

暖宝宝、御寒衣、火锅食材走俏

商家一起发力 冬日消费趋热

□记者 姬慧洋 王艳荣 王依达 文/图

本报讯 刚刚过去的一轮冷空气,不仅带来了今冬第一场雪,更“吹热”了冬日消费。年末消费旺季叠加“双十一”“双十二”促销,商家围绕“让利”“促销”各出奇招,亲民价格加上多种形态的体验式购物,点燃了市民的消费热情。11月14日,记者走访中心城区文昌万达广场、五一文化广场地下商场等大型商超,感受“燃起来”的冬日消费热情。

文昌万达:御寒冬衣成“新宠”

“这是我在文昌万达买的运动装,真的便宜,新款还打了七点五折。”市民李女士向记者展示刚买的新款冬装。她在中心城区文昌万达广场附近工作,利用午休时间,拉着闺蜜来逛商场。

记者乘坐自动扶梯来到商场二楼,以纯、李宁、安踏、特步、KAPPA、柒牌、劲霸等品牌商家将羽绒服等冬装摆在了店面的显眼位置。服装琳琅满目,“新款冬衣七点五折起”“冬装两件八点八折”“新品300减100……”各商家将宣传标牌摆放在店内醒目位置,吸引不少市民驻足选购。

“今年以来,身边不少朋友更倾向于逛商场,摸摸衣服的质感、听听周围的谈笑声,满满的‘烟火气’。天气越来越冷,来为自己和家人选几件羽绒服,正好商场活动力度大,多买几件也划算。”李女士说。

文昌万达广场作为中心城区新崛起的商业综合体,通过不断引进国内外知名品牌,打造多样化、高品质的消费场所,满足消费者购物、餐饮、娱乐、休闲等多方面的需求,自开业以来广受顾客好评。“这几天气温下降幅度较大,羽绒服、毛呢大衣、保暖裤等商品受到广大市民青睐。今年冬装的价格与往年相比,略有下调,预计在接下来的两个月时间里,冬装销量还会持续升高。”该商场相关负责人说。

地下广场:取暖用品受关注

气温骤降,首先带火的就是取暖家电。在五一文化广场地下商场家电销售区,电暖器、暖风扇等取暖家电大多被贴上了“店长推荐”的标签,吸引不少顾客前来选购。“从目前的销售情况看,电暖器、暖风扇这类小型取暖家电卖得最好。”某卖场的王店长分析,年轻人更偏爱购买便于移动的小型取暖设备,近期销量增幅明显。

除了取暖家电,便携式的取暖用品也颇受市民喜爱。在地下商场两侧的商铺内,不少商家把暖手捂、耳捂、加绒拖鞋、棉手套等保暖用品摆放在了店内显著位置,电暖宝、便携热水袋等商品销售颇旺。“天冷了,买个暖手宝,再买个造型可爱的帽子,出门就不担心挨冻了。”市民刘女士说。

万果园超市:火锅食材居“C位”

在各种取暖电器、御寒衣物热销的同时,冬令餐饮的生意也红火起来。火锅无疑是大多数市民冬天的最爱,不少商家纷纷推出各种“暖冬”套餐,邀请市民品尝打卡。除了外出就餐,居家涮火锅也是不错的选择。记者走访中心城区多家大型商超发现,火锅丸子、火锅蘸料、火锅底料、涮锅等商品都被摆放在显著位置,购买者络绎不绝。

在位于中原路的万果园超市,开放式的卖场内,一眼就能看到摆放整齐的袋装丸子、鸳鸯电涮锅等商品,不少市民驻足挑选。“入冬以来,我们的火锅配菜类商品销量增长了不少,丸类、肉类等副品最为畅销。”该超市一名工作人员说。

市民张先生来到超市,挑选家人喜欢的各种菜品。他说:“天气一冷,我就喜欢在家熬点高汤,等到孩子放学,全家人围坐在一起吃顿热乎乎的火锅,既温暖又温馨。”③2



文昌万达广场冬装区人潮涌动。

过期不消费自动退款

今年“双十一”流行“囤旅游”

□记者 李瑞才

本报讯 刚刚过去的“双十一”购物节,只要接触互联网的人,或多或少都会参与到“买买买”的消费热潮中来,希望能在“双十一”获得最大的优惠。实在没啥买的王女士把目光盯在了旅游产品上,一口气囤了好几张省内外5A级景区的门票,打算抽时间去看看太行山水和伏牛山美景,来一场说走就走的自驾游。

王女士表示:“许多5A级景区平时‘门票+交通’需要200元左右,今年‘双十一’在线上下单才几十元,过期不消费还可自动退款。趁着有优惠赶紧囤几张票,规划好时间、路线再慢慢游玩……”今年“双十一”期间,像王女士这样趁着优惠“囤旅游”的人越来越多。“囤旅游”在2020年还是一股新趋势,3年之后,则跃升为主要的旅游消费模式之一。“先囤货、后预约”的形式、丰富的套餐内容、清晰稳定的价格表达,

均大大降低了消费者下单旅游服务时的决策门槛,方便人们灵活安排未来的出游计划。

先囤后游,让说走就走的旅行更便捷,这种新玩法备受市民欢迎,极大地激发了消费潜力。在服务模式上,各大平台利用“提前订、随时退”的营销模式吸引消费者,消费者在线“囤”到旅游产品后,在预定时间内消费即可,为消费者“囤旅游”解除了后顾之忧。

业内人士李先生认为,“囤旅游”的流行,一方面是消费升级的体现,消费者从日用消费品、时尚用品消费等拓展到了服务领域;另一方面,这一模式有利于进一步激发旅游消费潜力,促进旅游市场快速回暖。他提醒广大消费者,在购买相关旅游产品时,一定要选择正规平台,切勿盲目追求低价,应根据自己的出行需求和计划购买。同时,还要看清旅游预售条款、产品的预约兑换机制、是否有附加规则、能否退款、周期长短等,以免影响出游行程。③2

周口城投城市运营公司荣登河南房企TOP20

□记者 徐启峰 文/图

本报讯 近日,中指数据发布2023年1月份~10月份河南省房地产企业销售业绩排行榜,周口城投城市运营公司以销售面积27.2万平方米、销售收入21.1亿元的成绩,分别位居河南省房企第16位、第19位,荣登中指研究院2023年河南省房地产经营稳健性优秀企业榜单。

周口城投城市运营公司系周口城投集团子公司,公司紧紧围绕市委、市政府决策部署,充分发挥资源、资产、资本、资金优势,涵盖城建置业、大有兴业、物业服务三大子公司,聚焦置业开发、资产运营、商办运营、物业服务、规划设计“五大核心业务”,积极助力周口经济社会高质量发展。

截至2023年,周口城投城市运营公司在管在售项目26个,其中住宅项目18个、片区综合开发项目3个、商业项目3个、酒店项目2个,项目布局覆盖郑州市区、周口市区、商水县、项城市、扶沟县、沈丘县、洛阳市伊川县7个县市区,累计获取土地面积约200万平方米,累计计容建筑面积约170万平方米,2022年全年综合营业额突破10亿元。

2023年,周口城投城市运营公司积极响应国家、省、市刺激消费号召,推出“千亿城投焕新计划”,施行“一证抵8平”“旧房换新房”等优惠政策,承诺“买贵退差价”,确保工程不降质、不降标,树立了良好的市场形象,赢得了置业者的广泛好评,销售业绩稳健增长,不仅成为周口楼市独一档的存在,也在河南省辖市级城市运营公司中名列前茅。③2



周口城投如意府项目景观实拍。