

“520”互动火爆，星城商家“替你表白”

不少卖场推出创意表白互动 相关主题促销、礼品层出不穷



即将到来的5月20日，因与“我爱你”谐音，成为了消费者心中的又一“情人节”。

“空气都是粉红色的，走到哪里都看到爱与告白的表达。”5月17日，家住长沙解放西路附近的陈小姐感慨，最近五一商圈似乎已成了

了“告白集中地”，好不热闹。

无论是用外墙LED屏告白、“上头条”式告白，还是用贺卡、蛋糕或者礼物来告白，这个周末，“520”成了长沙商家们的营销“爆点”。究竟消费者更愿意为何种创意买单？

■记者 朱蓉



5月17日，长沙海信广场已经摆上了告白“神器”。

本版图片均由记者 朱蓉 摄

【玩创意】大屏幕成告白墙，商家花样“替你表白”

羞于表白的消费者，可能在这个周末会迎来鼓起勇气的最佳时刻。而如何在“抢人大战”中脱颖而出，星城不少卖场选择了“告白”这一主题。三湘都市报记者了解到，长沙海信广场、悦方ID Mall等多家卖场推出了互动活动，帮助消费者“大声说爱”。

如，5月19日至5月20日的17时至19时30分，消费者只需打开“悦方ID MALL”服务号，点击底部菜单栏的“告白弹幕”，发送告白文字和图片，内容便会出现在悦方LED大屏幕上。而在长沙海信广场，则摆上了

“爱的留声机”，消费者可前往互动，寻找两两相通的传声机说出心里的悄悄话。此外，该商场还将在5月20日14时从抽奖箱中抽取一张告白卡片，其告白金句将通过商场官方微信、主流媒体头条、五一广场、司门口户外大屏进行推送。

除了向爱人表白，也有卖场主打“向偶像告白”。5月20日当天，演员王凯将在步步高梅溪新天地星尚中庭与长沙消费者见面，而活动内场的名额则已经开始通过该商场微信公众号免费赠送。

【抢人气】折扣优惠享不停，各类主题商品上架

除了丰富的告白活动，也有卖场选择了“务实风格”，直接推出各类促销活动，以期能够从“礼物经济”中分得一杯羹。

在平和堂五一店，各类高端护肤、彩妆品牌均推出“告白季专属套装”。在资生堂购买指定商品，即可获赠如口红钥匙圈等赠品，而兰蔻、海蓝之谜、CPB等品牌也推出了赠品丰富的主题礼盒套装；即日起至5月20日，友阿奥特莱斯周末福专柜也推出了镶嵌类货品满1000元减100元，K金、铂金9.5折，黄金每克优惠10元等活动。

此外，即日起至6月3日，消费者在

悦方ID Mall消费满399元或扣减520个积分即可在服务台领取爱情锁一把。“消费者可在爱情锁上写下誓言，将爱情锁扣在南广场护栏区域爱情网处，完成ID LOVE的浪漫之旅。”该商场相关负责人介绍。

而在星巴克等饮品餐饮门店，则推出了蛋糕、饮品等“520”主题蛋糕。在CFC富兴国际的星巴克甄选店内，记者就看到，该店限时推出了心型的“粉漾心语爱享蛋糕”，售价69元。在该品牌APP上，也推出了“用星说”系列活动，消费者只需留下语音或文字的祝福并分享给告白对象，便可获得满60元减8元的微信支付优惠券一张。

【送礼物】消费满额即可获赠红酒礼券等

虽然满额赠礼在长沙已经是十分常见的节日促销方式，但是今年的“520”活动中，商家赠送的礼物显然与节日的气氛与主题更加贴合。

即日起至5月20日，在长沙友谊商店A座3楼、4楼高端商务男装、知名男鞋、男包以及内衣等品类中消费满1520元，即可获赠高档红酒一对；而当日满3344元，即可参加一次抽奖，获得包括立减300元、520元的机会以及各类精美礼品。

在华润万家南区的门店，即日起至5月20日，消费者一次性在生鲜区购买肉类商品实付金额满59元，即可

获赠20元肉类礼金券；如桂格燕麦片、好爸爸洗衣液、伊利谷粒多、百威啤酒等商品也推出“520”套购优惠价格和套装。

即日起至5月20日，悦方ID Mall会员在其主力店、数码、珠宝、服装配饰等品类单笔消费满680元可获赠100元餐饮券，满1280元送200元餐饮券。5月18日，前往悦方消费的会员可用499积分兑换100份热门美食礼券。

记者还了解到，在5月20日当天，悦方ID Mall会员消费满1314元还可获赠欧舒丹绅士皂与樱花皂一对。

记者手记 有创意，更出众

随着各大购物综合体将目标客群朝着追求潮流、时尚的80、90后消费者倾斜，其在促销节点的选择和促销方式上也频现创新。“520”的流行，或许与崇尚“数字密码”式聊天的年轻人成长为消费中坚不无关系。

近年来，互联网尤其是移动互联网的火爆，让习惯了传统营销模式的实体商家

开始尝试转型。传统家电企业、零售企业积极探索适应互联网思维的营销模式，除了“优惠最大”，还有“创意为王”。

多项调查表明，对如今的消费中坚而言，价格已并非是影响购物选择的决定性因素，购物体验、新奇创意、品质等因素都有可能更大程度影响一个消费者是否掏出血包为自己的喜好买单。

爱是人生中永恒的话题。不难发现，如今关于“爱”的节日，从多年前的情人节，已经丰富到了2月14日、3月14日、七夕等多个日子，如今，“520”也开始加入到这场流量大战中来。

这是促销方式趋于年轻化、创意化的表现，也对商家提出了更高的要求。在未来，如何在创意战中拔得头筹，对商家而言，无疑也将是更大的考验。

苏宁易购 suning.com | **518 超级囤购日** | **黑巨CP 7 给你好看**

活动时间：5.18-5.20

30天包退 365天包换 | **满4180元 送果汁机一台**

大牌联盟更给力!

- 华帝三件套 J656AZ+B886B1+Q16JC1 7759元
- 长虹55英寸 智能4K彩电 2599元
- 松下洗衣机 XQG100-EG125 5798元
- 美菱冰箱 BCD-448W1UPB1 446L变频 节能保鲜 5499元

图片仅供参考，请以实物为准！价格如有刊误，请以门店实际价格为准！

扫码领券 扫码下单 扫码支付 扫码分享

四网融合 购物无忧 | 全品类覆盖 多渠道融合 全方位服务 全会员专享