

纸送真情

□韩爽

几年前的一天，突然接到一位久未联络的同学A君打来的电话，询问在报上做“巴掌大小”的一块广告多少钱。原来，A君始于高中时代的爱情长跑终于修成正果，一对“青梅竹马”想用一场盛大的婚礼来见证自己轰轰烈烈的爱情，其中一项大胆的计划就是把婚纱照登报昭告天下，高调示爱。一番恭喜贺后，我目测了一下自己的手掌，再翻翻晚报广告价目表，好心提醒他：先站稳喽，别趴下，然后淡定地报出了一部车子的价格——虽然只是入门级家用车，却也能想象电话那头吐舌头抽冷气的愕然表情。半晌，对方叹口气：算了，还是把这钱省下来还房贷吧……

把发行量庞大的报纸当作“喜帖”，将喜事广而告之——即便现在想来，也很佩服A君当年这一半途夭折的念头。其实，用报纸广告表达个人情感，这一传统久已有之。在各地图书馆或藏家收藏的旧时代报纸上，常见各种主题的个人广告，内容绝不限于如今的身份证挂失、二手房寻租等，而是涉及生活情感方方面面，其中以结婚喜报、征婚启事最为常见，民国时期的报纸上甚至不乏断绝亲缘关系、情侣分居声明等主题“另类”的个人广告。1981年初，新中国第一则登报征婚广告发表在《人民日报》下属的《市场报》上，轰动一时。征婚人名叫丁乃钧，列出的个人基本条件：“政治面貌：摘帽右派；年龄：40岁；身高：一米七；工资：43块5。”而几年前，香港富豪刘銮雄一掷万金包下报纸整版广告为大美人李嘉欣贺寿兼示爱，至今仍是港人津津乐道的话题。

可惜，长久以来，登报发布个人情感广告多是“有钱人的游戏”。一方面，居高不下的广告价格门槛，挡住了普通人传情达意的脚步；另一方面，则是缺乏适合发布此类广告的面版平台，即便有零星的征婚广告，也大多藏身于报纸中缝，或是混杂在普通分类广告版上，情感表达效果极其微弱。好在这两年，报纸广告产品越来越细分，一些心思活络的南方报业同行开始深入挖掘个人情感广告这块宝地。虽然广告收入无法与商家广告相提并论，却为报纸带来一股清新之风，因其添喜气、接地气，充满了浓浓人情味儿，而成为报纸阅读率最高的版面之一。

现在，济南人也终于可以摆出深沉文艺范儿，自豪地说一句“我是广告主，我为自己代言”——翻开每周五的《都市消费·喜报》版，满篇的祝福，传递出温情满满的正能量。在这里，人人都是广告主，可以为自己做广告，也可以将亲友的喜事好事广而告之，表达一份祝福答谢之意；在这里，报纸是喜帖，也是贺卡，而且是发行量最牛的“贺卡”——要知道，齐鲁晚报在济南地区发行40余万份，算上传阅率，便有上百万人可以分享你的幸福，花一两百元送上一条一两百万人传阅的祝福语，是不是比发短信送红包请吃饭更有意义呢？

在个人情感的多元化表达时代，报纸不应只是新闻纸、广告纸，更是服务纸、情感纸。比起电视、广播、网络媒体，报纸对一个地区的精准覆盖及其收藏纪念价值是不可取代的。以往面孔严肃的报纸，如今敞开版面接纳普通人的情感表达，扮演幸福使者的角色，这既是被祝福者的福音，也是报纸与读者亲密互动的福音，更是报纸自身功能进化的福音。

昨天特意致电开头提到的那位A君，告知《喜报》开版的好消息，开玩笑地建议他补登一下婚纱照，弥补当年“未竟的心愿”。谁知对方反应神速：“太好了！我儿子五岁生日快到了，正想送份有纪念意义的礼物呢，咱说好了，版位给我留着啊！”

消费，是一门艺术
消费，是一种态度



本期主打 >>
祝福深深 E02-E06

微节气 >>

今日“夏至”

今天是二十四节气之一的“夏至”。夏至是北半球一年中白昼最长，黑夜最短的一天。夏至虽表示炎热的夏天已经到来，但还不是最热的时候，俗话说“热在三伏”，真正的暑热天气是以夏至和立秋为基点计算的。

微声态 >>



@齐鲁晚报都市消费
山东，济南

五花八门各色消费
物语、败家宣言、生活
感悟持续搜罗中……

◎傻人有傻福

【藏在花语中的祝福】薰衣草：等你说爱我；白色郁金香：纯洁的友谊；白百合：心心相印；紫罗兰：永恒的美；栀子花：原地守候你的爱；7朵玫瑰：偷偷地爱着你；蒲公英：无法停留的爱；勿忘我：请不要忘记我；风信子：永远的怀念；满天星：真心喜欢；雏菊：隐藏在心底的爱。

◎欢乐岛水世界

【最棒的祝福】最快的脚步不是跨越，而是继续；最慢的步伐不是缓慢，而是徘徊；最好的道路不是大道，而是坦荡；最险的道路不是陡坡，而是陷阱；最大的幸福不是得到，而是拥有；最好的财富不是金钱，而是健康；最棒的祝福不是将来，而是现在。

◎好生活是熬出来

【征婚广告的妙用】英国作家毛姆在成名之前生活清苦，为求剧作能有销路，于是在报纸上刊登了一份征婚启事：本人是年轻有教养的亿万富翁，希望能和毛姆小说中的女主角一样的女性结婚。几天后，他的小说被抢购一空。

(以上言论来源于网络,不代表本刊观点)

VIP会员钜惠

畅享年中庆

贵和购物中心 GUIHE PLAZA

6月21日-6月23日

感恩钜惠

L1-L2层国际一线服饰年中倾力巨献

Salvatore Ferragamo DOLCE & GABBANA TODS BURBERRY

MaxMara BALLY MELANBANK ganting

持会员卡购化妆品当日单张发票消费满1000返200元促销卡；当日单张发票满1980/3880/6880/9880元加赠50元电话卡/100元贵宾卡/200元贵宾卡/300元贵宾卡。数量有限，赠完即止。

L3-L5层穿着类商品满500返300/200/150/100元促销卡，最高限返3000元。

会员专享

6.21-6.23日持会员卡购L1-L5层服装可享2倍积分。活动期间会员顾客积分满500分，即可兑换10元电子礼金，兑换时间仅限6.21-23日。

返利使用日期：6月30日止 兑换地点：L3层会员中心。

※ VIP会员中心电话：80982323 团购电话：80982766 80982777 ※

精彩抽奖 畅享年中庆

持会员卡消费单张发票满1000元即可领取刮刮卡1张（单张发票限领2张），每日抽出一等奖1名，二等奖2名，三等奖3名，纪念奖100名。

(奖券数量有限，赠完为止)



满档赠礼 惊喜无限

活动期间，持会员卡购买L1-L5层商品（黄金、数码、小家电等特例产品除外）当日单张发票消费满2000/5000/8000/10000/20000/30000元即可获赠精美礼品。数量有限，赠完即止。



微信扫一扫
手机逛贵和