



“和”“鞋”造型，寓意深刻，巧妙抢眼。本报记者 秦国玲 摄

第6届省花卉交易会双节青州开展

“花卉上的中国”首次亮相

本报10月7日讯(记者 秦国玲)9月28日至10月7日,第12届中国(青州)花卉博览交易会暨第6届山东省花卉交易会在青州中国北方花木交易中心举行。本届花博会侧重从花卉的时尚和文化两个角度进行延伸展出,其中“花卉上的中国”在国内首次亮相,从衣食住行、宗教、礼仪等方面展示了花卉在国人生活中的作用。

本届花博会持续到10月7日,历时10天。国庆期间,

记者走访中国北方花木交易中心主展区域,一双巨型的高跟鞋中盛满了各种花卉,引得游客纷纷拍照留念。据工作人员介绍,这双鞋面由土色板条编织而成的高跟鞋长6米,红色的鞋跟高2.5米,鞋的内部搭了钢骨架,里面铺满了各种颜色的花卉。它是取“和”“鞋”的谐音和寓意,巧妙利用鞋子造型与花卉相结合,取谐音“和谐”之意,既美丽抢眼,又平添了几分韵味趣

味。本届花博会在布展上充分体现了“东方花都 文化青州”的展会主题,展示厅设置“花开花都、花样年华、花锦世界、花飞蝶舞、花香九州、花开热土”六个展区,融专业性、观赏性、娱乐性于一体,每个展区打造一项重点,使室内呈现一区一形象,一区一世界的展示效果。“花卉上的中国”展示在国内首次亮相。这个展厅内的衣服、家居、饰品等都有

花卉的影子,从衣食住行、宗教、礼仪等方面展示了花卉在国人生活中的作用,给人以视觉上不一样的冲击。

青州花卉高科技博览园管理委员会李青春介绍,“景观的各类构件、园林小品多采用竹木进行制作,反映人与自然和谐相处的重要性,展示了青州生态和谐、宜人宜居的城市发展理念。还有倡导环保理念的‘绿色出行’景观和‘首善为孝’景观等等,都是让游客

在赏美景的同时,展示青州发展成果。”

截止目前,全市花卉面积达到11.8万亩,花卉专业村163个,从业人员11万人,年交易额已达56亿元,青州花卉产业入选“中国产业集群品牌50强”,被国家林业局、中国花协命名为“中国花木之乡”。2012年4月,中国(青州)花卉博览交易会入选商务部重点引导扶持展会,是唯一入选的花卉类展会。

黄金周成潍坊“掘金周”

市区五大卖场8天卖了近四亿

文/片 本报记者 韩杰杰

8天最长假期已落下帷幕,回顾整个长假,天气清爽,为各个商家揽金提供了绝佳的机会。潍坊主要商圈繁荣旺销,人流不断,黄金周可谓“掘金周”。据市商务局监测数据显示,市区五大卖场9月30日至10月7日销售额为3.95亿元,同比增长5.2%。

客流接踵而至

商圈旺了
销售火了

作为一年中揽金的重要时段,也考虑到前期经济大环境不理想的因素,中秋、国庆双节便成了厂家“反扑”的重要时刻,各大卖场卯足了劲,推出各色促销活动吸引人们的眼球。

“鉴于今年比较特殊的经济背景,相比以往黄金周,此次卖场促销力度更大,花的心思更多。”潍坊百货大楼工作人员坦言。他介绍,作为名副其实的“黄金周”,卖场自行车、化妆品、鞋类的增幅均在15%到20%左右,增幅可观。由于十一期间天气晴朗、温度较高的原因,羽绒服增幅在10%左右。“查阅了一下往年的气温,往年十一气温能低个5℃左右。”

而在家电卖场,节能家电表现出了强劲的增长势头。据国美电器营销人员介绍,最终的销售结果还没有

出炉,不过从前期来看,有几个特点是比较明显的。其一就是节能产品销售格外火爆,在某些品类中,已占大半比例。再者,高端大尺寸平板电视表现突出。她说,如今42寸成了人们购买电视的一个分界点,多数人购买的电视尺寸在42寸及以上,此外,人们对60寸及以上的电视接受度也提高了。

而受美国新一轮量化宽松货币政策影响,9月份以来国际金价一路飙升。尽管如此,并没有影响人们的购买热情。市民林先生今年年底结婚,担心节后金价会继续上涨,便跟未婚妻趁假期出来“淘金”。鑫源金店销售人员介绍,很多顾客买涨不买跌,销售一路看好。今年黄金周与去年销售持平,从消费者购买过程来看,现在消费者消费更加理性,越来越看重商家的商品品质、时尚款式及服务。

**8天卖了近四亿
销售额
同比增长5.2%**

据市商务局对市区五大卖场(潍百集团、百货大楼、世纪泰华、银座商城、沃尔玛超市)的监测显示,9月30日至10月7日,五大卖场销售额为3.95亿元,同比增长5.2%。

业内人士分析,虽然销售额同比有所增长,但增幅见小。采访中,商家也不讳言今年的销售形式,称不算理想。一卖场销售主管说,按

往年,搞场促销活动,相关产品销售额增长30%是很正常的,最好的时候,一场活动做下来,业绩增幅能达五六成,今年这种现象就很少。目前总体销售数字还没有出来,不过他估计增幅10%应该是个槛。

据业内人士分析,今年黄金周卖场销售增长算不上强劲,除了受经济大环境影响,零售业发展处于低迷阶段外,再者中秋节和国庆节相邻,且今年实行高速免费,回家探亲流加之外出旅游的人,分流了潍坊当地的消费

能力。此外,今年黄金周期间的温度比以往也高了一些,对穿着类商品造成了不小的影响。

小生意大买卖 卡通气球卖得欢 一天纯赚近千元

黄金周期间,最火的莫过于各大景区和各大商圈。穿梭在景区、商圈内的小商贩看似不起眼,却炒热了节日气氛,趁机捞了一桶金。

23岁的王斐在济南上班,这次放假回家,她没像以

往一样宅在家里上网混日子,而是跟母亲做了一回“流动商贩”。她们卖的就是常见的哄小孩玩的升空气球。

记者在金宝乐园门口碰见她时,她正向一对抱着孩子的父母热情地推荐机器猫样的异形气球。在那对父母看来,6元钱一个的气球,实在算不上贵,他们买了一个哄孩子玩。

说起卖气球,王斐说,这个成本低,利润高,第一次做买卖,投入控制在千元以内她能承受得了,就选了气球。再说,以前她一个亲戚也卖过气球,还算有点经验可寻。

这些机器猫、喜羊羊、米老鼠样的卡通气球,都是王斐从网上进的货。

在记者的追问下,王斐透露,从网上订购的气球,成本价一个在0.5元到0.9元之间,充气小打击棒一个为0.3元,制氢机、封口机等投入差不多是400元钱。她出售的话,个头小些的售价5元,大点的卖6元,小打击棒卖3元,利润是比较大的。

她介绍,10月2、3号卖得最好,她和妈妈一天能卖出200多个,差不多能赚1000元钱。不过后来买卖就淡了,一天卖百十个,差的时候几十个。7日人们都准备上班了,人气也不旺了,“今天就卖了二十来个”。不过她进的货也差不多卖完了。

“这是第一次做买卖,没想到还挺成功,看来是沾了黄金周的光。”她说道。



黄金周“掘金周”。