

各大商店“父亲节”促销活动不火热

不少人不知该选什么礼物

本报见习记者 隋忠伟 记者 辛周伦

随着父亲节就要来临,很多子女都通过赠送礼物的方式来感谢父亲深沉的爱。但与热闹的情人节、母亲节相比,各大商场内,针对父亲节的促销力度有些弱,人气也相对小一些。

花店也没有因为父亲节而增加销量。一花店店员介绍,这可能是因为在不少人并不知道在父亲节该送什么花。

13日,一商家提前打出了打折促销的信息。

本报记者 刘涛 摄



商场父亲节促销逊于母亲节

记者走访发现,不少商家虽然都搞起了父亲节促销,但打折促销力度并不大,主要是鞋、服饰、领带、手表、皮带等常规的“父亲节”消费商品。如日照银座商城等推出了品牌服饰满额减、购物打折送礼品等活动。

“妇女节和母亲节,商场都会提前半个月甚至一个月开始打促销广告,折扣很大,像女士的服装、化妆品、珠宝首饰等都卖得很快,且各个年龄段的都接受这两个节日,而父亲节则没有这么火,主要是80后、90后比较注重。”日照银座商城做商城策划科胡科长告

诉记者,超市也没有推出针对父亲节的大型促销活动。

记者了解到,不少人也为给父亲买什么礼物发愁。在另外一家商场挑选商品的陈女士说,给父亲送礼物与给母亲送礼物不同,礼物的选择范围小很多,而且更注重实用,“每年除了衣服、鞋子、手表、剃须刀,送不出什么新花样,为了买衣物我已经思考了好几天了,真不知道选什么。”

买花送父亲的不多 花店生意未受影响

每年的母亲节和情人节,日照市区花店的生意都会提前一周进入销售旺季,但在父亲节前夕,花店的销售和预订情况并不乐观。13

日上午,记者走访泰安路几家花店发现,前去买花或预订花给父亲的人寥寥无几。

“母亲节我们都要提前订货,但因为买花给父亲的情况还是很少见的,虽然我们备了一些货,但是销量与平时没多大变化。”梦云花艺老板介绍。

另一家花店的店员说,这几天他们也没有接到说给父亲预订花或买花的客户。她告诉记者:“其实有固定的鲜花可以在父亲节送给父亲,例如白玫瑰,可是市民大都不知道,因而更多会选择鲜花以外的礼物。”

“母亲节可以送康乃馨,父亲一个大男人,抱着一束花感觉怪怪的,与其送花不如送点实用的东西。”市民李女士说。

网商父亲节大做文章

相对于商场对父亲节的不温不火,网络卖家今年在父亲节上大做文章,许多商家都打出了孝心牌,瞄准商机。常见的购物网站已经开始打出各种促销的宣传标语,进行各种优惠让利活动。记者在淘宝网上输入“父亲节”三个关键字后,跳出了18万余件商品信息,像一些品牌男装、男鞋、手表、保健养生等都打出

诱人的价格。

“苏宁易购、天猫等各大电商把年中促销时间范围定在了父亲节前后,希望借助父亲节来一个购物热潮。”网购达人栾玉洁告诉记者。

她说,网店上产品的种类、品牌都比实体店要丰富多,因此更多的人会选择商品种类更为丰富的网店来为父亲选购礼品。见习记者 隋忠伟

个性化礼物挺受欢迎

在杯子上刻上想对爸爸说的话,再题上自己的名字;在毛巾上绣上“爸爸,您辛苦了”;“颁发”给爸爸一张奖状;在新衬衫的袖口、内插袋边缘,甚至是里衬,绣上父亲的名字或自己的名字,或特别的日期、字母等等,不少商家还推出这样的创意礼物。

这样一份独一无二且意义非凡的个性化礼物,

成为不少讲求个性的年轻人挑选父亲节礼物的首选。也有不少年轻人索性给老爸颁发“最佳爸爸”奖牌表示感谢,而今年“最佳爸爸奖牌”依然走俏并且升级换代,花样翻新。

记者浏览发现,不少淘宝商店,都卖出去几千个这样的礼物。“这样的个性小礼物,特别受年轻人的欢迎。”一店主介绍。见习记者 隋忠伟

全新 950

“四零行动”

- : 零首付
- : 零利率
- : 零手续费
- : 零担保

盛和日照店: 8618350 地址: 奎山汽车城204国道西

盛和莒县店: 6666561 地址: 莒县西环路北首

盛和五莲店: 5238666 地址: 五莲广场斜对面

荣威W5也可享受该政策

今日日照 全媒体集群

服务大局 解读民生
欢迎提供线索,为您的工作、生活添姿彩

【齐鲁晚报《今日日照》官方微信成立】每日有最新日照新闻,气象、生活、活动资讯全覆盖。借助新媒介搭建与读者、网友沟通渠道,扩大品牌影响力。

关注我们的方法: 微信点击“朋友们”→“添加朋友”→“搜号码”,输入qlwbjrrz搜索即可,或扫描二维码,感谢大家支持。

新浪官方微博@齐鲁晚报今日日照

齐鲁晚报今日日照官方微信: qlwbjrrz

日照大学生群: 143268312

日照妈妈读者群: 230817037

即时日照群: 18074958

日照爆料群1: 18074958

日照相亲群一: 196283194

日照相亲群二: 271342974

日照相亲群三: 111912606