

中秋·看消费

中秋前一天,月饼狂甩买一赠二

商家:过了这天就基本没人买了

本报9月18日讯(记者 张姗姗 李静 见习记者 张倩倩)“月饼便宜了,买一送一!”烟台各大商场、超市从15日起开始上演中秋月饼促销大战,各个品牌月饼礼盒纷纷打出“买一赠一”的口号,散装月饼也是“买一送一”“买一斤送一斤”。18日,节前最后一天,有月饼品牌甚至推出“买一赠二”的优惠。

17日上午,在南大街振华量贩超市的月饼礼盒销售区,多数品牌的月饼挂上了“买一送一”的牌子。原价78-498元一盒的月饼礼盒,现在以同样的价格可以买到两盒。有些品牌的礼盒没有挂出促销的招牌,“现在月饼都是买一送一,根本用不着挂牌子。”一位促销员说。在鲁芳斋月饼销售区,促销员说,188元买一送一的礼盒,如果顾客买得多,还可以多送,“如果你买5盒,可以赠7盒。”该超市的散装月饼也便宜了不少,很多都贴出“买一赠一”“买一斤送一斤”的标签。

“月饼便宜了,买一赠二!”18日,中秋节前最后一天,在大润发超市,一位月饼促销员的吆喝声引来不少市民上前围观。记者看到,味享良品标价136元的月饼可以买一盒赠两盒,促销员说,还有更便宜的,“标价60元的月饼,也是买一赠二,算下来一盒才20元,比散装的还便宜。”月饼商家介绍,月饼的节令性很强,过完今天就基本没人买了,所以抓住中秋前的最后一天,降价甩货。

此外,往年月饼礼盒都是在中秋节前两三天搞促销,可是今年节前四五天就开始促销了。烟台本地一家品牌月饼的促销员介绍,今年月饼促销比往年提前了,差不多提前了两三天。“主要是前期卖得不好,中秋一过月饼就要下架,所以早点促销把月饼卖完。”



17日,大润发超市,不少月饼礼盒打出“买一送一”的牌子。本报记者 张姗姗 摄

新闻纵深

卖不完的月饼都到哪里去了

本报记者 张姗姗 见习记者 张倩倩

卖不完的月饼都到哪里去了,厂家和商家会怎么处理?记者调查了解到,烟台的一些月饼厂家和商家会根据销售情况生产、进货,很少有剩余。即使中秋节前有卖不完的月饼,也会在节后降价处理。

如果有剩下就内部处理

记者走访红利市场多家点心店了解到,店家都是根据销售情况制作月饼,当天做出来的月饼很少有剩余。“看着快卖完了就再做一批,剩的很少。就算有少量剩余,第二天也会卖完。”一家点心店的老板说。

在芝罘区南大街振华量

贩销售光华食品的景女士介绍,她通常在中秋节前5天停止进货,如果节前月饼卖不完,节后就低价处理。“按照以往的经验,节后3天就能处理完,一般不会剩下。”景女士说,厂家通常在节前半个月就停止生产月饼,防止出现大量月饼卖不完的情况。

17日中午,在大润发散装月饼销售区,一位促销员介绍,已经停止进货好几天了,蛋黄味的月饼已经卖完,其他口味的月饼估计中秋节前就能卖完,“如果有剩下的,我们就内部处理,发放给工作人员。”

节前半月停产最后1元1个卖掉

烟台南沪食品有限公司董事长李广宇介绍,像月饼这种

时令性商品,在生产、销售的策划上都有非常严谨的流程,不能生产过多或过少。“一般厂家会在节前半个月停止生产,观察市场销售情况之后,再决定是否再生产、生产多少。”

“中秋当晚,我们的月饼就会下架。”李广宇介绍,正规厂家会廉价处理卖不掉的月饼,把包装盒去掉,然后散装卖出去。“我们的月饼最后都是按一块钱一个处理,主要是厂家员工、超市员工等来买。”

此外,有市民提出疑问:卖不完的月饼会不会被一些不正规的食品厂回收,用来生产其他食品?17日,记者联系烟台多家食品厂了解到,这些企业都不回收月饼,即使月饼并未过期也拒绝回收。另据了解,食品安全法明令禁止用回收食品作为原料生产食品。

迟一天买螃蟹一斤多花10元

本报9月18日讯(记者 李园园 通讯员 张菁萍)“昨天还35元/斤,今天就涨到45元/斤了!”18日,中秋节前最后一天,螃蟹价格大幅上涨,不少老百姓后悔没早点买。据了解,临近中秋,不少海产品涨价了。

18日上午,红利市场海鲜区人头攒动,不少市民聚集在众螃蟹摊位前选购,多数是把螃蟹装进泡沫保温箱里,带回家或送给客户、朋友等。“昨天35元/斤,今天45元/斤,明天会更贵。”一位卖螃蟹的老板说,正是吃螃蟹的时候,每到中秋节螃蟹都会涨价,像这种不到半斤的梭子蟹45元/斤,半斤以上的都得50元/斤以上,母的更贵一些。

除了螃蟹外,鲍鱼、海参、虾等高档海产品的价格也涨了。“这种即食春参平时卖230元/斤,中秋节这几天涨到260元/斤。”庆红海参店的老板说。

烟台市价格监测中心对环海农贸城的监测显示,17日,监测的16种海产品价格与上周同期(9月10日)相比“6涨8平2降”,其中螃蟹、爬虾、鲍鱼、对虾等中高档海产品价格涨幅较大,分别上涨66.67%、25%、13.33%、6.25%。

