

# 子女花式“宠妈” “感恩消费”趋热

母亲节临近,精心挑选一份礼物送给母亲,成为不少子女的选择。记者走访市场发现,众多商家纷纷打出“亲情牌”,推出各种“感恩消费”促销活动,鲜花、黄金珠宝、保健品、化妆品等迎来热销。市消协提醒,消费要理性,遇侵权行为可向相关部门投诉、举报。

## 美丽鲜花抢风头

“这两天的订花量比平时多了三成左右,康乃馨、芍药、玫瑰这些鲜切花很受欢迎。”5月8日,亲贤街上一家鲜花店店主胡女士告诉记者,节日效应催热了鲜花销售。

在北大街的某花店,记者看到墙上贴满订单,其中半数以上是母亲节预订。“康乃馨是这个节日的主流鲜花,我们提前半个月就进花补货了,百合、满天星等销售量也大。”店主张女士一边修剪花枝一边说。

选择网上订花也是一种潮流,在某网络鲜花销售平台工作的潘女士介绍,进入5月,鲜花的预订量呈明显多起来,许多子女订一束花,通过外卖、同城配送等方式,给母亲带去一份惊喜,表达对母亲的感恩之情。

## 花式礼物表爱心

如果说送一束鲜花,还不足以表达对母亲的浓浓爱意。那么,送黄金珠宝、汉服写真、化妆品、保健品等,也被不少子女列入了“礼物清单”。

记者走访市内多家黄金珠宝柜台发现,选购首饰的人群中不乏为母亲选礼物的顾客,李娇就是其中一位。在某黄金品牌专柜前,她看中一个项链吊坠。“妈妈帮我带娃很辛苦,买个礼物表达一下心意。”李娇说。

为母亲准备一份特殊的节日礼物,许多子女很上心。5月8日,市民小蒋提前在开化寺街附近一家影楼预订了写真拍摄。她选中一个汉服写真套系,希望圆了母亲的“穿越梦”。该影楼负责人告诉记者,近期带母亲来拍写真的年轻人不少,这种沉浸式体验美好的方式,让妈妈们感觉非常好。

化妆品、运动装、体检卡……同样成为母亲节前的热销品。采访中记者注意到,让母亲保持健康身体,是子女们最关心的事。于是,羊奶粉、燕窝、养颜茶等养生类产品吸引了年轻人的目光,为母亲送健康,主打花式“宠妈”。



图片来源于网络

## “感恩消费”需理性

走心、用心、奇思妙想,就能让这个母亲节过得不一样。不过,市消协提醒,为母亲奉上爱心的同时,也需理性消费,如遇侵权行为,第一时间向相关部门投诉、举报,维护自身合法权益。

挑选礼物时,对于商家推出的“购物返券”活动,要理性对待,认真了解返券是否有使用期限、限制特定商品等附加条件,避免为了用券而盲目消费;如果购买金饰,注意查看饰品上标记材料和含量的印记,以价格作为参照,理性选择心仪产品。同时,建议消费者要求商家在票据中写明饰品的成分及含量;选

购保健品时,要仔细查看产品外包装有无国家相关部门批准的天蓝色“小蓝帽”标志。看清包装上的名称、功效成分、保健作用、食用方法、保质期等信息。同时,明确保健品不能代替药品,主要起调理作用,不可盲目相信其有治疗功效;购买化妆品应选择有营业执照的正规合法渠道,仔细检查产品的中文标签,包括生产企业名称、净含量、使用期限、使用方法等。不要轻信纯天然或植物化妆品以及宣称“立即见效”的产品。谨记“消字号”“械字号”等产品,不属于化妆品。

记者 李晓琳



图片来源于网络

## 年轻人喜欢

和平北路的一家烘焙店,今年3月推出了“面包盲盒”,很快收获了一批“粉丝”,27岁的谢雨轩是其中之一。

5月7日,她在美团App下单11.9元的盲盒,订单信息显示“晚8时后可取”。来到店里,她出示预订单号,店员指着展柜上的几个牛皮纸袋说:“你挑一个,每袋都不一样。”

回家后打开袋子,里面有3个面包,一个草莓奶油泡芙,表面撒满糖霜;一个散发着麦香的全麦吐司;还有一个小巧精致的巧克力可颂。袋子里有一张价目表,显示这些面包的原价总计35元。她拍了

照,发在微信朋友圈:“今天开出的盲盒,很满意。”

谢雨轩表示,街头巷尾的烘焙店很多,之所以来这家店,完全因为有盲盒。她加入了店里的微信群,每天群里会推出不同搭配的盲盒,分为9.9元、11.9元、19.9元等价位。由于数量有限,大家需要拼手速抢购,付款后在当天营业结束前来店自取。

“我买过几次,有时是缀满杏仁片的丹麦酥,有时是夹着果仁巧克力的碱水包。”她说,早晨上班匆忙,前一晚开出的面包盲盒,正好能当早餐吃,美味又划算。

# “面包盲盒”走红 消费需要理性

“11.9元开出了35元的东西”“不到20元,能吃到好几款美味面包,超值”……很多人买过玩具、礼品盲盒,主打一个随机和盲选。如今,一些烘焙店又推出了“面包盲盒”,里面装的是前一天或当天烤制的糕点,仅需原价的三折左右。新颖的促销形式,受到不少年轻人青睐。不过,记者采访发现,有人拆出了惊喜,也有人“踩雷”。



## 为情绪“埋单”

这些年,各种盲盒层出不穷,有些受到孩子们的追捧,有些戳中了年轻人的心。此前,永乐苑社区开展过一次小规模问卷调查,了解居民为何喜爱拆盲盒。

网格员宋静云告诉记者,从大家的反馈来看,主要有三个原因:第一,由于不知道里面装了啥,拆盒的心情有点小激动。拆开后,可能是惊喜或失落,都能带来一定乐趣。第二,有人喜欢在朋友圈或社交平台,分享自己拆盒的经历和心得,成为网友互动的新途径。第三,相比直接购买,渴望拆出“超值”的商品。

46岁的陈轩经营一家烘焙店,坦言时下流行的“面包盲盒”,其实就是折扣销售结合了情绪价值的贩卖。另外,当天未售出的糕点,可以很快清空,减少了浪费。



## 别忽视风险

与其他盲盒一样,“面包盲盒”有人捡漏,也有人“踩雷”。市民朱女士曾买过一次,花了11.9元,里面装了4款糕点,有的奶油多到发腻,有的口感很差。她失望地说:“一看就是平时销量不好的商品,下次不买了。”

还有网友说了踩坑经历:“拆出的几个面包,保质期只剩下1天,根本吃不完。”“拆出一整袋吐司,竟然都是边角料。”

记者了解到,针对近年来走红的盲盒消费,市场监管总局曾印发《盲盒经营行为规范指引(试行)》,以此规范相关经营行为,保护消费者合法权益。其中规定:食品、化妆品,不具备保障质量和消费者权益条件的,不应当以盲盒形式销售。而且,通过互联网、实体店、自助销售设备等形式从事盲盒经营的,应当在醒目位置公示营业执照等经营者主体信息。

有人建议,一方面商家应该诚信经营,不能为了获取利益,制造噱头;另一方面,消费者应理性消费,勿盲目跟风。

记者 李涛