

包装简化价亲民 馅料出新受欢迎

# 今年元宵不拼外观拼“内涵”



今年元宵延续了往年口味众多的优势，“成品”汤圆的价格与去年基本持平，而手摇元宵的价格较去年则略微上涨，与此同时，今年汤圆的包装较往年也简易了不少，馅料上倒是推陈出新，除了传统的黑芝麻、豆类、水果、紫薯等馅料外，今年的鲜花、绿茶等“时尚”口味也成为新宠。

## 品牌元宵价格“亲民” 现磨元宵“抬高”身价

眼下，元宵已然成了“香饽饽”，街头巷尾不仅各商家提前搭起了促销元宵的展示台让市民早早感受到了节日的气氛，而且汤圆促销的声音此起彼伏，萦绕行人耳畔。“还是这现磨的元宵煮出来好吃，不过就是这价格比去年贵了些，好在年年都来买，老板每斤便宜了五角钱。”家住市中区河

滨花园的赵女士一家比较“钟情”现磨的元宵，今年她却发现现磨的元宵每斤比去年上涨了一元，这一情况，记者在市内多个元宵摊位得以证实。

“这两袋元宵还用不到九块钱，再加上折扣，太便宜了。”如果不是黄色的“促销牌”消费者何女士怎么也想不到这么低的价格会

是品牌元宵的价格。4日，记者走访多家超市发现，今年不少品牌元宵的价格与去年基本持平，几乎所有品牌的元宵都进入低价促销的冲刺阶段，普遍售价在5元-15元/袋之间，而价格超过20元/袋的汤圆所占的比例甚少。

## 品牌元宵大打“简装牌”

“往年超市里也会根据部分市民需求推出一些包装精美的盒装元宵，以供市民走亲访友之用，但今年这样的盒装元宵已经销声匿迹了，取而代之的是一些普通袋装的元宵，其中不乏有品牌元宵也只是用白色的塑料袋进行了‘简单’的处理。”解放路某超市的工作人员表示：“没有了‘精装’外

表，反而更实惠亲民，市民的购买热情高了，这销量自然也就上去了。”

就在各大超市，各品牌速冻元宵纷纷推出各种买赠活动的同时，现磨元宵也让不少市民趋之若鹜。在振兴路一处售卖元宵的摊点，记者注意到，前来购买元宵的市民少则两三斤多则五六斤地

购买，而热情的销售员也不停地向来往顾客介绍着元宵的馅料，四五个人正在“卖力”地推磨着手里的箩筐，现场忙得是“热火朝天”，即便是这样还是供不应求，如果赶上上下班人流量较多的时候还会出现短暂的排队现象。

## “时尚”馅料赚人眼球 难消化不宜多吃

与往年的元宵市场相比，今年的元宵市场在馅料上再次推陈出新，除了传统的五仁、花生、芝麻、果酱、豆沙等馅料热销外，一些知名品牌的元宵相继推出以各类鲜花为原料的“新面孔”馅料。“从目前的销量上看还比较满意，虽然是今年首次‘亮相’，但还是有部分市民愿意做尝鲜者，购买

群体则以中青年为主。”解放路一家超市的工作人员介绍。

另外，该工作人员还介绍，“相对于年轻人愿意接受新口味而言，一些老年人更倾向于传统的口味，另外，‘无糖’汤圆在老年人群中也比较受欢迎，与此同时，为了迎合消费者的需求，部分厂家还专门在包装上进行改良，小

包装多口味的组合装也比较受欢迎。另外，小孩子们则比较‘中意’水果馅料的元宵。”胜利路某医院的一位医生提醒：“元宵虽然好吃，但属于不易消化的食品，市民不要贪嘴多吃，尤其是老人和孩子，以免引起消化问题。”

(记者 张莉萍 文/图)

## 商家“两节”频繁促销 顾客购物兴趣锐减

3日，记者走访枣城的服装市场发现，随着气温的上升，如今服装市场上的冬装已经成了促销商品，春装成为服装店的主角。在中区吉品街上的数家服装店门口记者看到，各种冬装打折处理，春装优惠上市的宣传语铺天盖地。同时“元宵节钜惠”等字样也是随处可见，尽管如此，可是记者在吉品街上的服装店发现，店内顾客却没有想象的多。

记者在一家年前生意相当火爆的知名品牌服装店内看到，年前店内顾客络绎不绝的场景和当天形成了鲜明的对比，中午12:30分左右，店内的顾客仅有四五位。对此，服装店张老板有些郁闷。“元宵节马上就要到了，为了吸引更多的顾客，店内还推出了各种优惠打折活动，可是就算促销打折声再大，顾客依旧不买账，从过完年服装店开业以来，店里的服装销售趋势就有了明显的走低。”张老板介绍，“就算是周末，一天的销量也没有年前的三分之一多。”

