

## “潮玩五一”特别策划

本报记者 苏立萌

五一假期是每年上半年各大购物中心的关键促销期。近日,记者走访发现,在五一比拼营销的尖峰时刻,卖场折扣、购物满减、满额抽奖等促销“老戏码”不再是商场今年的主打活动,别出心裁、丰富有趣的主题体验营销才是时下“新宠”,快闪店、音乐节、机车展、宠物比赛等一大批创意活动纷纷出炉,掀起营销大潮。业内人士分析,实体商家迎合当前消费升级潮流,大打创意体验牌来营造“卖点”,将给消费者带来更愉悦的购物体验。

# 购拼创意“购”出色

## 花样营销 商家比拼创意

一直以来,“逢节必促”是商场多年来的大特色。但近年来,在电商、网站的冲击下,实体商场正面临考验。仅靠传统的促销已不能唤起消费者的购物激情。对此,实体商场不断创新求变,在今年的五一营销活动中不断玩出新花样。

“2018河南优放音乐节 Family Day”将于4月29日、30日在杉杉奥特莱斯广场举行。届时,还将创新推出“艺术汽车区”,一辆辆工业机械杰作与鲜花和音乐搭配,穿梭其中,更浪漫艺术气息。另外,还有美食区、亲子区、创意市集区,汇集了各地美食和创意手作,满足全家人的吃、喝、乐、购需求。郑州杉杉奥特莱斯广场企划部部长曹胜表示,此外,五一期间全场2-6折起,让广大市民还能享受到购物实惠。

在锦艺城购物中心,除了一系列促销活动外,还有宠物展、哈雷机车展示、摇滚音乐节、街舞比赛等诸多主题活动贯穿整个五一假期。“期间,我们还结合亲子客群,推出一些丰富多彩的组合活动,满足全家一起逛街的

需求。”锦艺城购物中心企划经理李怀志表示。

中原万达的活动也是创意十足,4月29日将举行炫彩荧光跑,4月30日进行机车音乐节,5月1日还有时尚好玩的奥帕拉拉星光派对,每天精彩各不相同。国贸360广场则结合八周年庆典,在传统营销的基础上添加了不少创新细节。

各个商场火力全开,玩出创意,将更大程度地吸引客户,为商场带来人气。专家分析,商家“创意体验+促销”的模式,将给消费者带来“玩中购”“购中玩”的精彩体验,实现营销目的。

## 创新模式“快闪店”成亮点

如今,为迎合消费者需求,商家活动展现形式不断推陈出新,除了创意体验活动,多个商家还紧跟潮流趋势,引入当下流行的快闪店,已然成为今年五一的一个亮点。

近日,河南乐语快闪店在锦艺城购物中心和大卫城购物中心同时开业,丰富的场景

化体验区、AR产品体验以及多种多样的潮品,迅速聚集了高人气;在熙地港,台湾超人气文创品牌“森活木趣”也以快闪形式出现,精致的木质玩具、生动的木质小动物以及清新悦耳的音乐铃声,让人仿佛置身森林之中。

而在处于北区的惠济万达,也有一家人气爆棚的快闪店——想念面馆将于近期开业,其由想念面条和京东联合打造,将产品体验、产品销售、情感互动等功能相结合,赋予面条更多的精神内核和文化内涵。

据了解,2016年,快闪店在国内集中爆发,很多商场都在尝试引入快闪店。李怀志认为,快闪店与网红文化有很大的关系,即通过一个噱头或主题进行快速传播。虽然快闪店生命周期不长,但会有一定的爆发力,吸客能力还是很明显的。有业内人士分析,今年五一,这些快闪店的出现,势必能够给郑州市民带来焕然一新的购物享受。

## 刺激消费 购物高峰将至

“这几天一直在关注商家五一活动动

态,准备五一约着朋友一起去吃喝玩乐。”90后小金告诉记者,现在逛街不仅仅是购物,更多的是享受逛街购物的过程,而商家推出新颖时尚的活动往往更能吸引年轻人的注意力,让人心动。

