

元宵撞上巧克力 商家争抢“浪漫商机”



情人节和元宵节在同一天,大约隔19年才会出现这样的“碰撞”。你选择陪家人还是陪佳人?这大约是新年里第一个拉仇恨的话题,引得网络上议论,热闹非凡。试问商家怎么会错失此等良机?

玫瑰起卖,不过这样的花束大小,一般都建议11朵起卖,一支玫瑰12元钱。”在兰州永昌南路的一家花店里,店员一边手脚麻利的打着花束,一边招待着前来询价的客人。记者随后在市场上了解到,今年花店里一束11朵红玫瑰组成的花束,均价都在200元左右。据一家花店的老板介绍,今年的红玫瑰花束价格比去年上涨了近一倍,除了红玫瑰,情人节期间,各种鲜花都在涨价,蓝色妖姬更是卖到了一支35—40元的高位,粉玫瑰、香水百合的价格也比去年同期涨价不少。这家店的老板称,今年情人节期间鲜花涨价和鲜花的产地昆明有关,从去年12月中旬以来,昆明当地气温最低时达到-3℃,这导致鲜花产量受损超过一半以上。

除浪漫晚宴,玫瑰又将“火”一把外,今年2月14日挨着周末,无形中为节日出行创造了条件。中国国际航空公司近期推出了“我们去哪儿”的情人节优惠促销活动,并主推厦门、三亚等备受恋人推崇的航线。另据一名旅行社业内人士指出,今年巧妙的时间安排,或将催生相关旅游项目。



为了吸引情侣前来就餐,台州市不少酒店也费了不少心思。台州市府大道上的越界餐厅的负责人告诉记者,来订座的已经不少,包厢吃团圆饭的和咨询情侣套餐的也有不少。节日当天11点来店下单的前15名情侣顾客将送出一份神秘礼物,奇域叔叔椒江地区的店前50名来购买的顾客赠送精美手工玫瑰花一朵。

此外,不少餐厅还巧妙地选择了“中西合璧”。比如,台州开元大酒店就专门在2月14日晚开了个情人节晚会。“优先邀请情侣、夫妻或者一家人参加,现场会有猜灯谜、包汤圆比赛、观摩大厨制作糟羹等节目,奖品是玫瑰花和灯笼,也和元宵节、情人节的主题有关。”台州开元大酒店应建龙说。

与往年不同的是,情人节“邂逅”元宵节,不少人将就餐地点从餐厅挪回了家里。许多网友表示要带着情侣回家陪父母一起吃汤圆。精明的商家在以往并不惹眼的汤圆上看到了新的商机。记者在杭州几家大型超市走访时发现,今年普通汤圆的促销力度有所下降,不少汤圆产品还走起了精装、礼品装路线。

情人节自然少不了玫瑰。由于玫瑰产地昆明受到极端气候影响,今年的花价或成“史上最贵”。但杭州体育场路鲜花铺的一位江姓店主告诉记者,一枝普通的玫瑰现在要卖到15元到20元,较之前涨了三四成,而且越是临近佳节,售价越高,“但我们不愁卖”。据了解,一些顾客为“佳人”和“家人”都订购了鲜花。

情人节前鲜花涨价并不稀奇,不过今年玫瑰花的身价却特别高。“我们店里一般9朵



元宵节闹花灯 市场波澜不兴

在情人节商品热卖的同时,各家商场的元宵节活动也同时推出,主要是看花灯、猜灯谜,猜中灯谜可送小礼物等。记者在几家商场看到,不少商场的花灯与情人节的玫瑰花、气球挂在一起,显得既喜庆又浪漫。不过,与元宵节相关的商品却还是空白。

“元宵节就是过个气氛,我们每年都组织看花灯、猜灯谜,现场看起来红火热闹,不过落实到销售上,就跟情人节差多了,情人节的相关商品太多了,除了巧克力,珠宝、饰品、化妆品、内衣、服装等等什么都能挂上钩,大量的品牌在搞活动,销售当然好,每年情人节的整体销售会比平时上涨大约30%。可元宵节好像就没有什么可推介的商品。”一家商场的企划经理说。