除了服装店销售情况不尽如人意，家电卖场的销售情况也不乐观。日前，记者从枣城多家家电商场了解到，为吸引顾客，不少品牌的家电卖场元宵节期间推出各种优惠活动，但是纵使商家再努力，元宵节期间家电的销量还是不温不火。

3日下午，记者在市中区君山路上的一家家电卖场看到，偌大的家电卖场内，不同品牌的家电优惠幅度大有不同，各种优惠活

动不断，即便如此，该家电卖场内的顾客依旧少得可怜。下午3时许，记者在该卖场看到，家电卖场内顾客仅有三人，卖场内销售人员比顾客多，显得很冷清。记者从三位顾客口中得知，他们中有两人是为了结婚来买家电，一位则是闲逛的顾客。记者从该卖场工作人员处获悉，最近几天，家电销售的情况都很冷清。“有时候一天也就能卖出去一两台家电，元宵节期间家电的生意真是比春节期间差很多。”某品牌家电销售人员介绍。

随后，记者又来到君山商城内的几家小型家电销售店了解到，元宵节期间，家电的销售生意着实不如春节期间好。“春节期间一天能卖出去十台二十台根本不是问题，可是从过完年到现在为止，店内总共卖出去三台家电，其中两台洗衣机，一台液晶电视。”该销售店老板表示。

“年前促销幅度确实大，不过之所以出现这种不温不火的场面，和季节有着一定的关系。”一品牌家电销售商王经理介绍，“目前正处于冬春交替的时间，气温正在慢慢回升，春天的味道已经越来越浓，气温正在向不冷不热前进，春天的时候，空调、洗衣机等家电的使用频率也越来越低，这种季节性的因素也是导致家电生意低迷的一个原因。”王经理还告诉记者，目前家电在不少居民家中已经饱和，供求不平衡是导致这种局面出现的主要原因。

(记者 董艳)



## 销售惨淡 烟花甩卖

3月4日，在元宵节来临之际，市中区多个烟花销售网点也开始打折甩货，一些热销品种也进入甩货的行列。由于经历了春节期间的销售高峰和市民环保意识增强的影响，各个销售烟花网点的销量下降不少。

(记者 苏羽 刘一单 摄)

# 元宵不放假 家人难团聚

## 酒店“团圆饭”鲜有人预订

春节期间，各大酒店推出年夜饭套餐，年夜饭的预订给餐饮业带来了一定的商机，同时年后各种聚会不断，更是让餐饮业和住宿业在这期间火了一把。3日下午，记者走访枣城餐饮、住宿业市场发现，元宵节马上就要到了，这些行业的经营却不如春节期间活跃。

春节期间年夜饭预订在枣城几乎出现了一桌难求的局面，可是如今元宵佳节马上就要到了，纵使部分酒店同样为顾客推出了元宵节盛宴，可是预订却没有出现像“年夜饭”那样的一桌难求。3日下午，记者在市中区解

放路上的一家酒店了解到，为满足顾客需求，早在春节期间，店内就接受顾客“元宵盛宴”的预订，如今要到元宵节了，可是店内目前仅预订出去三桌，照目前的形势来看，不仅一桌难求的场面难以出现，就连是否能预订出去都难说。

“年后，不少人都纷纷踏上了返程的列车，元宵节因为没有假期，一些在外地工作和生活的年轻人就很难回家和父母团圆了，这种形势的出现也是“元宵盛宴”预订遇冷的一大原因。”市中区一家知名酒店大堂经理分析，“主要的原因还是元宵节的

受重视程度不及春节。”

不仅餐饮业元宵节受冷落，住宿行业在元宵节这几天也是相当低迷。记者走访枣城的数家住宿场所发现，春节之后不少住宿场所的营业额几乎出现了零增长甚至负增长。“春节过后到元宵节期间，我们店内的住宿一天最多也就三四人，有时候还出现一天只有一位顾客的情况，这种情况加上员工、成本的开销，根本赚不到钱，有时还倒贴钱。”看着店内不温不火的行情，市中区振兴路上一宾馆的老板不禁有些担心。

(记者 董艳)



## 花灯热卖

4日上午，记者在薛城区一商贸市场看到，各式各样的灯笼吸引了不少市民驻足购买，俏皮的卡通灯笼、喜庆的火红灯笼以及各种模型车样式的灯笼尽收眼底，作为本命年的“喜羊羊”灯笼尤其受到小朋友的喜爱。

(记者 马帅 摄)