暑假接近尾声，学生们开始置办开学装备，特别是即将入学的大一新生刚需旺盛。在我市诸多大型商场，服饰、文具、箱包、电子产品等品类热销，商家纷纷瞄准“开学季”推出主题营销活动，助力淡季销售并为即将到来的“金九银十”造势。随着“开学经济”逐年升温，专家呼吁广大学生及家长需理性消费，别让开学成了烧钱季。

聚焦“开学经济”之市场

主题营销正当时

本报记者 武 姣

商场：商家忙促销热拼开学季

近日，在丹尼斯大卖场郑花路店，入口处的文具地堆吸引了不少中学生驻足，而在家电区域，一些家长徘徊在柜台之间为孩子挑选手机、笔记本电脑和数码相机之类的电子产品。

“我家姑娘月底就要去外地上学了，带她来逛逛，选购一些必需品。”市民刘先生说，“女儿需要置办的开学装备非常多，购物清单都列好了。”

从本周末开始，各大院校将陆续开学，学生购物高峰期到来。虽然学生并非商场主力客层，但为了促进淡季销售不少商家纷纷抢搭“开学季”末班车。

“我们针对个别品类做了开学季的促销活动，5楼儿童服饰、箱包等卖得比较好。”正道花园百货负责人说。昨日，BHG北京华联郑州店以“宝贝开学晋级”为主题，展开儿童促销活动，部分品牌低至2折。大商新玛特郑州总店更是拉长“开学季”促销活动，从月初开始一直持续至月底。

大商新玛特郑州总店负责人表示，通过一年的筹备，大商天狗网8月正式上线，开学季成为第一块试金石，线上线下联合促销，为消费者购物提供更多便利，此前，为满足学生客层的新鲜感，还在开学季活动之前对4楼进行品牌调整，引进ONEPIECE、LALABOBO等潮牌。

业内：细分市场预热“金九银十”

商家普遍表示，一年中可针对学生群体策划营销的机会并不多，除了六一儿童节就是开学季，虽然学生消费力有限，依赖于家长，但这类消费群体十分庞大，并有独特的鉴别力、时尚触觉敏感，是商场不容忽视的消费客层。

记者发现，在我市部分商场展开的开学季营销活动中，不仅有单纯的商品优惠促销，还有诸如沙龙、讲座等文化互动活动，商家通过多种形式来增强“开学季”活动的趣味性和丰富度。

大商新玛特郑州总店负责人告诉记者，传统淡季消费增长点并不多，而8月中旬至9月初，学生们消费需求旺盛，所以有必要将学生特别是15至25岁年轻客层作为重点营销对象。

“开学季主题活动是商家在进一步细分市场，根据定位对目标客层进行针对性促销，其所涉及商品品类虽有一定局限，但在这个时间段能掀起销售小高峰。”河南省商业协会副秘书长任佳说。

业内人士认为，商场“金九银十”传统黄金销售旺季即将到来，诸多商家已做好备战计划，而“开学季”活动无疑是商家在为“金九银十”的到来造势，从而提升活动掌控能力，拉长营销战线。

提醒：开学消费勿变开学浪费

随着居民购买力不断提升和消费观念的变化，在商家营销活动的推动下，“开学经济”逐年升温，而学生们的开学装备也变得越来越“高大上”。

据了解，小学生和初中生的开学消费主要以文具消费为主，费用基本在千元以内。对于即将踏入大学的学生来说，由于个别专业的特殊性，高配电脑、单反相机等成为必不可少的学习用品，而除了必备的文具之外，还需要其他生活用品，配齐台灯、手机、被褥、箱包等入学装备动辄就要上万元。

记者在二七商圈随机采访了十多位大一新生，大都表示会在开学前添置数码装配，在他们看来，由笔记本电脑、单反相机、苹果手机组成的“开学三件套”成为流行，不少女生还将目光瞄准名牌服饰和化妆品。

“开学也是新的开始，给孩子换个手机，买身新衣服，虽然开支不小，但是这钱花得值。”市民王女士笑着说。

分析人士认为，开学经济如此火热，主要原因之一是家长的溺爱心理和学生的攀比心理。在购置开学装备过程中，要注重物品实用性，对于一些非必需品盲目跟风，也不可盲目追求名牌。家长需理性消费，不要随意满足孩子提出的高消费要求，正确引导、培养孩子正确的消费观，不要让“开学消费”变成“开学浪费”。

送福利啦！

本报邀您观看 芭比娃娃时尚主题展

据悉，“我有我闪亮”芭比娃娃时尚主题展全国第三站走进郑州国贸360广场，并于今日正式开幕，活动将持续至10月8日。

活动期间，郑州国贸360广场花园路外广场将展出120平方米的DREAM HOUSE，共有好莱坞名人芭比展、世界风情芭比展、芭比丝绸复刻版、国际品牌芭比、假日芭比等多个系列，消费者可在其中邂逅不可思议的芭比八音盒和最大的芭比梦幻舞裙，还能获得限量版芭比纪念书签一套。

