浪漫的『使者』

七夕将至 浪漫经济升温

经历史发展，七夕被赋予了“牛郎织女”的美丽爱情传说，成为了象征爱情的节日，被认为是中国最具浪漫色彩的传统节日，产生了“中国情人节”的文化含义。又是一年七夕将至，昆明的大街小巷已初显浪漫的气息，浪漫经济逐渐升温。

斗南花市
玫瑰价格略有上涨

节日需要仪式感，鲜花无疑是情侣之间表现浪漫和仪式感的媒介。在昆明斗南花市，大束大束的红玫瑰包装精致，闪亮“登场”。在花市入口处，一些花商专门售卖红玫瑰，价格多为5元/把、10元/把，颇受消费者欢迎。花商们告诉记者，连日来，玫瑰价格略有上涨，预计七夕前一天和当天价格还将翻一倍。

记者在昆明花拍中心查询发现，7月31日，单头玫瑰A级、B级、C级的最高价分别为9.4元、8.77元、4.88元一枝，均价较前一日均有上涨；8月1日，三个级别的单头玫瑰最高价分别为7.8元、8.21元、5.26元一枝，A级、B级均价较前一日略有下跌，但交易行情基本持平。

花市里，随处可见包装花束的忙碌身影。“99朵玫瑰120元，69朵玫瑰80元……”在一个摆满红玫瑰、红豆花束的摊位前，围满了不少询问价格的买花人，老板报着价格，手上还不停地包扎着花束。她告诉记者，七夕订单火爆，她家早早就准备了几千枝红玫瑰。

记者走访当日，百盛商场内一花店店主说：“上半年的‘2·14’和下半年的七夕，是鲜花销售的两个高峰，所以我们提前做了准备，现在已经开始接受预订了。预订七夕的鲜花，价格是按当下的市价算，一束花价格在100元至300元之间，免费送货，提前预订比当天买肯定要划算很多。”

今年七夕，云南鲜花的消费主力可不仅仅是情侣。恰逢暑假出游高峰，在斗南，走几步就能遇见戴着美丽花环、抱着大束鲜花的游客。“我自己动手编织一个花环需要20至30分钟，一个花环售价为8元，这几天买花环的游客非常多，一天能卖出30至40个花环。”在斗南花市卖花环的李奶奶笑着说。

随卖花环的奶奶们一起穿梭在市场中的，还有运送堆码整齐的鲜花的快递员。“我和妈妈、弟弟一起到腾冲旅游后来到昆明，明天即将搭乘飞机返回广东，今天赶紧来斗南看看，这么多鲜花确实非常亮眼！”在一个售卖卡罗拉玫瑰的摊位前，游客小陈告诉记者，他们一家人在斗南挑选了20多束鲜花，通过邮寄的方式寄回广东，与其他家人和朋友分享一抹来自云南的芬芳。

10元三把，价格还行。

商超
不少商品打折促销

七夕节临近，街道上随处可见牛郎织女立牌、模拟鹊桥，散发出浓浓的浪漫气息。记者在三市街商圈走访发现，各大商场都推出了一系列七夕活动。

百盛商场举办“关于爱你这件事”活动，7月29日至8月7日，顾客扫码即可领取小礼品、优惠券。

从7月22日起，顺城购物中心举办“鹊桥来相会”游戏活动。7月22日至24日，游戏为投壶射细和踢毽打鸡；7月29日至31日，游戏为投球寻礼和投针取巧；8月4日至7日，游戏为穿针乞巧和折纸拟物。现场将搭建鹊桥和醒狮鼓，搭配七夕传统游戏，增加七夕氛围的同时，给游人带来浓浓的体验感。此外，不少商场的彩妆、服装品牌推出了打折优惠活动。

记者注意到，顺城王府井内设有一排摊位，售卖手工制作的手链、项链、耳坠、戒指、发簪，还有手工钩织的花朵等，颇受情侣青睐。一位店主说，手工打造戒指项目颇受欢迎，“与编织手链不同的是，戒指从测量指围、塑形再到手工刻字，都需要情侣配合共同完成，独一无二，以表心意。”