在几家超市,不少元宵品牌在做促销,销售不错,不过在阵势上还是比不过各种包装精美的巧克力。一位商界人士说,根据市场经验,元宵节的销售旺期太短,一般就是节日当天,元宵、汤圆的销售会井喷一下;而情人节的销售旺期比较长,商家的营销战线也拉得长,各种相关产品在节前一周就开始热卖了。2月12日,记者在各大超市看到,元宵和巧克力等产品均被摆在显眼位置。

“阿姨,你买我们这种礼盒装的元宵比袋装零卖的元宵更实惠一些。”2月12日下午,在兰州国芳百货超市内,一名促销人员正在向前来购买的市民推荐元宵。记者看到,传统的黑芝麻馅元宵之外,一些商家还推出了打着“爱的美味”为招牌的水果汤圆,受到了一些年轻市民的青睐。除了水果汤圆之外,巧克力也是情人节最热销的商品,商家们是如何促销的呢?记者走访多家超市看到,巧克力被摆在促销展区的显眼处,不少品牌还有价格优惠。某品牌巧克力打出“全场特价,有买有赠”,记者从促销人员处了解到,以这一品牌118克装巧克力为例,原价48元,现在促销价仅需37.8元;而原价170元的558克装巧克力礼盒,促销价为140元。



商场营销忙不停 浪漫氛围也互动

今年的元宵节和情人节相撞在同一天着实难得,记者发现情人节氛围似乎要高于传统节日,这个可能在商场及购物中心比较明显。比如,商场提前造势,为情人节浓厚的氛围增添更多的精彩。

北京新世界百货崇文店,从2月7日就开始在微信客户端推出“2014爱的计划”,从



2月7日-16日,克拉钻戒女戒送男戒,LOL浪漫八音盒积分就能兑,更有春装7折优惠。

据新世界百货崇文店负责人介绍,节日当天下午,新世界户外广场将上演一场浪漫的千人华尔兹舞会,青年男女将汇聚新世界户外广场,为这次既象征团圆又象征浪漫的节日翩然起舞。舞会现场,有教练做指导,提前报名者将有机会获得新世界为消费者准备的燕尾服。当然新世界百货也为传统节日元宵节准备了延续多年的消费者现场自己亲手制作汤圆活动,消费者可以把亲手制作的汤圆带回家!

悠唐百货也正在紧锣密鼓地为节日操持。节日当天,悠唐百货广场将推出情人节专场舞台剧,供消费者免费观看。还有品牌商户的走秀节目以及现场情侣互动游戏对对碰活动,商户会为对对碰活动提供礼品及品牌代金券,为消费者提供娱乐与消费的完美服务。



马年家居首轮营销打“情”牌

马年春节假期的结束正式开启了家居行业2014年的争战大幕。在春节长假之后,首个节日是中国传统的元宵节,由于正好与西方的情人节重合,给家居企业带来了商机,于

是京城家居界马年首轮营销纷纷打出“情”字牌,围绕着亲情和爱情做足了文章。

2月10日,记者走访京城主流家居卖场发现,无论是卖场还是家居品牌商户,大都展现出浓浓的人情味儿来。有的打出了亲情牌,迎接元宵节的团圆之喜;有的则打出了爱情牌,分享情人节的浪漫之情。在大钟寺蓝景丽家光明家具展厅前,一条“亲情大放送”的招牌显得格外温馨,店内布置也体现出家的温暖,据销售员介绍,他们在春节至元宵节期间举行爱家折扣活动,不但有低至7折的产品折扣,而且还为消费者提供抽奖、拿红包等喜庆的项目,买家具还可以抽食用油、家饰等适合家居生活的新春礼品。在居然之家北四环店艺之坊家具店内,“亲情套餐”让更多消费者驻足,据销售员介绍,“亲情套餐”是特意春节、元宵节定制的优惠套餐,一套卧室系列家具平时需上万元,这几天买只需一半的价钱就能搬回家。

