

今日菏泽

2013.9.18

星期三

菏泽天气

今天:晴,20℃~31℃

明天:多云,20℃~30℃

中秋虽近,菏泽特产销量大不如往年

多因素影响下特产销量受限,特产企业转走平民路线



文/片 本报记者 王保珠

每年中秋临近,往往是各种特产礼品的销售旺季。而今年,菏泽市花品牡丹礼品有限公司总经理张静却比往年清闲很多,受今年廉洁风等因素影响,牡丹茶高端礼品销量遇冷,他们公司遂转型走平民路线,对市区商店进行铺货。记者走访城区多家商超发现,除部分传统特产销量稍好外,特产新品销量业绩并不乐观。而张静公司的转型只不过是整个菏泽特产公司针对目前市场环境而转变策略的一个缩影。

特产整体销量大幅下降

17日,记者走访太原路,中华路多地商超看到,除了烟酒外,王光烧牛肉、东明李家粉肚、沙土瓜子、单县百寿坊羊肉汤、牡丹糕、牡丹茶、陈集山药、巨鑫源芦笋等菏泽特产,都摆放在了显眼位置。

“往年每到这个时候,都是特产销售旺季,今年却只有周末人会多一些,平常人很少。”菏泽城区中华

路一菏泽特产店李女士向记者介绍,市场大环境不好是特产遇冷的主要原因,“团购的少了,单位发福利的少了,这占去很大一块销售额,特产销量总体下降接近三分之二。”

太原路一商行老板告诉记者,特产销量整体下滑,菏泽很多特产销量并不乐观,“传统型特产销量稍微好些,比如王光烧牛肉、李家粉肚、单县羊肉汤等,其他的特产品牌销量一般。”

记者走访多家商超了解到,今年特产整体销量大幅下滑,中秋销售成绩并不好。

特产新品夹缝中求生存

记者走访菏泽特产市场了解到,像羊肉汤、烧牛肉等传统特产品牌,在市场拼杀多年,才有今日一席之地,而新特产品牌想要站稳脚跟,还有很长的路要走。

作为菏泽十大名吃,单县“三宝”之一的罗汉参,对于菏泽市民却很陌生,特产店面里也少有。单县天祥罗汉参专业合作社总经理袁福君说,罗汉参销售今年处于困难时期,基地种植面积扩大,销售市场环境不好,双面挤压生存空间,所以下一步将加大深加工业务,把罗汉参加



特产商店摊位前,问价购买的顾客并不多。

工成饮片、干果、粉条等,扩大销售渠道。另外,今年在菏泽城区成立销售部,希望将罗汉参推广出去。

张静告诉记者,目前他们公司主推具有菏泽本土特色的牡丹茶,去年没有进行铺货,今年城区70多家商铺全部有牡丹茶,“往年走高端、团购市场。大环境在改变,我们也要改变,牡丹茶随之要进入大众化消费市场。单就牡丹茶来说,今年大众消费量比去年要好很多。”

木瓜酒作为菏泽雷泽湖农林特产有限公司新上市不久的菏泽特产品牌,与牡丹茶一样,往年走高端市场,价位较高,今年调整市场战略,主打中低端消费目标群体,价位由原来每瓶200多元,调整到百元之内。

中秋并非所有特产销售旺季

菏泽市乡韵鲁锦纺织品有限公司总经理赵丹认为,就鲁锦而言,由

于市场上鲁锦鱼目混珠,导致其销量降低,另外鲁锦作为市场大众化消费产品,中秋节也并不是其销售旺季。

记者在一家大型商超采访时发现,促销人员率先向顾客推销的并不是本地特产,而是外地特产。菏泽市民李女士说,中秋节大多走亲友,购买一些较为实惠的礼品,如果出远门的话,会考虑购买一些菏泽当地的特产。

编辑:崔如坤 组版:赵燕梅



移动信息专家



双节送好礼 移动回报季

送手机

3G智能手机
5折送
5寸大屏
499元

送宽带

买手机 到移动
无线宽带
免费用
无限量家庭电话
免费打

送话费

好礼多倍送
办套餐送2倍
存话费得3倍

送礼品

礼品超值送
500送400
800送600
1000送800
1500送1200