



02 游乐

人气即客流，“六一”主题活动多

今年的“六一”，恰逢周末，这也成为了长沙各大商场争抢客流的好节点。

6月1日当天，砂之船奥特莱斯(长沙)举行长沙国际少儿时装周暨砂之船第四届童模大赛决赛。据该商场工作人员介绍，历届比赛都吸引了较多观众到场，拉动商场童装、童鞋以及其他品牌的销售。

在儿童节当天举办活动的，还有步步高梅溪新天地。6月1日至2日，该商场在梅溪广场进行“六一演出”，来自湖南湘绣少儿博物馆、鼓时代音乐、艾美呗美术、国声音乐、律吕堂、木槿艺术等机构的节目将轮番上演。

同期，荟聚购物中心两天开展四场森林萌物乐队巡游音乐会，增加儿童节的欢乐气氛。此外，6月15日，还将举办“趣绘共创：巨型脚踩画”活动，邀请儿童到店用脚印涂鸦的方式踩出一幅“巨型北欧森林萌物画”。

记者发现，由商场主办的“六一”活动，大多为可免费参与的活动，更有利于聚集人气。家住长沙岳麓区梅溪湖附近的王女士就表示，尤其是夏天，周末很喜欢去商场“遛娃”，“如果有一些互动活动，也会积极参与。”她也直言，虽然商场的活动大多为免费报名参与，但每次去商场都免不了吃吃喝喝的消费，少则几十元，多则数百元。

业态多样化，小动物请进来

一栋带有风车装饰的房屋、一块绿色毛毡“草坪”、很多只在地上信步的白鸽……5月30日，在吉联Mall商场前坪，有商家做起了“喂鸽子”的生意。记者注意到，这个名叫“和平鸽广场”的游乐项目，主要体验为买饲料喂鸽子，10元可买1包，20元可买3包，还能办卡。不时有市民前往售票处咨询，大多为了让孩子玩得开心。

在长沙海信广场，Zoolung Zoolung室内动物园已开了近五年。单人139元，双人289元的票价十分坚挺，仅团购平台上会有数元的优惠。一位曾带孩子前往参观的家长告诉记者，园内小动物很多，可以互动喂食，很受孩子喜爱。

类似的室内动物园，也曾于去年暑假期间在凯德壹中心开出快闪。彼时，浣熊、土拨鼠、细尾狐獴、孔雀、巨陆龟、梅花鹿、石龙子、柯尔鸭等40余种动物汇集在商场负一层。3个多月的时间，几十元的门票吸引了不少长沙市民前往打卡。

“孩子天生对小动物感兴趣，从以前的钓鱼、喂鱼、喂仓鼠，到现在的喂鸟、喂香猪，都是互动型亲子活动的衍生，商场相对离家更近，室内还有空调，吸引更多低龄孩子的家长参与。”一位在商场前坪空地经营游乐项目的商户称，小动物类型的生意相对更受欢迎，现在比以前的形式更加丰富了。

“妈妈，什么时候去大悦城的奈尔宝？‘六一’可以吗？”5月30日，5岁的长沙小女孩可可向妈妈提问。她是大型综合游乐场所奈尔宝的“忠实粉丝”，每隔一段时间，就要去玩上一天。可可妈妈介绍说，优惠门票加上简单中餐，一次开支在300元左右，实属不低。

吸引孩子的目光，正在成为越来越多购物中心努力的方向。和奈尔宝一样，近年来，在大型购物中心内占据较大体量和面积的儿童游乐场所不在少数。5月30日，三湘都市报记者走访发现，儿童餐厅、儿童书店、儿童游乐场……越来越多打上“儿童”“亲子”标签的业态成为支撑起购物中心商铺的主力。

■文/图 三湘都市报全媒体记者 朱蓉

“遛娃”升级，商场掘金亲子蓝海

请来萌宠、升级游乐场、开展各式主题活动吸引人气



奈尔宝大悦城店内组织孩子们进行活动。

游乐场升级，吃喝玩乐一整天

从最初的城市英雄与小型的淘气堡，到现在的奈尔宝、Meland、Minimars，动辄两三层楼，占地近千平方米的综合游乐场馆越来越多地出现在了购物中心内。

可可妈妈告诉记者，去年花2480元购买了奈尔宝15次卡，同时获赠了5张“满100元减50元”餐券，“一年之内没用完，想续有效期，再花100元，就像滚雪球。”在奈尔宝内，一张票可玩上一整天，中途仅可有一次10分钟之内的短暂离场。“每次去，都要在那儿吃中饭，一份番茄意面68元，炒饭也是68元，”她说，最简单的一顿也要花上140元左右，综合成本并不算低。据记者了解，园内还有不少二次消费项目，收费从20元至69元不等。

不过，“一大一小”在奈尔宝的消费，在中高端游乐场馆内并不算高。盈小宝、Meland等品牌，消费起来也不秀气，动辄200元的票价，让很多家庭无法毫无负担地前往消费。

“不玩一天不划算。”长沙市民罗女士说，上午人相对少，而过了午饭时间，会感觉人陡然增多，“因为家里孩子总是一大早就喊着要去，我们一般是上午10时玩到下午三四时回家。”

长期从事商场招商工作的李先生告诉三湘都市报记者，占地面积大，停留时间长且能带动客流的亲子项目是近些年招商的一个“香饽饽”，不过，由于此类项目对消防、物业场地有较高的要求，并非每一个项目都适合引入。

观察

掘金蓝海 也应多一份责任心

来自中国儿童产业中心的一组数据显示，80%的家庭中儿童消费支出占家庭支出的30%—50%，家庭儿童年消费平均为1.7万—2.55万元。孩子毫无疑问地占据了家庭消费的“C位”，释放家长的购买力。

打造孩子更喜爱的消费项目，成为商家的掘金蓝海。而“六一”国际儿童节，更是成为了儿童经济一年一度的强爆发点。商场内，除了固定的入驻商户，中庭也不乏临时租用的摊点。每到假期，都会发现，商场中庭被充气城堡、海洋球、旋转木马等项目挤得满满当当。

而需要注意的是，儿童经济虽是掘金蓝海，但由于这一消费群体的特殊性，是否有益于孩子的身心健康成长，是否能够确保消费过程中的安全等问题都尤其需要重点考虑，也成为商家的另一层责任所在。

2023年“六一”前夕，中国消费者协会就曾发布《欢乐过“六一”五项安全要注意》主题提醒。其中提到，儿童消费要注意饮食安全，选择经营资质齐全、环境整洁卫生的服务单位；要注意玩具安全，优先选择国家强制性标准认证的产品，不给3岁以下儿童购买颜色鲜艳、气味香甜的小型玩具；注意游玩安全，公共场所做好个人防护，防止病毒感染；注意用眼安全，使用电子产品30—40分钟后，应休息10分钟；注意资金安全，进行预付式消费时，不要一次性充值较大金额，应当与商家签订书面合同，仔细审阅合同条款。

掘金儿童经济这一消费市场蓝海，更应多一份责任心。