与品牌厂家打亲情牌不同,京城著名卖场集美家居则看中了情人节的商机,举行“2人世界”的浪漫营销活动。据悉,集美将在2月14日-16日期间,在大红门店、定慧桥店、北苑店、水屯店、燕郊店五大卖场内集结百大品牌实施情人节优惠抽奖,凡在线成功抢订活动商品的顾客(满1000元)即可参与抽取钻戒、进口红酒等浪漫情人节礼物。

亲情加友情,2014年2月14日这一个巧合给京城家居行业带来了好的商机和彩头,准备在今年来个开门红。

有强壮的体魄,才有能力实现自己的梦想

薛方全:十八届三中全会以后,我们民生能源就看准了新的经济制度实现形式——混合所有制。借此机遇,我们组建了三家合资公司,这是30多年来我们第一次和中石油、中石化组建联名公司,公司由中石油中石化控股。此外,我们又和重庆燃气集团组建了一家新公司,我们把燃气管道从涪陵建到黔江。最近还有一个大动作,我们成立隆生能源公司,由民生能源控股,中石油中石化参股。可以说如果没有十八届三中全会,就没有今天这个公司的诞生。

我们这个公司已经成立了,而且这个公司今后将致力于能源的发展,主要是致力于西部能源的发展,比如在重庆正在推行的页岩气。我们将在最近五年内总投资超过60亿元,建中国第五条天然气长输管道,2000多公里,主要覆盖湘鄂渝黔的武陵山区。该项目建成后十年内每年的销售将超过300亿元。这个项目可以说是十八届三中全会释放信号以后,我们以最快的速度组建的,在去年12月份就落地组建成功,现在正在进行项目的实施,在重庆市发改委备案的阶段。

记者:此外,对民营企业今后的发展,希望政府从哪些方面给予支持?

薛方全:今后政府转变职能,就是把管企业转变到服务企业。民营企业的发展从制定发展方向到发展项目,都是通过充分论证、经过慎重考虑的,所以希望政府充分尊重企业的发展思路,在为企业发展这些项目上多提

供更多便捷式的服务,使他们多、快、好、省地建设项目。

记者:作为民企涉足天然气第一人,我们看到了您身为渝商的胆量与魄力。但是比起如雷贯耳的浙商、粤商、徽商、晋商,“渝商”似乎还不是一个被叫得响亮的名词,在您看来渝商尚不强大的理由是什么?

薛方全:我想有两点原因,第一是由于我们地处内陆,没有沿海开放早,以及交通的便利。第二就是渝商长久经营以来,遗留下来的一些陋习。一个人是一条龙,但几个人不一定就是几条龙。渝商在这个过程当中,要向浙商、徽商学习。比如重庆有几家骨干企业,如果稍微整合一下,把优势资源共享,抱团发展,那么有的产业可能做成世界上的大型企业了。比如我们的几家摩托车企业,在国内每一家拿出去都还是前十强,如果三家联合起来,在中国就是第一了。所以我觉得传统上的这些渝商,还有待于向其他商人商会好好学习,学习他们经商之道,来整合渝商。

记者:那么渝商要真正走向全国、走向世界还应该具备哪些要素?

薛方全:渝商要走向世界,第一,必须要具备走向世界的魄力和气魄。渝商有时有点坐井观天。目前为止渝商最大只有100多亿的销售额,中国现在1000亿以上的都有很多家了。所以我认为这些企业家首先要具备1000亿、10000亿企业家的气魄,首先能跳出自己这个小框框出去发展。比如恒大有个许家印,今后

他的发展势头应该是很猛的,渝商就需要具备这种大企业发展的气概和魄力。第二,要善于学习,善于向别人取长补短,走出去学习的还不多,借鉴别人的也还不多,我们如果始终看到重庆这里的山山水水,盯准这点市场,就不会做出大品牌大企业来的。所以要具备意识和气魄后,可能渝商会越做越大,越做越强。

记者:据《福布斯》2013年“中国现代家族企业调查报告”报告显示,多数中国家族企业同时面临接班与产业转型两大挑战,您怎么看待这个“课题”?作为民营企业,您退休后又怎样安排接班人?

