



# 秋蟹上桌味无穷 起蟹脚痒

## 骏马岛海鲜一站式服务保新鲜

文/片 本报见习记者 胡阳

健壮的螃蟹、肥美的虾、刺少肉多的带鱼、晶莹滑腻的鱿鱼、虾爬子、鲅鱼、偏口鱼、海蛎子、蛏子、海螺……蒸、煮、炖、炸，任何一种料理方法都是一道鲜美的硬菜。渔家人在家最常吃的就是蒸煮海鲜，蒸螃蟹、煮螃蟹、蒸虾爬子、煮虾爬子……别看出锅后模样差不多，口味却是有差别的。蒸过的海鲜，肉质更扎实、口感更饱满，但煮海鲜能煮出海鲜原有的鲜味。两者都很棒，只是看个人的口味而已，在泰安骏马岛海鲜，您又能吃到新鲜的海鲜，又能享受新鲜的吃法。

俗话说，“秋风起蟹脚痒，菊花开闻蟹来，九月圆脐十月尖。中秋节后，螃蟹开始上市，这时候，食客们的嗓子也跟着痒，秋冬季，如果不吃上几次大闸蟹，那多少是有些遗憾的。如果搞点情调，亦可三五知己，佳酿一壶，持蟹赏花，不亦乐乎，尤其是农历十月的蟹子最为肥美。

鲜美的螃蟹靠近了，我们又如何挑选呢，

挑选大闸蟹，要注意五点，一是蟹壳要色泽鲜明，有光泽，且呈墨绿色的，一般都体厚坚实。二是看肚脐。肚脐突出来的，一般都脂肪膏满，凹进去的，大多是膘体不足。当用手拿蟹时还要觉得够“重”，这才挑到肥美多膏，蟹肉丰满的大闸蟹。三是看蟹足。足爪结实，蟹足上的“脚毛”丛生，一般都膘足老健。四是看肚脐，一般肚脐圆形的为雌蟹，肚脐尖形的为雄蟹。五是看活力，首先将蟹翻转过来，能迅速用蟹足弹转翻回的，说明活力强。

常听养蟹的行家们说“九雌十雄”，其实说的是吃螃蟹的门道，九月正式吃母蟹的时候，膏满黄多，而十月是吃公蟹的好时候，肉质甘香酥软。挑选螃蟹有要点，那么做螃蟹和吃螃蟹也是很有讲究的。其中清蒸这是最好的吃法，放在清水里洗净，用绳或草把大闸蟹的两个夹子和八条腿扎紧成团状，入锅蒸熟。食用时配上自己精心调制的酱汁和黄酒，既能调味驱腥，

又能完全突出大闸蟹的美味。

泰安骏马岛海鲜为保证海鲜鲜活地道，提出“一站式服务”的理念，由酒店配备专门的海鲜运输车辆，每天把从深海打捞的活海鲜直接运到酒店，减少了中间转手环节，由批发商、冷藏、当地市场、批发商、手货变为直接从海边运到人们的餐桌上，这样既保证了海鲜的鲜活度，又保持了较低价位，真正体现出平价海鲜的特色，特别是在这正逢螃蟹肥美时节，来骏马岛尝尝，可谓是一种享受。

为了保持原汁原味的海鲜特点，骏马岛海鲜在烹饪烧制工艺上，博采众长，推陈出新，海鲜新吃法，泰城第一家，蒸着吃、焖着吃，一锅两吃，鲜多吃，铁锅上层蒸制活海鲜，产生的汤汁与铁锅下层焖鱼完美融合，让海鲜更加营养鲜美。

## 中百9周年店庆 泰城血拼族酝酿再次井喷

25号一早，刚赶到办公室，就发现微信上的好友有一半以上都把签名改得和中百店庆有关。无比热爱血拼的同事说，“心都飞到中百去了”；在邮局上班的好友孔姐说，“公交车上人人都在算钱，到底怎么凑才划算”……

店庆、满就送、算账、疯抢……成了这一周的关键词。自从19日中百会员答谢专场之后，购物狂们就在热切地期盼中百带来更大的惊喜。这一周的时间里，不分年龄、不论职业，女人们只要一凑到一起，话题就少不了中百到底是“满就送”还是“折到低”，如果你能搞到所谓的“内部消息”，立马就会被人刮目相看。

不就是一商场店庆吗，为啥会激起如此大的反应？已经积累了N年丰富的血拼作战经验，并且摸透了各大商场习性的泰安人说，切，你还不晓得啊？一年之中商场活动力度最大的时候就是店庆和圣诞了，在这一天如果能买齐全家大小的新衣，是最划算的。而商场之所以把店庆放在接近国庆的工作日，就是想提前抢赚人气呗！越到国庆，商家想着反正大家总免不了要买，活动力度反而不到最大，总之是国庆不如店庆，迟早要买的，还不如趁店庆买个过瘾。

在泰安开了一家食品店的年轻女人方方(化名)就是一个典型的购物狂，像中百店庆这样的热闹，她肯定是不愿意错过的。不过，聪明女人血拼和一般人不一样，能在疯狂与理智之间找到平衡点，才是方方最得意的。如何才能用最省的钱买到最合适的东东？为了达到这个购物的最高境界，方方开始动脑筋制订起了作战计划。