当消费者从目的性消费过渡到体验型消费时,商场对创意体验活动以及快闪店的诉求也变得更强。曹胜表示,目前,传统零售正向购物中心经营、场景经营转变,促销形式也逐渐转向线上线下结合的新营销。记者了解到,当前,“创意体验”被视为商场应对电商冲击、持续向前发展的一大筹码。

“在活动构思上,我们希望给周边客群一个别样的五一活动。”李怀志说,“随着假期临近,各项活动的出炉,商场已经提前热闹起来,节日营销效果正在凸显。”

商家活动的相继推出,刺激着消费者的购买欲望,假期消费高峰已然到来。有购物达人建议,各大商场同一品牌折扣力度各有不同,建议大家货比三家再入手。此外,每逢购买高峰期,一些热销产品会出现缺货的情况,餐饮商家也将出现高峰排队现象,建议消费者错开销售高峰。

## 工商银行郑州花园路支行 获誉“安全管理先进单位”

本报讯(记者 张慧)近日,中国银行业协会发文表彰银行业安全管理先进单位,工商银行郑州花园路支行获得“安全管理先进单位”荣誉称号。

据介绍,近年来,该行不断强化机制建设,确保工作落到实处。将安全防范目标落实到岗、落实到人;建立班子成员分包网点机制、支行主抓安全保卫负责人定期巡查机制、保卫专干专项检查机制、助理内控监察员驻点巡查机制、网点负责人日常巡查五种机制,多层次、全覆盖、无死角强化对网点的检查和监督。同时,该行紧抓“班前十分钟、班后十分钟”的关键节点进行重点管控。

此外,该行多措并举,全面强化风险防范,确保业务安全运行。注重对办理异常汇款业务的客户有效识别;及时更新灭火器具,全年更换手提式灭火器、自助银行灭火器近500具。在当前外部欺诈风险事件频发的态势下,强化外部欺诈信息系统的操作和管理,按月开展应急演练,分别在全行辖内15个二级支行开展消防知识教育2次,开展各种应急演练15次,组织全行实施应急逃生演练2次,全面提高了员工的应急处理能力和防外部欺诈水平。

下一步,该行将继续做好安全保卫工作,不断提升安全管理水平,严密防控各类外部欺诈风险及安全事故发生,有效保障支行经营环境的安全稳定。

## 分时租 欢乐行

临近五一假期,市民用车需求急剧攀升,其中,共享汽车的车辆已供不应求。同时,一些传统租车公司为满足消费者的便捷租车需求,也尝试布局“传统+线上”或者“传统+共享”的模式吸引消费者。有业内人士分析,线上分时租赁已成租车市场趋势。

## 市民租车热情高

记者从东方租车、盼达用车、一步用车等多家租车公司了解到,今年五一,市民租车热情高涨。“大部分市民提前一周就开始预约了,目前,将近80%的车辆已被预订。”东方租车负责人告诉记者,近年来,东方租车开通有网站、微信以及旅游平台等线上租车,所以很多市民直接在手机上提前预订车辆了。从当前预订情况来看,假期前夕基本就没车了。

在传统汽车预订火热的同时,共享汽车也出现了供不应求的局面。“现在闲置车辆很少,尤其到周末,车辆几乎处于上一个用户刚还车到站点就会被另一用户租走。五一假期预计会迎来一个小高峰。为满足消费者租车需求,我们将积极提供能源供应,及时对车辆进行合理调度调整,保证用户用车的快捷性。”盼达用车相关负责人告诉记者,截至目前,盼达在郑州已投入运营车辆近2000辆。

记者采访了解到,五一期间,80后、90后年轻群体是租车主力军。在市内以及郑州周边用车的用户大多选择续航里程有限的共享汽车,长途出行的客户则青睐传统租车。

## 分时租赁成趋势

说起共享汽车,大家并不陌生。共享汽车多以分时租赁的模式,按小时计算提供汽车的随取即用租赁服务。消费者可按个人用车需求和用车时间预订租车的小时数。

近期,神州租车在深圳正式上线分时租赁,携程等互联网企业也开始进军共享汽车市场。在业内人士看来,共享汽车已成为租车市场的发展趋势。“共享汽车以更低的押金、便宜的租车价格、手机取车和用车便利的优势,赢得消费者尤其是年轻消费者的喜爱。一位从事传统租车业务的专业人士告诉记者:“传统租车行业急需改革,打破租车手续复杂、价格高等消费痛点,传统租车公司选择上线分时租赁是大势所趋。”