为了让更多的“芭比迷”近距离感受芭比时尚魅力，本报将送出芭比展贵宾卡200张。

贵宾卡福利：

1.花园路外广场芭比展DREAM HOUSE不限次进场门票；

2.郑州国贸360广场1F西厅免费体验艾米美甲带来的限量版芭比美甲1次；美宝莲彩妆师现场为你打造芭比妆容1次；洛林塔屋也特意准备了芭比最爱的下午茶1份；装扮完毕，免费拍张照片留作纪念。

参与方式：

1.关注我们。在微信订阅号里查找“郑州日报商业播报”或用微信扫描二维码关注即可。

2.将本次活动微信链接分享至朋友圈，并截图发送至“郑州日报 商业播报”微信公众平台。

3.前100名读者每人将获得贵宾卡两张。

领取方式：

凡中奖读者均可凭微信名单公布通知，到郑州日报社1楼东厅时尚消费工作室领取。（中奖名单将在微信公众平台公布）

领取时间：8月25日~8月29日

目前，时尚消费微信公众平台——“郑州日报商业播报”已上线半年，该平台不仅发布本版及时新闻、行业热点话题、商家优惠信息等，而且还不定期发送有趣互动内容以及读者回馈活动。即日起，关注“郑州日报 商业播报”即有机会获得本报赠送的相关礼品。

微信名：郑州日报 商业播报

微信号：zzrbssxf_9

姣姣带你吃郑州

栏目记者 武 姣

“人间有真味，半酣意尤长。”拿起《一把盐》这本书，最先走进心里的就是这10个字。作者左壮说：真正的好厨师，是要让菜肴的每一道料，突出食物本来味道。和左壮一样，在香天下火锅的意志中，是要做食物本身的味道。为得到这份美好，本期试吃团成员踏上了寻觅之旅。

走进店面，所有食客被香天下古朴的中式格调吸引，开放式大厅南部是一个可供四川民俗表演的舞台，二层隔间墙壁上，高雅大气的彩墨画颇具东方意韵。

全员入座后，一道道赏心悦目的菜品陆续上桌。“这个挂面鸭肠的装盘独具匠心，很有艺术性。”试吃成员“曼曼”（微信昵称）说。几分钟后，清油锅底开始沸腾，“锅底麻辣适中，口感新鲜爽滑，青菜煮了这么久，后味儿也不苦。”试吃成员张女士边吃边说。

“口感爽脆的极品千层肚、入口生香的红糖糍粑，这些都是点击率非常高的菜品。”香天下火锅负责人表示，为保证食物本身的味道，所有食材极为讲究，如挂面鸭肠取材成都温江金马河养殖场放养鸭，毛肚从宰牛场直接取货，保留原始的脆爽和草香味。同时，在汤料中加入陈皮和黄莲，久吃不伤肠胃。

另据介绍，香天下传承火锅是郑州市黄河饭店2014年重磅引进的全国著名火锅品牌，以“兼香型火锅”、“清油火锅”、“橄榄油火锅”为特色锅底。

下期美食探店：**Tiger Pizza**

8月25日：东风路花园路蓝宝湾二期9号楼底商110号

10人免费试吃团招募中

报名方式1：官方微信（发送“我爱美食”）

报名方式2：0371-67655258

消费资讯

郑州杉杉奥特莱斯奠基

本报讯（记者 赵 佳）8月20日，杉杉奥特莱斯·郑州项目在普罗旺世中城举行开工奠基仪式和新闻发布会。杉杉集团董事长郑学明、信和·普罗旺世董事长徐益明、国际名品ARMANI、Versace等品牌代表及嘉宾代表共100多人出席了此次盛会。

郑州是杉杉奥特莱斯事业第三站，也是杉杉全国奥特莱斯事业版图布局中举足轻重的一站，将打造中原地区最具影响力的奥特莱斯，预计2015年年底开业，是一座集购物广场、咖啡馆、中西餐店铺、大型超市等业态为一体的购物中心。

据了解，郑州杉杉奥特莱斯将坚持精细化运营管理，以“大品牌、小价格”为核心，保证货源充足、货品正宗且折扣力度大。其区位优势明显，距离郑州市中心约40分钟车程。同时，由国际顶尖建筑设计团队携手打造的郑州杉杉奥特莱斯广场，保证了视觉上的时尚感受，更在功能规划中真正做到人流通畅。不仅能使顾客感受到舒畅无阻滞的购物体验，更为所有入驻的品牌商家提供无差别的消费人流。此外，广场特别开辟出一个超过2000余席停车位（含地下停车位约470个）的超大停车场。