想知道方方是怎么迎战这场促销大战的？她的作战计划最终有没有取得胜利？本报记者经过2天的贴身采访，为你呈现一个原汁原味、真实的都市白领的购物故事。

### 深夜两点 方方在电话那端大叫失策

25号是我们编辑部繁忙的日子，接近深夜两点，当我们还在奋力写稿的时候，桌上的电话突然响了。“啊！赚到了，赚了！竟然是满300赠600！”是方方！这四五天来，她一直周密策划的血拼方案果然如愿实现，也难怪她如此激动。

认识这个古灵精怪的女人，是在半年以前。早就听说她是有名的购物狂，每次都会听人说起她的血拼经历。21号下午，终于在位于东岳大街的这家食品店见到了她。简单聊了两句，得知她24号下午会去商场踩点，我们便约好时间，24号下午在店里碰头。

这年头，谁都知道大战之前必须做好准备，更何况是一年一遇的中百店庆。可谁知道，当我24号下午兴冲冲赶到她店里时，这个女人居然早就冲到中百了，居然为了血拼放我的鸽子！

酷爱购物的方方，恨不得每天都能买东西。除了逛泰安的商场，她还经常去济南、青岛凑热闹。说起购物经来是一套一套的，“包和靴子对于女人来说很重要的，千万不要买便宜货。济南恒隆广场我一般一个月会去一次，说不定就能淘到名牌的打折货，像上次我就买了一只BUBERRY的包，打3折只要2000多元。衣服我喜欢小熊、依恋这些牌子，不过济南、青岛折扣太多了，上次

我去中百，那里的小熊居然打3折！我跟小妹妹都乐疯了，一口气买了8件，真爽！”

这样一个买衣服买成精的女人，会怎么策划这次血拼活动呢？

### 9月23日得到“内部消息” 中百满300送400

9月28日中百店庆日，对于方方来说，是大日子。“虽然不缺衣服，但看到那么多人去抢而我不去的话，我就老觉得自己会吃亏。反正也就是去凑热闹嘛！”

从9月22日开始，方方就开始动脑筋了，她先想好了一套作战方案。“打探消息是第一步，也是最重要的一步。还好，我在泰安朋友很多，这点难不倒我。得知大致的方案以后，就应该去商场里踩点了，二楼、三楼和四楼是重点。如果是满就送的话，我决定用买老公和儿子衣服的赠券买我的衣服。”

23日一大早，她就神秘兮兮地在电话那端笑，“偷偷地告诉你哦，这次中百店庆是满300送400，是我一个在商场里的朋友亲口告诉我的。”接着，她就按照这个力度很快拉出了一份购物清单。

①自己：重点锁定品牌：欧时力、Honey 预计花费总金额：1300元左右  
②老公：重点锁定品牌：雅戈尔、乔顿 预计花费总金额：1000元左右  
③儿子：重点锁定品牌：JACK&

JONES、ALT 预计花费总金额：1500元左右

④家用：羽绒被，需充一床新的家居用品若干 总计：700元左右

⑤其他：父母秋冬服装，重点锁定三、四楼 总金额：700元以内 合计：5200元

“如果按照满300送400的力度，她打算先买②④⑤，用赠券把①③搞定。另外，很可能赚一堆奖品啊、礼品之类的，所以，店庆只需控制在2400元左右，我就可以用4几折的大力度折扣买到平常不打折的大品牌商品，把5200元的全家人需要的东东也都买齐了，绝对超划算！”说起这个，方方还不无得意。

### 对小道消息深信不疑 四个半小时预热血拼

24号下午5点开始，方方在中百开始了长达5个小时的预热血拼。虽说还不到店庆日，当天商场居然还是很挤，很多人带着朋友、亲戚一同前来，队伍相当壮大。

方方很相信朋友给的小道消息，觉得自己对这次中百店庆的活动力度是十拿九稳了，即使不是满300送360，也应该是满300送300。因为去年的店庆，中百是满300送300，今年肯定不能比去年差了！

抱着这样的想法，方方便放心地按照自己的方案行事。她们一行四人来到人流最大的二楼，逐个柜台转了一遍。欧时力一直是方方还比较喜欢的牌子，她看

中一件白色的毛边外套，售价1198元。接着，一件横条纹的ONLY毛衣吸引了她，标价1260元，样子非常不错。转了半个多小时，方方才用了2577元，离目标还有距离。

转到晚上九点半的样子，四个人终于逛不动了，方方算了一下总金额已经超过了预算，她只好把那件毛衣放掉。“还好，基本在我的预算之内，我都交上预定押金啦，这样，店庆那天就不用担心没货了，等收到赠券的时候，剩下的赠券，我可以给老公多买一件衣服。”

9月25日凌晨：满300赠600礼券、满额再送不同级别大礼、刷建行卡再赠券 25号凌晨1点多，就在方方准备睡觉的时候收到一个媒体朋友发来的短信：中百主力活动是满300赠600礼券、满额再送不同级别大礼、刷建行卡再赠券！

“啊！当时我都愣住了，怎么会有这样的促销力度啊！我当时第一反应就是，这次可赚到啦！我身边不少朋友都是听信了我的话，好多朋友都是买了1200多元的衣服，就等着送赠券呢！”现在，按照中百新的促销力度，她享受到的折扣是4几折买了大品牌，不仅如此，她还赚到送大礼和赠礼券的机会！

### 9月26日：中百大厦店庆抢购开幕启动！精打细算正当时

据中百大厦业务负责人介绍，中百大厦9周年店庆活动有如下特点：品牌参与范围最广、活动力度最大、营业时间更长，以更好地服务顾客。同时，因店庆活动，中百周边车流较大，建议市民多选择绿色出行方式，让抢购更加舒适惬意。