

“仪式感”点燃文旅消费热情

武汉位列 跨年夜 热门目的地 前十

湖北日报全媒体记者 严芳婷

江汉路放气球、黄鹤楼赏游园会、两江游船灯光秀、东湖灯会和好友家人一起许愿……跨年夜,武汉景区、街头人声鼎沸,“仪式感”释放夜间文旅消费热情。

携程数据显示,元旦小长假期间,武汉位列今年跨年夜热门目的地前十。在线旅游平台数据显示,武汉元旦假期首日旅游产品订单量同比增长150%,其中酒店增长266%,门票增长830%。黄鹤楼、两江游览、欢乐谷、极地海洋公园、武汉动物园,成为武汉热门景区前五。

2023年12月31日晚,临近凌晨,江汉路步行街仍灯光耀眼,长长的步行街上挤满了前来跨年的年轻人。小吃摊店前大排长龙,商家的订单机响个不停。“今年元旦格外热闹,一天的订单量比之前一周还多。”一位奶茶店店长边忙边介绍。

尽管未组织跨年活动,但江滩、江汉路步行街仍成为年轻人钟爱的倒计时地标。“好几年都没能认真记录跨年时刻,今年我们想用特别的仪式感来开启新年。”即将毕业的武汉大学生陈雨涵,特意邀请深圳发小来汉跨年,从品尝汉味小吃到江汉关钟楼许愿,两人在热闹氛围中迎接新年的到来。

零点时分到,行人驻足街边,共数倒计时,放飞载有新年愿望的气球,和好友家人相拥拍照。

武汉各景区、商圈也别出心裁地装点氛围感布置,推出跨年倒计时、迎新气球雨、龙年许愿灯、双龙戏珠表演等活动,以满满的“仪式感”,助推跨年消费“升温”。

两江游览武汉码头张灯结彩,喜庆感十足。游船三层观景甲板上,两江盘龙灯光秀“盘龙舞”闪烁不停,似银蛇舞动,又如流星缤纷,引得游客们纷纷拿出手机记录下眼前的美景。两江游览公司相关负责人介绍:“假期前两天,接待游客超4000人次,较去年增长了100%,尤其以亲子家庭居多。”

《夜上黄鹤楼》举办国风之夜跨年盛典暨元旦龙腾盛世游园会活动;汉秀庆典融合汉婚展演,零距离展现庄重肃穆的中国汉婚礼仪;武汉东湖龙年灯会在跨年夜上演无人机光影秀;美不胜收的东湖灯海,用六大祈福宝地、五大许愿灯海、三大光影奇境,营造出沉浸式光影氛围感,吸引了众多游客前来许愿观赏。

元旦小长假,“仪式感”助力武汉多个景区人气创下高峰。木兰不夜城每天入园量均超过1.3万人次。其中,2023年12月31日客流量突破2.2万人次;黄鹤楼成为新年打卡第一站,接待游客超过5.7万人次;东湖生态旅游风景区接待总人数65.67万人次,同比增长了131.31%;武昌、汉口、汉阳江滩的人园人数共计39.27万人次,其中2023年12月31日超过20万人次。



元旦假期,武汉一些游乐场举行多姿多彩的活动,尽享节日欢乐。2023年12月30日晚,许多市民游客涌入武汉欢乐谷游玩。这里的夜间活动丰富多彩,有东湖龙年灯会、元旦文艺汇演、花车巡游、无人机表演、汽车极限竞速等,让观众欢度美好假期。(湖北日报全媒体记者 朱照勇 摄)

多项购车优惠叠加

新能源汽车销售持续火热

湖北日报全媒体记者 黄磊 实习生 刘逸鹏

2023年12月,武汉启动“岁末冬绥 跨年迎春”系列汽车促消费活动,线上线下推出多项购车优惠政策,助力市民“过龙年、开新车”。

元旦假期,湖北日报全媒体记者实地走访多家传统燃油车品牌4S店以及新势力造车品牌旗舰店,一窥汽车销售的火热和价格战的激烈。2023年12月30日中午,江岸区兴业路一家宝马4S店内,3名顾客在拟定购车合同,门前还停放着两辆待交付的车辆。

记者获悉,该品牌旗下某热销电车车型截至本月底最高优惠空间已超14万元,燃油车型也有近8万元的现金优惠。该店销售顾问介绍:“车价让利,既是为了提振消费活力,也是为了清理库存,除直接的价格优惠外,赠送保养,换购政策,一个也没有少。”

此类让利,在记者当日走访的5家传统燃油车品牌的门店,都得到了验证,热销车款的让利区间多集中于7万至15万元。

1月1日下午,记者来到武汉天地壹方南馆,该商场聚集了多家新势力造车品牌。走访中,记者发现,新能源汽车品牌虽然也普遍推出了年末优惠,但并没有出现断层式的降价。6个品牌的旗舰店,优惠幅度多集中在8千至3万元,其中以1万元出头的优惠居多。

一家新能源汽车品牌门店的负责人介绍,“考虑到年底家庭用车需求的增加,厂商会给出一定的优惠,但空间并不大,更多的品牌则在不改变车价的基础上,通过旧车置换、附送选装套件,以及增值服务等方式,达到让利的效果。”

尽管降价空间不大,但新能源汽车的销售十分火热。当日下午,基本每个门店都人头攒动。家住武昌区的王先生专程过江来线下门店看车,“从车辆品质变化上就能感觉到国产品牌的诚意,即便现在年末的价格优惠没有那么大,但之后的养护成本小很多,所以现在依然是不错的人手时间。”

客流量同比增长2倍多

武汉多家商场人气爆棚

湖北日报全媒体记者 黄磊



元旦假期,武汉多家商场推出全新粤汉宴自助餐。(通讯员 陈明 供图)