“手机简单注册就能开走车的共享模式实在太方便了,期待更多企业加入共享汽车。”经常使用一步用车上下班的小于说。

东方租车负责人表示,东方租车在进行线上探索的同时,目前也有意向进入共享汽车领域,有推行分时租赁的打算。毕竟,探索“传统+共享”模式可以为消费者提供更优越、更丰富的服务。



## 体验游 玩出趣

五一将至,新一波的出游高峰也随之到来。近日,记者采访多家旅行社了解到,今年五一出游方式多以直飞、包机以及高铁直达出游为主,体验式旅游是消费者首选。目前,多条直达旅游线路预订人数持续攀升,一些热门体验式旅游产品已经没有余位。

## 体验式旅游受追捧

近两年,旅游消费升级是旅游行业发展的显著趋势,游客的关注点正由“购买商品”转向“购买体验”。在郑州旅游市场,“购买体验”的消费者也在日益增多,体验式旅游备受追捧。

“随着人们对生活方式和品质日趋个性化的追求,以运动旅行、文化旅行、农旅旅行为主的体验式旅行逐渐升温,成为当下热门的旅行方式。”河南环宇旅行社工作人员说,“现在,我们也在积极跳出只在景区做活动的思维模式,将运动元素、文化元素等加入到旅游产品之中,增加消费者的旅行体验感。针对今年五一,主要是增加体验游,现在体验游很受欢迎,基本没有余位了。”

采访中,市民郭先生向记者分享了参与体验式旅游的感受:“之前去旅游,也就在目的地看看景色,尝尝当地特色美食,活动行程单调。现在的体验式旅行能带来丰富的趣味体验,如亲身体验

射箭、做传统美食等,在旅行中与当地的生活融为一体。”

提升体验感,说到底就是要“玩得不一样”,记者走访发现,目前,我市多家旅行社推出的体验式旅行产品,有的融入本地文化资源,展现民俗风情;有的运用现代技术,增加互动性、娱乐性,比如安徽西递宏村的“VR虚拟古镇游”。“部分产品4月中旬刚一推出,就被预订满了。”一家旅行社相关负责人表示。

其中,具有实践体验度的亲子体验游也预订火热,赢得了不少家长的推崇。“之前带孩子出去玩,大多是走马观花,现在更愿意选择深度体验游,孩子可以在旅行过程中获得更多的体验和感受。”一位家长表示。

## 直飞出游为首选

五一出游,游玩时间是大家制定出游计划时的主要考虑因素。打算趁着假期出游的肖琴说:“五一假期不长,对比

之下,觉得还是选择直飞或者高铁可以直达的旅行地最靠谱。”

据了解,今年五一期间,多数市民青睐直飞或高铁直达旅行地的旅游产品。河南中旅旅行社亚星广场部相关负责人说,目前,在售的直飞、包机或者高铁直达的线路基本没有余位。“直飞和高铁是目前最为热门的旅行方式。”河南环宇旅行社相关负责人说,现在,郑州出游线路丰富,直达旅游城市、旅游目的地的航线增加了不少。还有新开发的高铁直达婺源、徽州等线路,市民三天出省游玩完全不成问题。

专家建议出游的市民根据线路长短来选择性价比更高的出行方式。从旅途时间上来说,长途线路,飞机、高铁有着一定优势。不过,乘飞机旅行的总时间不只是出发、到达时间,还包括市内交通、安检、进出站等各方面因素,对于选择长途线路旅行的市民来说,直飞旅行是首选。但对于选择中短途线路的市民而言,高铁从价格和总体上总体比较占优势。

