

能试、能摸、能体验……服务更有“温度”

# “618”大促 哈市线下商超主打差异化

□本报记者 周辰 文/摄

被电商带火的“618”年中大促活动，在线下商家同样掀起一波促销热潮。日前，记者来到哈市部分商超门店看到，借势电商造火的“618”年中促销活动热潮，线下商超门店纷纷展开与线上差异化的促销活动，吸引消费者进店消费。



## 赢在服务

### 线下手机品牌店里 “藏”着一些温度

17日，记者来到位于友谊路上的百盛购物广场。在商场一层品牌手机大卖场内，可以看到小米、荣耀、华为、苹果等多个品牌手机专营店。走访中记者看到，几个手机品牌在“618”活动期间针对不同机型推出优惠让利活动，让利幅度从200元至1000元不等。

在小米手机专营店，市民李女士想要为刚刚参加完高考的儿子选一款手机。店员告诉李女士，目前店里正好还有针对高考生的优惠活动，如果凭准考证来选机，在享受各种优惠的基础上，还能再优惠100元。李女士看中了一款小米14UItra，店员表示，这是小米刚出的新款，不参加折扣活动，与线上的价格同步。店员介绍说，“现在‘618’线下手机门店的优惠力度也不小，而且有实体机，消费者可以现场试用其各种功能，价格与线上相差不大，所以来店里买手机的市民也不少。而且，旧手机可以在店里参与‘以旧换新’活动，厂商会根据市民选购新机的不同类型再给予相应的补贴。”不少在门店购买手机的消费者会选择将自己的旧手机在门店置换掉，并请店员帮忙将旧手机里的数据导到新机里。这些服务也是吸引许多中老年消费者愿意选择线下门店下单的原因。

## 胜在“新鲜”

### 商超借“电商节” 拉高社区消费黏性

记者在道里区友谊路上的一家比优特超市看到，借势火爆的“618”大促，超市里也展开了一波促销活动。在这家超市里各个商品货架上都贴上了7.9折、8.9折等折扣的黄色标签，超市广播里也在不断提醒前来购物的市民，可以察看商品上蓝色原价标签与折扣后的黄色标签，看看商品的优惠力度。

市民王阿姨买了两袋5公斤的大米。王阿姨说，她平时总来逛超市，平

## 差异化定位

### 商场品牌服饰 “线上线下”同步营销

在友谊路上的百盛购物广场，记者看到，除了商场推出的“618”促销活动之外，部分品牌服饰店里也在探索新的营销模式。在商场二楼一家only女装专营店里，一边是销售人员帮进店的顾客挑选、试衣、算优惠折扣；另一边店里的一位女主播正对着三角架上的两部手机屏幕展示讲解着自己身上的连衣裙。店员告诉记者，现在厂家也是两条腿走路，一边线下销售，一边在线上开直播销售货品。但线上销售的货品与线下门店里销售的货品款式不同，基本上没有重样的货，这样才能保证线上线下渠道差异化生存。店员告诉记者，目前从他们这个店来看，还是线下卖得比较好，毕竟服装还是得试一试才知道穿上好看不好看。

“618”国货保健品全面“出圈”

## “80后”“90后” 成保健品消费主力军

本报讯(记者 李木双)电商平台年中大促“618”活动中，国货品牌屡屡出圈。记者从天猫健康了解到，“80后”“90后”成为家庭健康消费主力军。2023年“95后”人均3种保健品，30%的钱花在提高免疫力上。

### 一手炸鸡一手保健品 年轻人日渐注重“朋克养生”

一边饮食重油重盐熬夜，一边保健品傍身、保温杯里泡枸杞，年轻人的这种生活方式被称为“朋克养生”。

记者从天猫健康了解到，养生年轻化成为近两年保健品消费的一个重要方向。数据显示，2023年“80后”“90后”成为家庭健康消费主力军。其中，“90后”买走了30%的辅酶Q10、45%的护肝片。

保健养生主打一个对身体的精细化管理，越来越多“成分党”消费者，开启了成分搜索的消费时代。天猫数据显示，近年来，针对心肝脾肺眼脑等多个器官的保健单品先后走红，益生菌、叶黄素、蛋白粉、VC、肌酸、鱼油、烟酰胺、水飞蓟、氨糖软骨素、褪黑素成为保健品十大热搜单品。

对保健品的需求，也催生了保健品直播间的火爆。“618”期间，多个老牌国货保健品直播间火爆。哈药电商直播间负责人表示，今年一场直播就突破20万人次观看，很多人都是看着哈药广告长大的中年人。直播间里播放着电视机时代的老广告，让不少消费者直呼“爷青回”。