元旦假期,武汉商场人气升温,线下活动层出不穷,浓浓的烟火气呈现出别样的消费活力。

跨年夜,银泰创意城延迟闭店时间至凌晨12点半。2023年12月31日全天,银泰创意城邀约二次元coser,开展商场内巡游及舞蹈表演;晚上8点起,开展“一起跨年”跨年音乐派对。2023年,毗邻高校的银泰创意城引进热门餐饮、娱乐、服饰、潮流品牌,近20家餐饮、服饰品牌开出武汉首店,吸引不少年轻人。

龙年将至,上新的商品也变得喜庆。在群光广场,李宁等品牌均上新了新年红色系服饰;周大福、谢瑞麟等黄金品牌也纷纷推出了龙年生肖系列新品。

元旦假期,武汉多家商场数据

显示,客流量同比增长超200%。在武商梦时代,WS热雪奇迹吸引数千游客狂欢迎新,飘落的人造雪景,让跨年氛围感十足。

去年底新开业的江夏永旺和汉阳山姆,也持续“刷屏”。2023年12月31日晚,记者在江夏永旺看到,该商场地下、地上、空中4500个车位,几乎全部停满,商场内灯火通明,餐饮门店几乎家家爆满。

热闹的电影市场又回来了!《年会不能停!》《金手指》《潜行》《非诚勿扰3》等大作纷纷上映,来自猫眼专业版的数据显示,2024年元旦档创下中国影史元旦档票房新高。记者在武商梦时代摩尔影城、凯德1818卢米埃影城看到,观影区和等候区人气满满,多部热映电影一座难求。

过新年添新衣

汉正街新年“战袍”卖得俏

湖北日报全媒体记者 刘洁



口招呼顾客的一位商铺老板被人流挤进了柜台内。

专门从孝感赶来购物的谢平,一共买了12件衣服,“要过年了,来给老人和孩子添置新衣服,这里的衣服款式多,质量好,价格也实惠。”

“这两天生意特别好,我们恨不得三头六臂齐上阵,羽绒服大衣的销量尤其好,很多款式已经断码了。”该店老板说。

商户也纷纷推出促销活动。湖北日报全媒体记者注意到,不少店铺门口牌子上标注了“打底衫50元”“裤子100元2条”“全场5折”等字样,收银台前已经排起长队,购物的人群络绎不绝。一位销售人员介绍,新年“战袍”从现在开始就进入了旺季。

新年换新衣,元旦期间,武汉市硚口区汉正街服装商圈,迎来了年底狂欢。

“过来看一看,全场特价”“羽绒服便宜卖了”“裤子,100元2件”……1月1日,汉正街品牌服饰批发广场熙熙攘攘,叫卖声此起彼伏,十分热闹。

拎着大包小包的顾客摩肩接踵,一些商户摊位之间的过道上,顾客更是要侧身才能通过。“羽绒服全场299元,特别划算啊。”正在门

“二次元”商铺月销破百万元

“Z世代”萌动百年江汉路

湖北日报全媒体记者 马文俊

1月1日,百年江汉路上人潮汹涌,江岸潮流盒子X118商业体里,头戴各色假发、身穿动漫服饰的年轻顾客扎堆,靓丽的装扮尤为吸睛。

“瞄准新兴的‘二次元’客群,商场去年启动改造,没想到一下就点燃了周边市场。”潮流盒子运营负责人童玮介绍,升级焕新不到半年,已有23家“二次元”品牌扎堆入驻潮流盒子,其中多家华中首店月销已跨百万大关。

因动画、漫画、游戏等多存在于二维世界,“二次元”由此得名,而现实社

会则被称为“三次元”。

据市场机构测算,伴随着国漫、国游的崛起,我国“二次元”产业规模在2020年就冲上十亿元大关,其主力消费人群——出生于2000年前后的“Z世代”,可支配收入规模也达到约13万亿元。昔日“圈地自萌”的“二次元”,正成为“三次元”消费市场的主力。

“不是一线漫展去不起,而是来这里更有性价比。”在谷乐屋中,面对一众印满心爱人物的“二次元”周边,从十几元的亚克力立牌到几百元的毛绒玩具,华中师

范大学的刘同学和朋友们挑花了眼。

在她身后的公共舞台上,自愿上台的乐队、舞团轮换频繁;免费的开放式化妆间里,前来补妆的年轻顾客络绎不绝;手机上,商场专人运营的微信群、QQ群里消息持续更新,“90后”“00后”在其中交流无间……

更让她兴奋的是,身边不少消费者仿佛《原神》《光与夜之恋》《黑子的篮球》等大热游戏、动漫IP里走出来的人物,“这么高的‘二次元’浓度,在武汉很难找到第二家。”

“江汉路附近圈层集中、人流量大、位置好,我们元旦期间的客流较平日增加近1倍。”IPSTAR潮玩星球武汉地区负责人明女士介绍,2023年11月8日开业后,该店业绩迅速升至三镇6家门店中的首位。

“一开始只计划招募7位店员,现在10个人都忙不过来,上海总店的客流都没这里多。”漫魂武汉店负责人翁先生说,位于潮流盒子的品牌华中首店,面积约300平方米,开业第一个月营收便突破100万元。

新店开业潮叠加假期客流福利,仅元旦假期3天,潮流盒子就迎客近15万人,数据几乎与同城面积数倍于自己的商业体持平。

“相比改造前,商场营收平均增加了32%,大家亲眼见证了‘Z世代’的消费含金量。”童玮说,目前潮流盒子正与多个业内头部品牌合作,未来将入驻更多华中首店,为更多“二次元”IP打造有趣的落地场景。