商超的七夕氛围也是异常浓烈，在昆明盒马和谐世纪店内，参与七夕特价的商品涵盖葡萄酒、牛排、提拉米苏蛋糕、巧克力等。记者看到，每日黑巧心意巧克力礼盒原价89元、特价69.9元，黑安格斯战斧牛排原价149.9元、现价128.99元，奥兰小红帽陈酿干红葡萄酒原价98元、现价69元，已提前摆上了货架。

买些鲜花，取悦自己。

七夕未至，浪漫先行。

珠宝首饰
有的送人有的悦己

在七夕节，人们常为伴侣准备一份代表心意的礼物，而象征、见证爱情的珠宝首饰一直以来都是七夕礼物的最佳选择之一。走在南屏街，珠宝首饰品牌店门口摆放的大束玫瑰装饰和促销海报，营造出浓厚的节日氛围。

8月1日，在周大生门店，记者了解到，一品牌的黄金原价488元/克，七夕当天453元/克；老庙黄金的店员在街上派发着活动传单，据其介绍，店内推出了“浪漫七夕，为爱放价”活动，全场珠宝7.7折；在周大福柜台，店员介绍了七夕节优惠活动：领到专属优惠券后，七夕当天到店购买所有款式均8.2折。

I Do的门店内，好几对情侣正在挑选心仪的对戒。店员说，七夕将至，对戒在时下年轻情侣中拥有极高的热度。天王表柜台前，一对夫妻正在挑选，他们告诉记者，今天过来主要是想要买一对情侣手表。

除此之外，不少消费者趁着七夕节优惠力度大，为自己、朋友甚至父母挑选礼物。周大福店内，李女士正在选购柜台内的饰品，她说：“我一直想买网上很火的小桃花手链，正好七夕节有优惠，就打算来买给自己当作七夕礼物了。”

电商平台
文创产品成新选择

7月31日，记者在天猫淘宝客户端看到，天猫七夕节专场已经上线，推出了“满300减30”的优惠。除了传统的美妆、护肤品、电子设备等礼品，故宫博物院文创旗舰店、大英博物馆旗舰店、中国国家博物馆旗舰店、奥林匹克官方旗舰店等文博、文创天猫旗舰店也参与到了此次优惠活动中来，为情侣之间表达爱意提供了新的思路。

随着网络的发展，人们很容易在电商平台、短视频平台的直播间里买到物超所值的鲜花。网络上大多售卖的是基础花材，用户收到货后需要自行进行打理，醒花、剪除多余枝叶、去除鲜花外层保护花瓣、插花等，但优势在于选择多、价格低。在直播间自行购买花材，可以很大程度上满足用户的个性化搭配需求，而不仅仅限于花店提供的“套餐”。王女士是鲜花直播间的常客，她说：“我之前经常在直播间买花来装饰家里，品质好，快递送到以后坏掉的少。不少鲜花是从斗南发货的，七夕节前我早早就下单了热门的玫瑰花。”

餐厅
订单量同比大幅增长

“每年七夕，我都会和对象一起吃个晚餐庆祝，但心仪的餐厅往往需要排队，节日的仪式感就会大打折扣。”刘先生说，“特殊节日的约会更需要好的体验。今年的七夕晚餐，我已经提前通过线上平台预订了座位，商家也主动来电进行了确认，让人很期待也很有安全感。”

为了保证七夕节仪式感的确定性，越来越多的人选择提前预订的方式，确保当天的计划有序推进。美团数据显示，今年预订七夕当天餐厅的订单量同比大幅增长，其中，昆明七夕订座订单量较去年同期增长1075%。

美团数据显示，今年七夕主题堂食套餐销售火爆，近期昆明相关销量位居全国第四，订单量同比增长1066%。

作为2022黑珍珠餐厅指南上榜餐厅，翠府成为今年情侣七夕约会首选。据美团订座数据，七夕当天，翠府中午和晚间的七夕座位已全部订满。同时，翠府还上线了七夕专享双人套餐。

本报记者 朱婉琪 龙宇丹
实习生 孟鑫一 张馨月 摄影报道