

# 众商家瞄上“七夕节”商机

## 促销活动明显升温,有的还增加了传统文化活动

本报记者 庄子帆

8月23日是中国情人节(七夕节)。现在,七夕节的关注度在逐步提高,不少商家趁机打出七夕促销牌。21日,记者走访多家商场发现,在商场的显眼位置,都设置了以七夕为背景的展示卡、广告牌,很多鲜花店已经接到不少订单。

▼一珠宝柜台打出“七夕”牌。  
本报记者 张晓科 摄



一对情侣携手在卖场“七夕”宣传牌旁经过。本报记者 张晓科 摄



上线单位:济宁火车站  
学生可提前15天  
购买返程票

本报济宁8月21日讯(记者 李蕊) 21日,济宁火车站站长陈旭东率领相关科室负责人做客政风行风热线,针对即将到来的暑期学生返校高峰,现场回答市民们提出的问题。目前,济宁火车站已增设了学生购票窗口、网络购票取票口,方便返校学生购票。

据介绍,暑期学生返校高峰将从8月23日持续到9月上旬,为做好暑期学生返程的服务工作,目前该站延长了售票时间,同时还增设了学生购票窗口,网络购票取票口,方便返校学生购票。

陈旭东介绍,根据车站目前掌握的情况看,济宁火车站高峰期日均发送旅客将达到4500余人,其中大部分客流将以学生流为主。为方便高峰期旅客购票,济宁火车站将延长售票时间,根据旅客购票情况,随时加开售票窗口,减少旅客排队人数,缩短旅客购票时间。同时,还将发挥市区各代售网点的便利作用,引导旅客到就近客票代售点购票,缩短旅客购票路途和购票等待时间,学生在网点购买学生票也不收取服务费。

“如今,乘客已体会到了网络、电话订票的好处。”济宁火车站副站长靳方春告诉记者,目前车票预售期互联网和电话订票最早可提前12天,车站和代售网点预售车票可提前10天,各次列车票额全部为网上发售。也就是说,乘客通过网络、电话订票比窗口更早两天。

记者了解到,目前济宁站每天售出的客票约有两成是网络、电话订票,这部分购票者中又以学生为主。为加快网络订票一族的取票速度,日前车站专门设定5号售票窗口为网络订票取票专用口。“每笔业务平均时间不超过10秒。”记者了解到,该窗口的设立,大大缩短了网络订票旅客的排队时间。

记者了解到,为确保学生按时入学返校,铁路部门优先发售学生票。学生旅客可以提前15天,购买到1416次东北方向、2073次北京和5046次济南方向的有座学生票。

## 七夕促销升温,还多了传统文化味

消费满77元以上有精品礼品相送、商品打折、购物参与抽奖……21日,记者走访多家商场发现,七夕前夕,大部分商家都打出了类似的促销广告。从整体看,促销力度并不像西方情人节那样热闹,商场内只有这种简单的促销广告。

在太白路一家购物中心的黄金珠宝卖区,记者没有看到,有关七夕情人节的相关促销广告。七夕情人节,这个黄金珠宝柜台有促销活动吗?这位销售人员带着犹豫的语气说,现在就有打折活动,七夕那天可能也会有促销活动。

“以前的时候,在七夕节当

天,只有送礼品的活动。今年的七夕当天,购物打折,送礼品,还有一场相亲会。”运河城企划处处长李振介绍,尽管七夕情人节的关注度在逐渐提高,但今年的七夕情人节恰逢正常工作日(周四),做活动的效果可能不太好。

银座购物中心却很重视七夕

情人节,从卖场的装饰到促销力度,下了不少工夫。“今年投资了近50万元来做促销活动。”银座购物中心营运策划科刘科长说,相对于现在较为平淡的季末促销,七夕节算是个不错的促销由头。今年还将加入古筝弹奏、牛郎织女表演等传统文化元素的活动。

## 鲜花店生意不错,订单越来越多

记者走访城区多家花店了解到,现在供应七夕节的玫瑰花已经到位,不少花店都接到100多份订单,开始加班“迎战”七夕,但较2月14日的情人来说,不管是在价格还是在销量方面还有不小的差距。

记者走进红星路上的一家花店,花店里一番忙碌的景象,6个

人正在忙碌着包花。“我们都加了两天班了,每晚都得到12点左右。七夕的前一天,还可能会通宵加班。”李女士说着话,还不忘手中的活。李女士告诉记者,现在他们已经接到100多个订单了,光今天上午就接到6个预定99朵的大订单。

