

人气即客流，“六一”主题活动多

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。

“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。

■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

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

掘金儿童经济这一消费市场蓝海，更应多一份责任心。

