

线上线下齐发力

众商家全力奋战“年货节”

□记者 田亚楠 文/图

春节将至,备年货成为当前消费市场的“主旋律”。近日,记者走访市场发现,线下商家纷纷举办促销活动,吸引消费者购物;电商平台折扣连连,“年货节”窗口占据屏幕C位;直播带货异军突起,成为“年货节”营销新势力。

线下市场摩拳擦掌,线上平台蓄势待发。在新年来临之际,各路商家使出浑身解数,线上线下齐发力,积极备战“年货节”,力争在2024年的首场大秀中赢得“开门红”。

百名记者大走访·新春走基层

线下市场:

“一站式”购物让顾客更省心

1月23日,农历腊月十三,虽然距离过年还有十余天,但市场上已经热闹起来。农贸市场熙熙攘攘,商场超市人流如织,各种肉类、水果、坚果等一应俱全,处处充满烟火气息。

临近春节,商超是人流量最大的地方。在万果园府汇街店,记者看到入口处“年货节”的标识十分醒目,店内春联、节庆装饰品、春节礼盒等摆在了最显眼的位置,货架上带有“龙”元素的商品琳琅满目,前来采购的市民络绎不绝。

“当前正是销售旺季,我们的促销活动正在进行,保证为市民提供物美价廉的年货。”万果园工作人员告诉记者,超市有过年需要的各类商品,顾客可“一站式”购齐年货。

“一站式”购物,让顾客省心更省事。为此,不少商家推出各类促销活动,创新购物场景,让消费更便捷。在一峰梦想城,购买百货服饰满299元可以参加抽奖活动,团购食品套餐优惠幅度更大;在文昌万达广场,吃喝玩乐一体消费,服装业态全场低至5折,数码业态至高立减800元……在七一一路万顺达广场附近,众多手机专卖店为顾客提供数码产品“一站式”服务,进店即享现金优惠,“年货节”优惠活动诚意十足。

忙碌是当前黄淮农产品大市场最常见的场景,来自全国各地的大货车在这里进进出出,商家们铆足了劲,全力奋战“年货节”。“最近顾客成倍增加,很多市民来这里一趟买齐年货。尽管还未到年货销售最火爆的时候,但商家们未雨绸缪,时刻与供货商保持联系,确保商品及时供应。”黄淮农产品大市场相关负责人介绍。



顾客在商场购物。



主播直播带货现场。

电商平台:“省钱”“超值”是王道

线下市场火爆,作为线上消费平台主力军的各大电商也不甘落后。随着春节临近,淘宝、拼多多、京东等各大电商平台纷纷开启“年货节”活动。

淘宝推出“官方立减,8.5折起”活动,每日限时抢福利。京东提出“又好又便宜”的口号,开启会员再享折上9.5折。拼多多主打一个实在,点开就送“年货节”官方红包。抖音、快手提出“好物低价”概念,让顾客省钱又省心。唯品会则通过推出折上折、龙年限定礼盒等方式推进年货大促。

“虽然电商平台‘年货节’玩法多样,但都聚焦如

何为顾客省钱这一重点,并提供高品质年货。”业内人士分析,商品丰富、价格透明是电商平台的优势,“年货节”作为电商平台2024年的首场大秀,必然是电商们不能错过的流量关口。

在各个网购平台“年货节”专区,数码、百货、家电等品类均有活动,次日达、送货上门等服务让人省心,再结合不同时间段推出的大额满减券等优惠活动,吸引不少顾客上网购买。“看好商品后线上下单,最迟3天就能到,直接送到家门口,非常方便。”市民吕先生说,他在网购时会货比三家,物美价廉是首选。

直播带货:年货市场里一道独特风景

“宝子们请放心,质量肯定没问题。”“请大家不要着急,这款产品我们不限量的。”

1月23日,在万果园周口文昌店,两位漂亮的小姐姐对着镜头,不停展示商品,与直播间里的观众互动,吸引上万人在线观看。

“今天是我们直播第4天,目前累计销售额突破100万元。”万果园营销部主管宋泽告诉记者,“年货节”直播带货效果非常好,计划播到元宵节前后。

近年来,直播电商快速发展,从平台数量到从业人数,从参与行业到商品品类,从直播场次到销售金额,都呈现快速增长势头。作为互联网时代一种新型商业模式,众多商家纷纷试水,成为年货市场里的一道独特风景。

在周口市谷源农产品贸易有限公司,直播团队依托周口地方特色农产品,将淮阳黄花菜、西华红薯粉条等产品卖向全国各地。“看见鹿邑观堂麻片就想到了我的家乡,真想赶紧回到老家过年啊。”直播间里,

不少在外务工的周口老乡看到家乡的特产,纷纷表达思乡之情。

“通过网络能够让千里之外的周口人品尝到家乡的味道,是一件很有意义的事情。周口地方特色农产品风味独特、种类繁多、品质优良,在市场上广受好评,销售额也是节节攀升。”该公司相关负责人表示。

拿起一部手机即可开始直播,门槛低,回报高,成为众多商家销售年货的又一渠道。在五一文化广场地下商场,女装店老板杨凡已连续直播20天,不足10平方米的店内挂满了衣服,在灯光的照耀下格外漂亮。“只要我在店里,就会直播,有顾客的时候接待顾客,没有顾客的时候我就展示商品。”杨凡告诉记者,直播可以对接全国海量消费者,近期自己每天的线上销售额达到2000余元。

“‘年货节’为我们提供了一个庞大的消费市场,我的很多同行都在进行直播卖货,谁也不想错过这个销售旺季。”杨凡表示。②22