在科苑路上的一家花店,遇

到来为女朋友订花的李先生,他为女朋友订了一束11朵玫瑰花,并在精致的小卡片上写上了几句甜蜜的话。这家花店的店长表示,现在的销量是一年比一年好了,但是在价格方面比西方情人节要差一些,现在预订是8块钱一支,当天差不多能卖到10块钱左右。但2月14日当天,一支玫瑰花卖出

20元。

“为迎接七夕节,我们店刚进了近9万支玫瑰。”正在整理玫瑰花的杨先生说,过七夕节的人越来越多,花的销量也见涨了不少,去年卖了6万支左右,但是相比情人节来说就差的远了,在今年2月14日情人节前后,批发加上零售卖了大约有15万支玫瑰。

## 相比西方情人节,七夕造势还需更“给力”

极具情调的西餐厅,细品着红酒,吃顿浪漫的烛光晚餐,说些绵绵的情话,这是年轻情侣们过情人节的理想选择。

21日,记者走访多家西餐厅发现,和西方的情人节相比较而言,西餐厅的促销活动有些“吝

啬”。

与“2.14”情人节相比,中国的情人节在节日氛围和关注度上略差一些。“去年七夕情人节,我们店推出了送玫瑰花、送红酒等活动,但是效果并不好,营业额没有明显的提升。”在科苑路上,一

家西餐厅的店长冯女士皱起眉头说,与此相反,今年2月14日的情人节,光牛排的营业额就达2.7万左右,而且还承接了不少家宴。

“七夕情人节比较平淡,当天会推出情侣套餐等活动,但是效果并不看好。”科苑路上

一家咖啡店的店长孙女士摇摇头说,可能是中国的情人节带有悲剧色彩,大家不愿意把这个节日过得很热闹。相比之下,西方的情人节全球都很关注,而且距离中国的春节比较近,增添了不少节日的气氛。

# 节能快行动! 八千元豪礼送不停

## ——东风雪铁龙新爱丽舍 CNG 给你省钱

随着物价的节节攀升,越来越多的人开始盘算着如何在买车、用车上省下几两银子。东风汽车品牌也顺势推出了节能环保的产品应对,但遗憾的是“豪礼”还是不够给力,“省!省!省!”的大旗还是迎风招展。时局紧张,有谁敢挑战这一不可撼动的局面,首当其冲的当然是节能王——东风雪铁龙新爱丽舍 CNG 双燃料轿车。

据小编了解到,8月10日到8月31日,济宁新爱丽舍 CNG 双燃料轿车为回馈广大车友特推出“节能快行动!八千元豪礼送不停”活动,活动期间,购买新爱丽舍 CNG 双燃料轿车的不仅仅是一辆节能环保车,更有机会赢得“八千元”豪礼送不停!此次活动的优惠力度如此让人心动,您,还等什么?

新爱丽舍 CNG 双燃料车型采用汽油及压缩天然气(CNG)电喷多点喷射燃料供给系统的1.6L16V小型高效的四缸涡轮增压发动机,更安全、科技含量更高。其中,CNG系统选用PSA认可的意大利LOVATO最新一代的CNG压缩天然气多点喷射系统,该系统处于国内汽油与CNG两

用燃料轿车市场上的领先水平。两级电磁截止阀保护不仅超过国家法规要求,还达到了欧洲先进水平,而且以上技术配置均由原厂制造,整车全部享受原厂质保,高压气



部件按照相关标准由高压容器生产厂家进行担保。凭此担保,消费者在同款车型中提供了一个更好的选择!安全、可靠、便捷,这一切都源于新爱丽舍 CNG 双燃料车型

的高性价比!

为了保护环境,解决油价上涨带来的市场动荡,很多汽车品牌都开始尝试替代能源并诞生了油电、混合动力、氢燃料、燃料电池以及CNG双燃料等车型。就国内的市场来看,油电混合动力和混合动力等因素影响,在中国当前并不具有普及意义;混合动力车型虽然在一汽丰田普锐斯的推动下颇为抢眼,但由于国产率较低,价格偏高难以被众多消费者接受;氢燃料电池车在环保、节能的优势在理论上表现最佳,然而在技术上尚不成熟。CNG双燃料车型在减少

空气污染物排放、节能环保方面有着出色表现,成熟的技术和亲民的价格让CNG双燃料车型成为最适合市场推广的节能环保车型,而且CNG双燃料车型作为完美的要属东风雪铁龙新爱丽舍 CNG 双燃料车型。

机会不多,抓紧行动吧!让东风雪铁龙 CNG 双燃料车在这个油价飙升的夏天,异军突起,笑傲车坛!详情请洽 济宁新爱丽舍 CNG 双燃料车 4S 店 咨询电话: 0537-3105166 2969777 地址:济宁市高新区金宇路 51号(重汽国际东 300米)