## 消费相对论

栏目记者 陈茜

## 旅游旺季来临 景区不应只停留在门票经济

资源与全民融合,做一个淡化门票的精品旅游景区才是趋势。

究其根本,如果旅游发展单纯依靠门票收入,门票价格必然会居高不下,这将在一定程度上加重游客旅游支出的心理负担,而且当地旅游收入也趋向单一,造成旅游产业可持续发展的动力不足。曾经,杭州西湖拆掉围墙,取消门票,成为国内第一个免门票的5A级景区。10年间,游客数量和旅游总收入增加数倍,还使得杭州餐饮、旅馆、零售、交通等相关行业迎来井喷。宁波市也在休闲旅游基地的打造过程中深得裨益,通过对自行车、海洋垂钓、滑翔伞、皮划艇等旅游新业态的开发,拉动了当地旅游产业和关联产业的发展。

其实,要想打造精品旅游景区,首先景区要树立新的旅游资源观。旅游资源不仅存在于有形的游憩项目或实体物质层面,还体现于能产生休闲心理、旅游体验等精神层面无形的活动内容。只有发展旅游新业态,有效延长游客的停留时间,才能拉动游客的多元化消费。

另一方面,加强旅游产业链各环节之间的联系互动。通俗来说,游客在景区游玩后,既在本地住宿、吃饭,又选择在本地娱乐设施进行消费等。这就需要旅游产业链内各游乐项目之间形成产业联系和互动,才有提升旅游产业的整体竞争力,更好地满足消费者的旅游需求。

## 中国体育彩票 CHINA SPORTS LOTTERY

### 体彩郑州东区分中心召开表彰大会

近日,体彩郑州东区分中心分别在郑州、新郑、中牟召开表彰大会,对分中心2017年度省级、市级优秀销售网点进行表彰,并向这些销售网点授予“优秀销售网点”的奖牌。

过去的一年里,在河南省体育彩票管理中心的正确领导下,在体彩郑州东区分中心所辖各销售网点业主、销售员的共同努力下,体彩郑州东区分中心牢记体育彩票“为国家筹集社会公益金,促进社会公益事业发展的”初心和使命,积极落实建设“负责任、可信赖、健康持续发展的国家公益彩票”目标,传播“公益体彩 乐善人生”品牌理念,结合本地市场实际,协同发展三大类游戏玩法,扎实推进各项工作开展,全年累计完成体彩销售19.83亿元,实现了整体销量的再次稳步增长,按照河南省体育彩票管理中心《关于表彰2017年度体育彩票优秀网点的通知》,体彩郑州东区分中心所辖体育彩票销售网点中共有206个网点荣获“优秀销售网点”称号,其中省级优秀网点103个、市级优秀网点103个。

会上,该分中心还对各销售网点为社会公益事业做出的贡献给予了充分肯定,并希望各销售网点在今年再接再厉,继续做好本网点的体育彩票宣传和销售工作,为体育彩票事业发展做出更大的贡献。

## 中国体育彩票 CHINA SPORTS LOTTERY

### 体彩郑州西区分中心 开展竞彩提升培训会

日前,体彩郑州西区分中心针对竞彩销量处于中下游的竞彩网点,组织开展竞彩网点业务提升培训会。

培训会上,受邀到场的体彩洛阳分中心工作人员,结合自己的销售经历,将近几年洛阳分中心丰富的竞彩销售有效经验传授给在场的每一位销售人员,大家受益匪浅。随后,体彩郑州西区分中心的几位业主上台分享了自己的培训心得体会。

此外,会议期间,来自体彩郑州西区分中心培训师团队的一位销售员讲师也进行了精彩演讲。他通过自身网点的成长经历介绍了身为一线销售人员在网点时应该做什么、怎么做才能更好地提升本店的影响力,从而提升本店的销量。

网点竞彩销量的停滞不前,不仅仅影响着网点自身的销售业绩,更影响着竞彩大环境的发展。此次,体彩郑州西区分中心秉承着对网点负责,对区域负责的态度,对竞彩销量处于中下游的网点进行帮助,让责任彩票精神切实落地。马龙

