

消费场景焕新，市场活力迸发

国庆假期，济宁消费市场热闹非凡



金秋家博会搭台 多重优惠让利多

国庆假期的济宁金宇家居商场内，咨询选购的消费者络绎不绝，节日消费的热度扑面而来。“年初就开始筹备旧房改造，3月定了硬装材料，趁着长假终于能集中时间敲定软装。平常工作忙没时间，现在放假能慢慢逛，仔细选，特别方便。”正在挑选软装的刘女士道出了不少消费者的心声，也折射出假期消费的典型需求。

为进一步激发消费潜力，金宇家居自9月19日起至10月8日，以“政策红利+企业让利”双轮驱动，精心打造金秋家博会促消费活动，系列诚意满满的优惠举措吸引大批消费者。金宇家居企划部副经理张瑞芳介绍，此次活动推出“9.9元直通大礼包”，为消费者解锁多重专属特权：参与盲盒抽奖有机会赢取最高888元现金，通过家居玩家互动游戏获取实用礼品，更有机会参与2吨汽油大奖抽奖活动。

活动期间，消费者持“直通大礼包”在参与品牌下单，每满3000元可砸金蛋一次，金蛋内不仅有50元起现金、更有飞天茅台及新家礼品等惊喜，限量800个，下单越多机会越多；同一品牌拼团购买满3000元及以上，可享定金再优惠3%；若在不同品类、不同品牌下单满5个或3个且每单满3000元，还能参与超值换购——“多买多省”的实惠，让消费者切实感受到让利诚意。

不仅如此，入驻商家积极响应，进一步放大了促消费效应。芝华仕头等舱沙发销售经理张翠红表示，双节期间店铺推出“全屋双厅三卧”“全屋双厅两卧”任选套餐，限时补贴降幅超50%。“商场活动与店铺优惠叠

褚思雨 通讯员 张青 济宁报道

金秋时节，国庆与中秋“双节”叠加，消费市场迎来年度“黄金窗口期”。在旅游、探亲等传统消费持续回暖的同时，家居家电消费异军突起，成为节日市场的亮眼增长点。从济宁各大家居商场的人头攒动，到家电卖场的交易火爆，这一消费新场景不仅折射出居民生活品质升级的需求，更彰显出消费市场的强劲韧性与活力。



市民选购手机。

加，消费者能享受到‘1+1>2’的实惠，这不仅带动店铺客流量和成单率大幅提升，更让家居消费市场的热度持续攀升。”

家电卖场频让利 精准服务暖人心

在九龙家电太白店，同样涌动着消费热潮。店内咨询、选购家电的顾客络绎不绝，导购员一边介绍产品功能，一边核算优惠价格，忙得“不亦乐乎”。

“早就看中了一台新款电视和一部手机，就等着国庆活动入手呢！”正在办理付款手续的市民张先生笑着说，他提前对比了多个渠道的价格，发现九龙家电的优惠力度最大。“节假日是商家冲销量的时候，优惠力度大是常识，而且国庆假期时间长，能慢慢挑选比价，送货安装也能配合我们的时间，

特别省心。”

消费者的满意背后，是商家对消费需求的精准把握与主动让利。九龙家电太白店销售经理乔振介绍，9月30日至10月8日，门店推出“国庆中秋双节同庆”大型促销活动，不仅在常规活动价基础上叠加优惠，更联合惠济生活APP推出家电八折券，最高优惠2000元；发放家电消费券，单件家电至高补贴800元；套购满额还可参与投壶、抽奖等互动游戏，赢取热门礼品。“多重让利之下，消费者购买热情被充分点燃，门店客流量和销售额均实现显著增长。”

企业让利的背后，是政府部门的积极引导。济宁市商务局抢抓国庆长假消费旺季，围绕汽车、家电家居、零售、商文旅融合等重点领域，以金秋惠购季主线，市县谋划推出系列促消费活动42场，引导重点经销企业联动

生产企业、平台商家、金融机构推出形式多样的优惠促销，创新打造消费场景，为消费市场增添新活力。节日期间，任城区、兖州区、鱼台县、微山县等县区共发放汽车、家居消费券100万元，九龙家电、亿维电器、苏宁易购等300余家重点家电、零售经销企业发放折扣、满减消费券，点燃假日经济。

