

“银鱼”避灾怪谣掀抢购风

“送银鱼可避灾祸”的说法盛行,商家夸大炒作掀起销售热

文/片 本报记者 甘倩茹 本报见习记者 殷悦

近一个月,特别是最近一周,滕州流行起一种“爷爷奶奶给孙子孙女送银鱼可避灾祸”的说法。很多银饰店、专柜借着这个噱头开始大肆兜售自家的银鱼饰品,一些商家更是给这些银鱼饰品设置了专门的展示板或专柜。一时间,大街小巷上佩戴银鱼的孩子开始多了起来。



图为银饰品专柜的促销标语。



银鱼饰品被单独摆放。

不知何意 市民无奈跟风

银鱼有何寓意?为什么送银鱼的说法突然兴起?记者在采访中发现,很多市民并不清楚,别人都跟风,戴着就是图个吉利。一些商家则表示,今年雨水多,小孩戴银鱼可以避灾避祸。还有一种说法是“银鱼”谐音为“人余”,意为留下来。

“现在不都流行爷爷奶奶给孙子孙女送银鱼

吗?我听了这个说法后就来了买了,也不是很贵给小孩戴着玩!”在银饰店里为孙子挑选银鱼的张大娘告诉记者。然而,也有些市民因为买银鱼闹得不愉快。“农村的老头老太太不舍得吃不舍得喝,还得拿出百八十的给小孩买银鱼,不买儿媳还生气,老头老太太真是不容易,也不知道怎么就兴起来送银鱼了!”市民张先生抱怨道。

相关链接

与爷爷奶奶给孙子孙女送银鱼图吉利类似的商家促销噱头并不少见,前几年汶川地震过后,滕州就曾流行过爷爷奶奶给孙子孙女买桃子罐头,寓意在地震中能逃出来。姑

姑给侄子、侄女送刺猬皮(衣服)、刺猬面包的说法也流行过一段时间。而送银鱼的说法2012年就曾在东北等地出现,当时的说法是当年为“流银年”,挂银斧戴银鱼可辟邪保平安。

轻信传言 市民买“银鱼”成风

“爷爷奶奶快来买银鱼啦”、“儿童戴银鱼,健康又吉祥”类似的宣传标语在滕州市各银饰店里随处可见。记者在采访中看到,平时客流量并不多的银饰店因为“爷爷奶奶给孙子孙女送银

鱼”说法的兴起,客流量大增,一些只有十平米左右的银饰店甚至被挤得水泄不通,有些是爷爷奶奶带着孙子孙女来买,还有一些是爷爷奶奶把钱给儿媳,由儿媳代买。

记者看到,各银饰店里银鱼的价格从几十元到几百元不等,卖得最好的为价格在60元至120元之间的对嘴银鱼。“我们店里的银鱼都不按克卖,这个60元的对嘴银鱼,大概有一两克吧。”

步行街一家银饰店店员告诉记者。据悉,滕州市精品千足银大概9元/克,高工艺千足银在11元/克左右。在奎文市场附近一家银饰店里,短短十分钟内店家就卖出去了五六对银鱼。

“枣庄银行幸福杯”

齐鲁晚报 天天向上暑期营销秀




通过参加营销秀活动,使大中小学生接触社会、了解社会、适应社会,培养学生合作分享、积极进取等良好的个性品质;发展实践能力,促进学生认知和行为的统一。让学生通过本次营销秀活动锻炼自己,走向社会推销自己,让大中小学生度过一个健康、安全、文明、愉快的有意义暑假,促进学生健康成长。

报名条件

“天天向上”营销秀活动拟组织600名学生参加,面向全市大中小学生,年级限定为小学四年级至大学学生。本次招募采取自愿报名的方式,为了保证中小学参赛学生的人身安全及信息真实,报名确认时需提供户口本,以确认学生参加此次活动已征得了父母的同意,在校大学生凭本人身份证或学生证即可报名。参赛者需电话预报名,并于指定时间持本人身份证、户口本及学生证现场确认。

活动评奖和奖励

本次大赛的每位参赛者活动首日可免费领取20份齐鲁晚报,价值10元,作为启动资金。20份卖完后,参赛者自己根据能力购买齐鲁晚报再销售。每天根据参赛者营销量,排出营销明星榜。根据参赛者卖报总数量,评出齐鲁晚报营销金奖、银奖、铜奖,并颁发证书。金奖奖金为600元,银奖奖金为300元,铜奖奖金为100元。同时评出“齐鲁晚报营销明星”若干名,发放奖品。活动结束后,启动资金及活动中的盈利归参赛者所有。

营销秀电话

枣庄: 18863261506

滕州: 18863261510

齐鲁晚报报童在售楼



枣庄银行

ZAOZHUANG BANK

心中的银行 大家的银行

枣庄银行,前身为枣庄市商业银行,2012年6月更名为枣庄银行。

在市委、市政府的正确领导下,在各级监管部门的关心支持下,枣庄银行明确“高端定位、内涵发展”的总体指导思想,围绕“服务地方、服务民生、服务中小、服务高端”的市场定位,各项工作呈现突飞猛进、蓬勃发展的良好态势。枣庄银行先后荣获枣庄市银行业监管统计工作先进集体、枣庄市五一劳动奖状、全市工业转型振兴工作集体三等功、银行业金融机构支持地方经济发展先进单位二等奖等荣誉称号。被评为2012年度银行类金融机构综合评价A级单位、3A级银行机构、山东省金融企业绩效评价“AAA优秀”单位。