

传统元宵节撞上了西方情人节,不少商家借机揽客

今年元宵节汤圆多了“情人味”

本报聊城2月11日讯(记者 李璇 郭庆文 实习生 陈亚新) 11日,记者走访城区各大超市和街头零售点发现,元宵节虽未到,作为节日必备的汤圆早已唱起了“主角”,提前热销。而由于今年传统元宵节撞上了西方情人节,不少商家看准“商机”,推出巧克力、水晶、水果等多种汤圆来迎接“双节”招揽顾客,让今年的元宵节多了些“情人味”。

11日下午,记者走访各大商超发现,汤圆已经成了速冻食品区的主角,各种口味、不同品牌的汤圆被摆放得满

满当当,售价从3元多至20多元不等。记者看到,今年的汤圆较往年品种明显增多,除黑芝麻、豆沙、花生、八宝等常见传统口味外,还有栗子、紫薯、红枣等口味。

据超市销售人员介绍,水晶汤圆有黑芝麻、花生、红枣、紫薯四种口味。“水晶汤圆和普通的白色汤圆不一样,这种汤圆从外皮就能看到馅料颜色,有紫色、红色、黑色、黄色。”销售人员说,由于今年元宵节恰逢情人节,这种水晶汤圆很受年轻人喜爱。另外,有的商家还推出了水果系列汤圆,有甜橙、菠

萝、草莓等多种口味,让汤圆顿时多了许多“甜蜜”感觉。

相比传统汤圆,此类新颖独特的汤圆价格不算便宜。记者看到,普通袋装黑芝麻汤圆,六七元就能买一袋,而这种汤圆一般要15元至20元不等。“孩子和年轻人都比较喜欢水果味的,一般顾客还是钟爱传统口味或木糖醇的。”兴华路一家超市的汤圆促销员介绍说,超市从正月初就设立了汤圆专柜,和水饺等其他速冻食品相比,这几天汤圆的销量增幅很大。虽然今年汤圆价格较去年略有上涨,但销量依然可观。

“由于团购市场整体疲软,今年元宵节零售将成为主要销售形式,不过今年情人节和元宵节双节重合,预计将刺激传统消费。”一位超市工作人员说,今年部分品牌的汤圆,还打出了爱情牌,推出了巧克力馅。

同时,网购元宵粉、各种馅料DIY自制汤圆也受到年轻人的追捧。记者在一些购物网站上看到,网上出售的各种汤圆原料非常齐全,很多商家还附带汤圆的制作方法。小李经常在网上购物,她已经从网上购买了原料。“自己包汤圆更有意思。”她说。

节后不少商家忙甩“年货”

本报聊城2月11日讯(记者 李璇) 11日,记者走访市区部分超市商场发现,不少年前卖得红红火火的年货,刮起了“甩货风”。但因为大多数属于过年的应景商品,虽然价格大幅缩水,但消费者还是不太领情。

11日,记者在城区柳园路一家超市内看到,春节前摆在超市显要位置的各种精美包装保健品礼盒已经打出了“降价促销”的字样,有的原售价200多元的品牌维生素胶囊,甚至打出了买一赠一的优惠。超市的一位促销员表示,买礼盒装保健品的市民大多是赶着年前送礼,年后销量肯定降下来。

城区振兴路一家超市里,熟食礼盒及土特产礼盒都已经没有了年前的火爆场面,很多礼盒都贴上标签搞促销。礼品装白酒也加大了促销力度,原价49元的白酒现价为39元,原价128元的礼盒装白酒更是打出“买一赠一”的优惠。

超市销售人员说,一般来说,各种礼盒装年货春节前比较受宠,主要是走亲访友显得有面子,可春节一过,市民对礼盒装年货的需求量也随之下降。尤其是各种肉食的保质期比较短,年前没有卖出去的礼盒,春节一过就开始清仓处理,但消费者对此却反应平平。

另外,年前销售红红火火的马年吉祥物,还没出正月也遭了冷遇。柳园路一家精品店里,年前飙升至五十多元一个的毛绒马宝宝玩偶,现在也打出了39元的促销牌。“降价是为吸引更多顾客,但现在一天也卖不出几个。”店员无奈地说。



东昌东路一家超市里,汤圆已经成了速冻食品区的主角。

本报记者 郭庆文 实习生 陈亚新 摄