人气

“场景互动、拍照打卡”依旧是今年宁波商场七夕活动的亮点。

8月7日晚上，在南塘老街的夏月市集上，包括东福园、大兴糕团、花木廊、拾光杂货铺、国粹银局等文创摊铺，以七夕为主题，集中了不少创意商品。此外，在同步举行的星愿音乐会上，身着汉服华裳的年轻姑娘们，将带来古风舞蹈。

在鼓楼沿，8月6日、7日有“梨园夏韵 悦聚七夕”仲夏戏曲专场演出。其中，8月7日专场由甬耀艺术团表演，节目单包括旗袍走秀《映山红》、甬剧《田螺姑娘》、甬剧《雷雨繁漪盘凤》、京剧独唱、黄梅戏对唱等。

记者 史妮超



“网红”黑纱红玫瑰花束，在实体店很畅销。
受访者供图

七夕·花市

纯玫瑰花束回归 “网红”同款备受青睐

七夕是个浪漫的日子，送花是很多恋人、夫妻表达爱意的保留节目。近日，记者在宁波市多家花店看到，七夕的鲜切花消费大战已提前开演。相比前几年，今年七夕节，花束销量总体来说稳中略有上升，品种更加丰富，单价略有下降。

昨天，记者在解放南路、宝庆路、环城西路等多家花艺店看到，各式各样的七夕主题花束成为主打，“简单粗暴”不带任何配花的纯玫瑰花束卷土重来，受到消费者的青睐。

在抖音、小红书等视频、社交平台上频频露脸的“网红”款七夕花束，迅速成为线下的热卖爆款。例如在线上人气火爆的黑纱款红玫瑰花束，以其强烈的色彩对比和“女王范”的造型，在线下也深受欢迎。另外，寓意“满心是你”的进口满天星花束，也是不少顾客的指定款。

“现在真的不能小看这些平台的‘带货’能力，我这边有不少顾客订七夕的花束，都是指定要抖音同款的。”一位花店老板说。

从品种来看，今年七夕节花束的花材也更加丰富，进口花材比例很高。玫瑰花束中，以全球品质数一数二的厄瓜多尔玫瑰、肯尼亚玫瑰为花材的不在少数。而艺术花束中，使用针垫、公主花、宝塔绣球等主花材，以及蓝星球、尤加利叶、圆叶等配材的花束、花盒也比较多。

几家花店的工作人员均表示，今年花束的价格并不算高，有些款比往年还便宜了一些，“对顾客而言，选择的余地更大了”。

记者 黎莉