

迷你杯、可达鸭、玩偶花束……

“儿童节限定”款，大朋友玩起来更嗨



大热的儿童节套餐显示售罄 网页截图

“对小朋友来说可能有点幼稚,但对成年人来说刚刚好。”最近这句流行梗频繁出现在各个社交平台的文案和评论区。儿童节将至,各路商家推出了各种节日限定包装或玩具周边。从奶茶店推出的儿童节迷你杯到肯德基“一鸭难求”的赠品可达鸭再到儿童节玩偶花束,不仅得到小朋友们的青睐,还让“大朋友们”很是喜欢,纷纷晒单打卡。南京大学商学院经济学系副教授周歌告诉现代快报记者,通过在特定节日推出限定产品,迎合消费者需求,吸引消费者的注意力,这是一个微观的营销问题,推出的产品和目标消费群体的需求是匹配的。



扫码看视频

现代快报+记者 陈子秋 杜雪迎

探访 儿童节限定周边和包装很受欢迎

5月中下旬,不少商家开始陆续推出“六一”儿童节活动,买儿童套餐送玩具、买一杯奶茶可以得到两个可爱迷你杯……这些看起来就童趣十足的节日限定商品让小朋友们开心过节的同时,也成为让成年人唤醒童心的契机。许多儿童节限定周边都因过于受欢迎而售罄,例如肯德基儿童节套餐中的玩具可达鸭就是新晋网红。5月31日,现代快报记者点开肯德基小程序发现,有的店铺已经在店名后备注“可达鸭已售罄”,而包含了一个玩具赠品的69元儿童节套餐也显示售罄不可购买。

现代快报记者前往推出了限定迷你杯的奶茶店看到,有不少顾客特意前来购买迷你杯奶茶。店员告诉记者,因为迷你杯是节日限定

包装,所以最近几天都很受欢迎。记者了解到,前来买奶茶的顾客里,有的人一次性买了10来杯,“迷你包装很适合和朋友或者同事分享,我就是特意多买几杯准备和同事分享一下,让他们也感受一下儿童节的氛围。”

顾客小马和朋友结伴来买奶茶,她告诉记者,自己也是在网刷到有不少网友晒出迷你杯觉得很可爱,才特意来买。“迷你包装不仅可爱还方便分享,一杯奶茶的量分成两个小杯装,我和我朋友就可以同时喝到两个口味的奶茶。”

5月31日,现代快报记者在外卖平台上看到,该奶茶连锁品牌还推出了节日限定套餐,39元的套餐中包含六杯迷你奶茶和一个小动物徽章盲盒,在套餐详情中标注着各门

店限量15份,下午1点半左右,有的店铺页面已经显示只剩一份。

除了迷你杯,还有奶茶品牌推出了“六一”定制“宝宝奶瓶”包装和缩小版奶茶店积木,都是限量、限时提供。该奶茶品牌官方账号发布的文章中写明,将在6月1日当天提供该定制款包装和相关的套餐。

记者了解到,除了在奶茶杯的尺寸和形状上玩名堂,还有连锁奶茶品牌和宠物用品品牌合作推出了儿童节限定联名猫爪杯套和猫窝,购买饮品时加6.1元就可以获得一个可以循环使用的猫爪形状的硅胶杯套。5月31日,现代快报记者从该奶茶店南京新街口的一家分店了解到,相关的联名产品会在6月1日当天推出,目前店内还不能购买。

创新 花店甜品店推出儿童节花束、蛋糕

现代快报记者注意到,除了各品牌推出的儿童节限定周边,各个花店、甜品店也推出了迎合儿童节氛围的花束、甜品。有的花店老板将花做成小狮子的模样,有的在花束中加入小熊、小猪、小鸭子等玩偶,还有的将各类零食包装成花束,看起来童趣十足。

记者询问了几家花店的儿童节花束价格,单支的小狮子花朵26

元,零食花束178元,穿插各类玩偶的大捧花束价格为278元。一名花店店主告诉记者,儿童节花束也是店内比较受欢迎的一款,“最近一直都比较忙碌,儿童节是5.20、5.21和母亲节之后的另一个购花小高峰。”

除了花束可以加入童趣元素,蛋糕和甜品也可以。记者了解到,私房甜品店也有不少儿童节订单,有

给全班学生订购的带有各自名字插牌的纸杯蛋糕,也有家长为孩子订购的卡通蛋糕,店主告诉记者,女孩子的家长一般都是选购各种公主形象或花朵图案的蛋糕,颜色也是粉色、黄色为主,而男孩子们的家长一般就会选择奥特曼、飞机、汽车等图案。“也有热爱仪式感的大朋友来订蛋糕,基本也比较偏爱活泼可爱的款式。”

