

8月2日,星期六,七夕。

在不少商家的眼里,今年的七夕真可谓“天时地利”——长沙结束了前段时间的连日阴雨,又正好碰上了双休的第一天。不弄出点声响来,岂不是辜负了这个好日子?

聪明的长沙商人们当然不会放过这个玩噱头、夺眼球,最重要的是吸引客流的机会。7月31日,三湘都市报记者在长沙市各大商场分别了解到,让人眼花缭乱的七夕节主题活动均已准备就绪,无论是想在这天摆脱单身的,还是希望与伴侣秀恩爱的,又或者想邀恋人约会的,这个七夕想去哪凑热闹?

■记者 朱蓉

七夕来了,商场怎么玩浪漫

【互动派】

相亲会、情侣互动游戏多

“今年的七夕,我们要为步步高员工全球征婚。”7月9日,步步高集团董事长王填在3000余名员工面前,发出了这则征婚预告。

作为传统零售业起家的本土商业资本,步步高6万员工中有很大一部分是未婚的年轻人,而这也成为此次步步高集团发出“征婚令”的原因之一。记者了解到,此次全国范围内的相亲已启动,同时面向步步高内部员工和社会各界单身人士开放报名,长沙的主会场就设在河西步步高广场。

该活动相关负责人透露,与步步高员工相亲成功的市民,还可参加抽奖,奖品有1对希腊爱情海8日游和10对内蒙古草原游。

当然,如果不是单身,情侣或者夫妻们会有更多选择。

五一商圈的商家们此次各有绝招,七夕当天,友阿春天推出了“七彩蛋糕免费DIY活动”,情侣们凭购物小票或者转发指定朋友圈便可参与;而平和堂则为恋人们准备了许愿树,即日起至8月3日,情侣可免费领取并填写“心愿卡”,挂在商场陈列的许愿树上。

“欢迎长沙的情侣们前来展示自己的爱情宣言、美好愿望。”平和堂该活动负责人说。

此外,还有七夕当天的“对唱七夕夜甜言蜜语”,市民在活动现场可免费点歌、免费上台向爱人表白,并获赠爱的礼物。而华润万家V+城市超市也为女性消费者准备了礼物,凭购物小票即可领取玫瑰一支,华润万家世纪金源店则将举办“接吻大赛”,等待星城的男男女女们前来秀恩爱。

【围观派】

真假婚礼,哪个才是你的爱?

除了互动游戏赢奖品,或许有腼腆的消费者能够对围观活动有兴趣。记者了解到,8月2日当天,通程商业广场麓山店和人民路友阿百货都将在中厅举行盛大的中式婚礼。

不同的是,前者是一对新人真实的中式主题婚礼,而后者则是一场汉唐婚礼秀。通程百货企划部相关工作人员透露,该场婚礼将于下午3点正式开始,主角是一对新人,地点在商场中厅。

而友阿百货的汉唐婚礼秀则将在当晚7点30分开始一场向市民展现环节复杂、礼节繁多的汉唐婚礼习俗的表演。据介绍,此次表演将还原正统汉唐婚礼,是一个不错的了解历史风俗的机会。

此外,友阿百货还将进行古筝独奏、活体雕塑和邀请汉服爱好者们表演大型舞蹈《重回汉唐》。

“女朋友是个汉服迷,平时头饰和发簪都买了不少,还自己动手制作,这次会趁这个机会陪她过去看一看。”得知家附近的友阿百货准备进行这项活动,在某广告公司上班的阳先生如是说。



■制图/杨诚

【展览派】

珠宝品牌纷纷办展

刘小姐是玛丽莱珠宝的钻石卡VIP客户,她告诉记者,这两天来接到了该品牌司门口店和皇冠店的展会邀请。

据记者了解,以售卖钻石为主的玛丽莱珠宝皇冠店将在七夕进行珍品黄金饰品的展览,而司门口店也将有以七夕为主题的展会活动。

“店员说会预留礼物,上门领取就可以了,准备在逛街的时候过去看看。”刘小姐如是说,因为喜好钻石,是很多家珠宝店的VIP客户,近来收到了不少邀请,她想着情人节是珠宝促销的好时机,也能理解展览多的原因。

而据记者了解,打算在七夕做展览的还不单单只是珠宝店,不少品牌也打算在百货商场中开展活动。8月2日,珠宝品牌吉盟将在友谊商店进行珠宝巡展,届时还将邀请一对知名模特前来站台。而在万达百货中厅,尚美的珠宝巡展也正在举行,将一直持续到8月10日。

此外,新世界百货1楼的珠宝品牌在七夕推出了联合促销,六福珠宝、吉盟、千叶、周大生以及钻石世家等品牌参与。而周大福的“怦然心动”新品系列也在同时进行,情人节当天购买的市民可获赠福星宝宝公仔一个。

【线上派】

号召表白说情话,礼物不嫌多

全民触网时代,越来越多的传统零售商开始涉猎线上销售,电商平台、公众微信号都成为商家们用以与消费者互动、增强粘性的工具。在此次的“七夕大狂欢”中,不少商家除了举行线下活动,线上的互动也似乎有点必不可少。

湖南本土电商平台步步高商城此次拿出了

自家的网站首页。7月31日,记者登录步步高商城首页,“定制你的专属表白”十分显眼——点击进入相关页面,在一张贺卡式的网页上,可直接点击输入想表白的人名并输入表白话语,即可生成预览,从链接点击进入即可看到“情话”。该网页显示,将相关链接分享给想表白的人,还能获赠7.7元现金优惠券,在商城中当现金使用。

除了有点小创意的表白,一些商家也遵循“每到节日,必秀恩爱”的社交互联网法则,推出一些“秀恩爱有礼”的互动活动。微购友阿推出了“秀恩爱送婚纱”活动,市

民发送“爱情宣言”+姓名+手机号至“微购友阿”微信号,即有机会免费获赠艾特奢华婚纱一套。

另外,包括王府井百货、家润多超市、长沙苏宁等商家的公众微信号都发布了相关信息。

“西方情人节的时候,参加了长沙苏宁的表白上头条活动,不但把给闺蜜的嘱咐登上了报纸头条,还获得了电影票和数码相机的礼品,感觉自己特别幸运,所以这一次也想试一试。”网络达人素素如是说,她最关注的便是商家推出的此类互动活动,没有成本,还挺有意思。

观点

以七夕之名,皆大欢喜有何不可

对商家们发布的信息进行大致的梳理,便会发现与落地活动相关联的,一定是大量的促销和优惠活动。不可否认的是,商家做活动,并非玩公益,希望炒热商场人气,为自己带来口碑和客流必然是潜在的第一目的。

近日以来,长沙持续高温,愿意顶着烈日出行的市民少之又少。为了吸引客流,不少商家都绞尽脑汁,来了个“节日”,算是撞了彩头。在强大的舆论攻势下,不少市民甚至有了“非过节不可”的念头。

既然要过节,那么消费必不可少,要去哪一家,就得看消费者的心情了。节日来了,是天时,如何为自己寻找吸引市民的卖点,就要看商家活动的吸引力了。

一味地打击商家组织相关活动的积极性大概有点“吹毛求疵”,在七夕节里来个皆大欢喜又有何不可?