

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、肉类等涮品最为畅销。”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眼光盯在了旅游产品上，一口气囤了好几张省内外5A级景点的门票，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。