专家 特定节日推出限定产品,是正常营销现象

“儿童节前夕,各商家陆续推出各类节日限定新品,其实这就是一种正常的营销现象。”南京大学商学院经济学系副教授周歌表示,这是一个微观的营销问题,推出的产品和目标消费群体的需求是匹配的。

如今,过各种节日已经成为了年轻人的一种仪式感,而儿童节也不再仅仅是小朋友的专属,大朋友们也可以在这样的节日里找回童心和快乐。“只要市场有这样的需求,

就会推出相应的符合需求的产品。”周歌说,不仅仅是在“六一”儿童节,情人节、端午节等特殊的日子,商家都经常会借助特定时间节点,推出能体现相应节日属性的新品,来迎合消费者的需求,吸引消费者的注意力。

“不是所有创新的产品都会有消费者买单的。”周歌表示,这样特定节日的限定新品,能否盈利或者成为网红爆款,会受到市场竞争、市

场空间等因素的影响。“如果推出的产品已经被模仿、复刻了很多次,市场同质化竞争比较严重,市场空间也就比较小。”

周歌说,商家新推出的产品既要有一定的微创新,又需要能得到消费者的认可。“在大部分市场中,商家和消费者之间是缺乏完善的沟通机制的,商家要通过不断试错,推出各种新品,从而去发现哪类产品比较受欢迎。”



花店推出的儿童节玩偶花束 现代快报+记者 陈子秋 摄



儿童节限定迷你杯奶茶 现代快报+记者 陈子秋 摄

期待! 东台西溪端午文化大餐“粽”磅来袭

粽趣游戏、百人太极表演、西溪讲堂第三期、端午寻古体验……5月30日,现代快报记者从东台西溪旅游文化景区获悉,该景区充分挖掘端午节文化内涵,在端午期间,推出精彩纷呈的主题民俗活动,邀请广大市民、游客一起粽享端午,欢度假期。

6月3日下午2点30分,万众期待的“西溪讲堂”将在仙缘小屋开讲。文学博士,现任《钟山》主编,江苏省作家协会书记处书记、副主席、散文工作委员会主任贾梦玮回到故乡东台,和广大读者、文学爱好者分享文学创作背后的故事。

“西溪讲堂今年元旦首次开讲后,与文化学者面对面学习交流,分享文化体验,受到了无数文学爱好者的追捧与欢迎,让‘西溪讲堂’系列活动在文化圈火起来。”西溪景区相关负责人表示,跟以往一样,本次端午活动也将在央视视频、新华社现场云、央视移动网等多个平台同步直播。

文化是西溪永恒的主题。端午节当天上午,《因爱而生——西溪天仙缘》新书首发式将在西溪影视创客中心举行,市民游客一起静静聆听嘉宾诵读,细细品味文学的力量。

记者了解到,东台西溪人文荟

萃,历史厚重,以文塑旅,以旅彰文,文旅产业发展迅速,成功入选盐城地标。代表西溪的《因爱而生——西溪天仙缘》一书,由作家赵峰旻撰写,江苏人民出版社出版,举办此次新书发布会,旨在希望更多的读者能通过阅读更好地了解盐城,走近西溪。

浓情端午,感知传统。端午期间,西溪景区精心准备了丰富多样的传统活动,让广大市民游客感受一场沉浸式国风端午体验,领略中华传统文化的魅力。

在逅海天幕,换上一袭广袖飘逸汉服,化上精致的传统妆容,撑一

把伞行走于古镇中,宛如穿越了一般;当粽子与有趣的游戏结合,会产生怎样的乐趣?在董永与七仙女雕塑广场,投粽高手、狙击粽子等粽趣游戏欢乐不断。除了吃粽子,端午还有沐兰汤、挂香囊等传统习俗,端午寻古体验和粽子传承活动将让游客找回传统端午的感觉。

此外,还有草市街非遗表演、双鹤广场露营体验、海洋馆美人鱼表演、逅海大屏露天电影、《寻仙缘》沉浸式夜游等主题活动接连上演。在《寻仙缘》中,董永只身闯天宫,为爱逆天寻妻,广大游客跟着董永七仙

女相爱的记忆,在更迭的情境里获得全新的情感共鸣。演出以“爱情”为依托,自2021年10月1日正式公演以来,赢得游客好评如潮。

“疫情之下不远方,端午假期,我正准备带家人去东台西溪玩玩。”家住盐城市区宏都花园的陈先生已经提前了解并收藏了西溪的端午节活动内容,他告诉现代快报记者,景区活动内容丰富、形式新颖,“诸多传统的文化体验活动可以让孩子们在参与过程中更好地了解传统习俗,很有意义。”

现代快报+记者 姜振军