相关新闻

一上午卖出千斤梭子蟹

中秋期间,梭子蟹的价格虽然上涨,依然挡不住市民购买热情。“给我来两箱10斤的梭子蟹,多挑点肥的。”18日一早,在红利市场一家螃蟹摊位前,一位市民喊道。10分钟之内,这个摊位就卖了五六箱蟹。

临近中午,忙碌的市场终于闲了下来。“卖的很多,1000斤不成问题。”一位有固定摊位的老板说,之前也就能卖个五六百斤,中秋节前一天固定的店几乎都能卖到1000斤。

见习记者 张倩倩

今年中秋礼品茶生意有点冷

中高端茶受冲击最大,有茶商销量同比降三成

本报9月18日讯(记者 陈莹)在中央和山东短时间内连续发声“严刹两节不正之风”的大背景下,烟台茶叶市场的茶商们不约而同地感到,在茶叶销售第三波高峰中,中高端中秋礼茶的销售有点冷。

18日上午,说起今年的销售情况,市区一家主打中高档茶叶的茶店工作人员不停摇头:“今年茶叶特别不好卖。”前年中秋节前一个月,各种订单纷至沓来,员工们忙得很。而今年,中秋国庆严刹不正之风的禁令,对茶店影响很大。在三站茶叶批发市场,做茶叶批发生意的一位茶商说,受禁令影响,店里的销量同比少了差不多三成。目前,他正在酝酿将茶叶做成小包的,送进超市里卖。

目前,在茶叶市场里,见到最多的是普通老百姓。“每人买个两三斤,都是走亲访友用的,价格也都是200元以下的‘市民级’茶叶。”一位茶商说。往年接企业单位订的大单,他们不怎么重视这些普通消费群体,今年老百姓已被“尊为上宾”。

“一斤茶叶能装两盒,不到200块钱,既经济又实惠。”18日上午,在三站茶叶市场,一下买了3斤茶的陈老爷子说。



一位顾客在跟茶老板讨价还价。本报记者 陈莹 摄

延伸阅读

200元以下茶叶最受宠

本报记者 陈莹

连日来,记者走访烟台三站茶叶市场,中正茶叶市场和大世界茶城,以及市区多家超市发现,中秋期间,茶叶迎来春茶上市热卖、夏茶热卖之后的第三波销售高峰。大世界茶城一家主要销售绿茶的店主说:“现在每天卖上几十个斤很正常。”据悉,每年中秋前一个月,茶叶销售就开始发力。

记者调查发现,200元一斤以下的茶叶最受欢迎。受采茶季节、品种、制作工艺以及名气等因素影响,茶叶的价格

差别极大。一斤从几十元到几千元,各种价位都有。“但是老百姓喝茶讲究实惠,一般200元一斤的就算不错了。”在大世界茶城买茶的刘老爷子说。这一点得到茶叶商们的认同。南大街一家茶店的老板说:“200元一斤的茶叶是一个标准,九成多的人在这个价格上下选择。”

在许多市民印象中,200元一斤左右的茶在条絮、口感等方面都已经很不错了。“不像很多品茶的人,对茶叶各方面的素质要求都很高,老百姓就是个喜好。”一位市民说。

散茶“水份”大 选购有技巧

“花230元买了1斤茶叶,可常喝茶的大哥一看,说要他买,最多花120元,这水份也太大了吧?”17日,芝罘区的朱女士跟记者说起了买茶伤心事。

事实上,常买茶的人都知道,茶叶的选购有许多技巧。日前,记者采访了烟台北方茶叶研究所副所长王德涛。针对市民主要选择的200元一斤以下的“平民级”茶叶,王德涛给出了专业的购买建议:200元级别的茶叶形状和色泽匀称,茶梗、茶末、黄片少,色泽自然,茶汤的颜色清亮、透彻,对口腔刺激小,泡开以后叶片慢慢展开……这些都是品质相对不错的茶叶的特征。

“茶店一般会请顾客先品尝,这时,顾客应尽量多冲几泡,尝一尝。”中正茶业市场的茶商王玉强介绍,可以要求商家将不同价位的茶都泡一杯,毕竟在经验不足的情况下可以通过对比,选出品质更优的茶叶。

本报记者 陈莹

水果店销售额仅有去年一半

本报9月18日讯(记者 李娜)今年中秋,月饼不畅销,水果礼盒卖得也不好。水果销售商本想趁中秋大赚一笔,却没想到,节前的销售额不及去年一半。

水果礼盒的主要水果品种以中高档为主,如石竹、猕猴桃、火龙果、柚子,进口红提、橙子。这类水果不但显得有档次,寓意也比较好,比如火龙果寓意日子红火,柚子寓意越来越有,橙子寓意心想事成。

这些中高档水果的价格都涨了,比如精品木瓜每箱从50元涨到了70元,火龙果每箱也涨了10多元。在应季水果中,比如桃子、葡萄、苹果,价格因质量而异,涨幅均在5元以上。

不过,今年水果礼盒的销量不是很好。嘉裕精品水果的老板东东说,今年销量不如去年。莱山区一家水果店的老板也说,虽然中秋前一周的销售额比平日多了,但和去年同期比,还是不乐观,“去年中秋节前10多天,他每天的销售额在3000-4000元之间,今年每天只能卖1000-2000元。”因为,现在送礼的明显少了,此外,水果价格高,市民的消费量也在减少。