



年货会上，大枣等干果很受市民欢迎。本报记者 李泊静 摄

摊位还没摆好，就订出近300箱礼盒

本报2014新春年货会吸引近万人到场，参展商赚了个盆满钵满

本报1月12日讯(记者 李静) 12日下午5点，本报举办的2014新春年货会圆满落幕。11日上午，年货会一开场就迎来了大批市民。展会为期两天，吸引了近万名市民参展。年货会上的海鲜、肉食礼盒、干果类等商品受到市民热捧。本次年货会，“一站式”的销售模式让市民将过年必备品一网打尽，满载而归。

“我买了海鲜、干果、糖、白酒，来这一趟把东西都买齐了。”12日，家住开发区的王老太早早赶到年货会买年货。她告诉记者，昨天听邻居说有年货会，今天从开发区坐了一个多小时的车赶过来，一趟把东

西都买全了，数数有20多种，拿不动了只好打电话让儿子开车来接她。

“年货会上有老辈子的水果味硬糖，还有手写的春联，真有年味儿。”市民张大爷兴奋得手舞足蹈。他说，以前过年都是买那种不带包装纸的水果味硬糖，一块糖含在嘴里能吃上半个小时，味道香甜，十分怀念。“没想到在年货会上有这种糖，赶紧买了一些，这糖吃着很有年味啊。”张大爷高兴地说。

据了解，本次年货会吸引了近万名市民前来。此次年货会不仅让市民满载而归，各个参展商家也赚了个盆满钵满。

有的商家甚至因为现场订单太大，货物不够，而不得不请顾客到店里取货。

“早上刚到现场，摊位还没摆完，就有人订了近300箱海鲜礼盒。”烟台市大泐食品有限公司的工作人员告诉记者，11日早上，年货会刚开始，就有一位干工程的老板过来，一口气订了近300箱海鲜礼盒，打算发给工人们做年货。“当时我们也没带那么多货来，就只好让他去店里了。”工作人员说，还有不少人在年货会下单，约定好临近春节时再到店里取货。

与大泐食品情况相似，烟台市喜旺食品有限公司业务

主任王健告诉记者，喜旺为春节推出的新年礼盒也受到不少市民的欢迎。今年的礼品盒还将推出新品“卤味珍品”和“卤味传奇”，由于喜旺一直采用礼盒限量销售的模式，不少市民在年货会上提前下单先“占个位儿”。

本次年货会上，不少商家的“一站式”销售让市民将过年必备品一网打尽，满载而归。现场市民纷纷称赞，本报2014新春年货会给他们带来了许多方便。各个参会商家也一致表示，年货会不仅让他们销售了商品，还给他们提供了一个与大客户交流的平台，“货卖得都挺好，我们明年还要来。”

相关新闻

沾上“天然”“健康” 年货卖得格外火

随着生活质量越来越好，人们对于年货品质的要求也越来越高。营养、健康的食品，在年货会上受到不少市民的青睐。在现场，记者看到，一些商家的进口果干、阿胶枣、阿根廷野生海虾等主打天然、健康等主题的食品，虽然价格比普通食品高，但仍销售火爆。

刚进入年货会大门，不少市民就被一盒虾所吸引。“我看上的就是这种虾，看上去非常好。”市民口中所说的虾，就是参展商润苏海珍品摆出的一种阿根廷野生海虾。负责人朱经理介绍，这种海虾是纯天然野生的，口感更好，营养价值也更高。记者看到，不少参展市民都被这种虾所吸引纷纷购买。

“尝一下越南糖吧，原装进口的。”12日上午，在年货会现场，参展商恒晟摆出的众多进口食品也吸引了不少市民的目光。销售人员介绍，年货会上亮相的食品都是从韩国、东南亚甚至欧美原装进口，主打健康、天然，所有产品都是百里挑一才进口的，没有任何添加剂。

在现场，记者看到，前来品尝咨询的人也是络绎不绝，进口的果干成为众多市民的首选。“现在人们对年货的品质要求越来越高，我买的这些进口食品主要是用来招待客人的，平时很难买得到的。”一位市民说。

本报记者 吴江涛

山鸡现场炖，干果微信卖

年货会上促销花样真不少

本报记者 李园园 吴江涛 李静

年货会上，参展的商家很多，如何让市民直观感受到自己产品的优势呢？不少商家着实费了一番心思。有的展商现场炖山鸡，用味道证明自己的鸡肉品质；有的商家没有实体店，而是通过现在流行的微信来进行干果销售。



跑山鸡旁放个锅，商家用现场炖鸡这招来吸引顾客。本报记者 齐金钊 摄

年货会上炖山鸡

“这是什么鸡的味道啊，真香。”年货会现场，来自开发区八角生态养殖园的窦军，一边炖着鸡汤一边展销着这些以海鲜为食的野味跑山鸡，从锅里飘出的阵阵香味，吸引了不少市民前来购买。

“哇，闻起来这鸡汤味道真纯啊，和小时候在老家喝的鸡汤一个味道。”在跑山鸡摊位

前，市民李女士说。

“这锅里到底是啥鸡呢？”据跑山鸡的主人窦军介绍，他在开发区八角村靠近海边的地方包了400亩荒地，建立了生态养殖场，这锅里炖的鸡就是生态养殖场的跑山鸡。这些跑山鸡吃的全是就地取材的“天然粮”，小鱼、小虾等等，这种鸡至少得8个月才能长成。

“年货会上价格便宜，25元/斤。”窦军说，虽然比普通肉食鸡贵了点，但这跑山鸡越来越受城里人喜爱。

“儿媳怀怀孕了，吃的东西也讲究起来，市场上的普通鸡肉都不敢让她吃，正想打听下哪里有正宗跑山鸡呢，没想到年货会上碰上了。”张女士高兴地说。

“朋友圈”里卖干果

年货会现场，有的商家打折促销，有的商家赠送礼品，而爱上小果实干果批发商则用起了微信促销方式。

“我们主要的经营方式就是微信，大家口口相传，东西好

就不怕没销路。”12日，在年货会现场，爱上小果实干果批发商苏军告诉记者，在年货会开始之前，他就通过微信在“朋友圈”里发布参加年货会的消息，不少人都咨询时间地点，在年

货会当天现场购买。

“平时我会把商品照片发到微信‘朋友圈’里，保证商品质量好，价格给实惠点，已经吸引了不少老顾客。”苏军告诉记者。

过吉祥年，送

吉斯果园

给健康加上“小金罐”

创发酵型果醋饮品领导品牌

JISI 吉斯集团 健康产业兴 **吉斯中国梦**

地址：烟台市牟平区师范路426号 业务电话：4237199