薛方全:对于接班问题,民营企业作为所有权来讲是自家的,但是在经营的层面,在接班、在管理这个层面不一定非要自家人。我对自己财富今后怎么处理呢?如果子女有能力接班,那就在我们集团管理层面以同等条件竞争。如果不行,那就依靠现代企业制度,引进人才,在中国或全球招聘接班人。

关于资产的处理问题,我在很多场合都表达过“三个1/3”,第一对在企业发展过程中做出重大贡献的高管、中层干部,还有基层优秀员工我会给他们1/3。第二个1/3可能就是我的子女,给他们作为发展基金。第三个1/3我要做慈善,这些年我在慈善上已经投入了1亿多元。这三个1/3的安排,是我8年前就说过的话,我一直都这么做着,今天仍然有效,而且永远有效。

记者:重庆市人大代表、中国光彩事业促

进会常务理事、重庆光彩事业促进会副会长、重庆慈善总会副会长……各种社会职务在身,这些“光环”给您带来的是压力还是动力?

薛方全:最近还多了两个,一个是市政府参事,还有市政协民族委副主任。这么多头衔,这么多社会职务,有压力,但我认为更多的是动力。一个人到这个时候,有这么多的社会的职务赋予你,是党和政府还有老百姓对你的认可,这种认可我认为是一种成功。成功就充满着喜悦,同时也意味着更大的责任与担当,因此这是动力。

另一方面的压力来自于很多的社会活动,我尽量都要去参加,作为一个集团的董事长、总裁,要平衡社会活动和生产经营两不误,这样压力就大一些。但是我还是想把这些压力变成我的动力,因为我的人生就是“三天”——昨天为了生计,今天成就事业,明天实现梦想。我的梦想就是富民强川,这就是我们的民生梦。

记者:有观点认为,企业做大做强,增加社会财富、提供就业机会,就是回报社会了。您怎么看?

薛方全:回报社会是多方面的,企业做大纳税多,多安排就业,这是一种社会责任。从另外一方面来讲,比如我的资产有1/3还要拿去做慈善,也是尽社会责任。不管哪一方面,只要力所能及,能尽到的社会责任,我都将不折不扣地去做好。

记者:听说您除了出差,每天坚持在企业

办公楼快走半个多小时,每天4公里,为什么要这样?

薛方全:我们每个人都有目标,我的目标是工作到80岁,我要实现“国强民富”的民生梦,还有很长的路要走。早上的快走,我定位为“新长征”,我今年58岁,离退休还有22年,每天4公里,一年是1000多公里,二十几年是26400公里。因此我把早上的这个锻炼,作为“长征”刚刚起步。如果我要干到80岁,身体不行可能就没有办法了,所以除了走4公里以外,我每天还要游泳800米,我们集团机关,20岁刚刚从学校出来的年轻人的体质都没有我的好。现在是数九严寒了,我仍然穿着单薄,一件体恤,一件薄衣,一条薄长裤。只有锻炼身体,有强壮的体魄,才有能力实现自己的梦想。

记者:最后,请谈一下您人生成功的秘诀是什么?

薛方全:我认为人生成功,从几方面来看,第一,可衡量的成功,企业可衡量的就是财富,我对财富的定义是什么呢?智慧和辛勤劳动的结晶就是创造财富,这是一个层面的成功。第二个层面,比如在社会上有很多的头衔,有很高的声誉,这个成功就来自于自己的修炼。通过我们自己认真地做人,踏踏实实做事,把信誉贯穿到生产经营当中,这些年来我们得以发展,项目越做越大,而这一切是多年前根本想都不敢想的。这些年来通过努力,我们逐步得到了认可,所以这也是成功的一方面。