监测数据显示，10月1日至7日，全市56家商贸流通企业销售收入1.86亿元，较去年同期增长8.7%。

大宗商品促消费 场景焕新拓空间

假期期间，大宗商品消费的支撑作用也持续凸显。双节期间，济宁市县联动组织举办汽车、家电家居等展销活动18场：太白湖、任城、曲阜、邹城等地密

曾巩家风

孝悌仁爱、勤学笃行、清正廉洁的家风传承。

孝悌传家固根本

曾巩家风首重“孝悌”，视其为立家之本。南丰曾氏一族作为宗圣曾子之后，深受曾子仁孝家风的熏陶。曾巩本人即是至孝的楷模，他将孝贯穿于个人修养、家庭生活、为官从政和社会关系等多个领域。其父曾易占去世后，曾巩在兄弟间承担起了父亲和老师责任。其弟曾肇记载：“（巩）性至孝，事继母益谨。四弟九妹，宦学婚嫁，皆一出其力。”曾巩侍奉继母抚育13个弟妹，培养出“一门十一公”。当弟弟们出仕一方后，曾巩还是时时关心，教诲他们修身廉洁自律的为官做人之道。诗作《寄舍弟》《喜二弟侍亲将至》等都反映了他对弟弟们的殷殷关切。孝友

之风的熏陶，培养了曾氏子弟敦厚仁爱的品性和强烈的责任感，为其日后修身、治学，为官奠定了坚实的道德基础。

文以载道济天下

曾巩家风强调“勤学”，并将学问的目的升华至“明道”“济世”的高度。曾巩的文章无论是议论时政、记述史事，还是碑志序跋，都贯穿着强烈的社会关怀和务实精神。他屡上奏疏，直指时弊。知明州时，他撰写的《明州拟辞高丽送遗状》，上书朝廷力陈改革，申明“所重者礼义，所轻者货财”，解决了使团途经必须向当地官员交纳“过路费”的困扰。既减轻高丽使团负担，也促进了北宋与高丽海上贸易的良性发展。《宋史》评价他：“立言于欧阳修、王安石之间，纤徐而不烦，简奥而不晦，卓然而自成一家。”在曾巩

的引领下，其弟曾布、曾肇等人学问精进，终成大器。北宋嘉祐二年的科举考试，被称为“千年第一榜”，曾巩和他的4个弟弟以及两位妹夫在苏轼、苏辙等众多才华横溢的文人中脱颖而出，造就了“一门同榜六进士”的传奇。在之后的从政生涯中，曾巩、曾布兄弟等人发扬古代“文以载道”的传统，坚持文为政事，诗表心声，用笔墨记录朝政得失、民生疾苦。

清勤报国守初心

南丰曾氏一族重视“清慎勤”的为官之道。曾巩一生宦海浮沉，无论身处何职都恪守清廉。曾巩调任齐州知州期间，他“无忘夙夜，勉尽疲弩”，推行王安石的保甲法，抑制豪强，减轻百姓的徭役负担，使齐州出现了“市粟易求仓廩实，邑犹无警里闾安”的和谐景象。曾巩通判越州时，组织

集开展惠民车展，充分释放报废更新、置换补贴政策红利，同步推出折扣让利惠民措施，扩大汽车消费；任城、嘉祥、兖州等地同步举办家装节、家电促消费活动，全方位激活大宗消费潜力。

节日期间，任城区发放50万元汽车消费券，兖州区发放10万元汽车消费券，20万元家居建材消费券，鱼台发放10万元汽车消费券；九龙家电、亿维电器、苏宁易购等重点家电经销纷纷推出满减消费、特价机型、折扣让利、厂家补贴等商家优惠措施，激发家电市场活力。在汽车、家电类商品受以旧换新政策调整影响销售额明显下降外，建筑及装潢材类、通讯器材类商品销售额同比分别逆势增长25.9%、13.8%。

消费场景的创新升级为市场注入新动能。济宁市重点以商业综合体、特色商业街区等为依托，深入推进商文旅融合发展，激发消费新活力：龙贵购物广场举办以敦煌为主题的“月满诗礼·盛世华章”演出表演与异域美食品鉴；万达广场举办汽车博览会暨龙贵超市中秋大集，打造花火大会、非遗炭花舞、主题音乐会等特色活动；国投·黉街以国乐新演、汉服大秀等多元内容，打造沉浸式国风体验；蓼河古街开展蓼河秋月夜主题促消费活动，推出游船夜游与团圆美食套餐。

从非遗市集到主题展览，从文化演出到体育赛事，多元场景让消费更具吸引力。监测数据显示，“十一”假期，全市大型商业综合体、特色商业街区日均人流量同比增长15%以上，营业额同比增长10%以上。



扫码看视频。