天猫健康数据显示，消费者在老广告里寻找童年的时候，国货保健品也在新渠道里找年轻消费者。以哈药直播间为例，为留住消费者，直播间内不仅有时下流行的怀旧广告剧，还开启科普小课堂，拉近与消费者的联系。据悉，过去一年，保健品行业

中老牌药企接连“翻红”，国货新品牌也扎堆涌现。2023年国货保健品创造的新品数量是上一年度的3倍之多。“618”期间，多个品牌的保健品实现销量翻倍。

## 保健从小开始

### “零食化”儿童保健品销量倍增

随着人们生活条件改善，儿童营养保健品日渐受到家长重视，儿童营养品选购更加科学化。天猫健康数据显示，“618”开门红期间（5月20日—5月28日），“儿童叶黄素软糖”的搜索用户数同比增长了25倍、“儿童维生素D3”的搜索同比增长17倍、“儿童DHA”的搜索则同比增长14倍。而像“儿童复合维生素”“儿童益生菌”“儿童钙片”“葡萄糖酸锌”等产品的搜索用户数也均呈现三位数高增长态势。

和上一代喝奶粉、吃鸡蛋的育儿观不同，现在的家长更加注重配方与成分组成，甚至针对自家宝宝身体发育，研究定制化的营养补充方案。从钙片到益生菌、DHA、叶黄素，从补脑补钙到肠道健康、护眼，主打科学育儿、精准营养。

“今年‘618’我给孩子买了含维生素D的钙片、益生菌、多种维生素和叶黄素。”市民王先生告诉记者，因为儿子很抗拒吃菜，还爱玩手机，他就通过保健品帮孩子补充微量元素、调理身体。

养生还要好吃，为了增强孩子的接受度，近年来，越来越多的保健品厂家开始研发“健康零食”。金银花柚子汁、叶黄素酯蓝莓味软糖、鸡内金棒棒糖、维生素K成分的儿童饮料、山楂味益生菌糖果、氨基丁酸γ配对的DHA饮品、秋梨膏棒棒糖等一众“零食化”的儿童营养滋补品，也都在今年天猫“618”线上走俏。

## 京东“618”数据发布

### 龙江人网购销量增速全国第五

本报讯(记者 李佳琪)今年电商平台大促，你买什么了？18日，记者走进京东集团采访了解到，“618”期间在众多省份中，黑龙江省以其独特的消费活力和购买潜力，成为焦点省份之一。从数据看，黑龙江省的销量增速较快，全国排名第五；黑龙江人爱网购服饰、食品等，尤其是哈尔滨人，喜爱网购乐器。

从细分品类来看，黑龙江省成交额增速TOP5品类丰富，包括服装、乐器、食品等。从具体产品来看，冲锋衣裤、吉他、拍立得、粽子、运动相机是成交额增速TOP5品

类。从数据中可以看到，哈尔滨人爱音乐、爱运动、爱摄影。

## 拍卖公告

七台河市金桥拍卖有限责任公司接受委托，于2024年6月27日上午9时在中拍平台(<https://paimai.caa123.org.cn>)以网络竞价形式公开拍卖以下房产，明细如下：

序号	标的名称	所在层数	参考建筑面积(平方米)	拍卖参考价(万元)	房屋用途
1	黑龙江省哈尔滨市松北区松浦大道3515号哈尔滨华美太古广场S23号-15号商服	1-3	108.83	47.23	商服
2	黑龙江省哈尔滨市松北区松浦大道3515号哈尔滨华美太古广场S23号-16号商服	1-3	108.83	47.23	商服
3	黑龙江省哈尔滨市松北区松浦大道3515号哈尔滨华美太古广场S23号-18号商服	1-3	115.88	50.29	商服

展示日期、地点：公告即日起在标的物所在地展示，联系人：赵先生  
联系方式：0464-8688050

登记手续：1、竞买人需符合当地限购政策，在中拍平台上完成注册登记，并上传有效身份证件进行实名认证(个人：身份证原件；企业：营业执照、法定代表人身份证件)。

2、每个标的伍万元拍卖保证金，拍卖保证金账号：241001200000005；开户行：龙江银行湖滨支行；户名：七台河市金桥拍卖有限责任公司。

登记地点：七台河市桃山区府街5号(湖滨邮政储蓄银行东侧)

报名截止日期：2024年6月26日16时止

咨询电话：0464-8368888 1329321111

七台河市金桥拍卖有限责任公司

2024年6月19日