

# 借力啤酒节能打品牌也能赚钱

## 日照第四届青岛啤酒节现场众商家各有“发财经”

本报记者 刘伟

从7月19日开始,日照第四届青岛啤酒节就给市民送来了一丝夏日清凉,除此之外,现场众商家也是借力啤酒节,达到了品牌宣传效应,而有的商家最直接的借力方式就是赚到了钱。



各种摊位借力青岛啤酒节,取得了很好的经济效益。 本报见习记者 李威言 摄

◎饮用水

### 四名“迪亚曼蒂” 现场服务市民

广州恒大淘宝足球俱乐部在中国乃至亚洲足坛都是十分有名气了,队中的头号球星意大利前国脚迪亚曼蒂更是中国球迷的新宠。在日照第四届青岛啤酒节现场,也有四名身穿恒大球衣的“迪亚曼蒂”为现场市民提供服务。

当然,这四名“迪亚曼蒂”并非意大利人,也不是球员,他们是恒大冰泉日照区的工作人员,据他们介绍,之所以要身穿球衣,是公司的要求,“而且,我们只能在工作时候才能穿这件球衣。”其中一名工作人员介绍说。

日照第四届青岛啤酒节现场,四名“迪亚曼蒂”穿梭于人群中,除了想市民推荐介绍恒大冰泉以外,还负责运送“酒王”以及幸运观众的奖品。“我们为酒王和幸运观众准备了小礼物,也算是为啤酒节成功举办,做点贡献。”恒大冰泉一工作人员宋先生说。

宋先生介绍,恒大冰泉来到啤酒节做推介,看中的并不是效益,而更多的是想让市民花更少的钱,体验更高端的饮用水。“现场我们的促销活动,活动价格比市面价格低很多,让市民少花钱喝好水。”

为了做好推介,恒大冰泉的工作人员必须下午三点左右就要到达啤酒节现场,提前做好各种准备工作,“一般要忙到将近晚上十一点,说实话肯定累,但更希望能为现场市民做好服务。”

据介绍,恒大冰泉每晚都会向幸运市民和酒王提供奖品一

箱恒大冰泉,除此之外,他们也借力啤酒节,看到了一定的经济效应,“每晚能销售10箱左右。”一工作人员介绍说,和青岛啤酒一起,算是强强联合,也能达到共赢互利的效果。

◎燕麦饮品

### 每天提供300罐 免费供市民品尝

台湾爱之味纯良燕麦也在日照第四届青岛啤酒节现场设置了推介专区,他们比较特殊,每晚都会有十多名员工前来“奋战”,作为啤酒节现场最大的展位之一,爱之味纯良燕麦也借力啤酒节,做到了很好的品牌推广。

爱之味也是日照第四届青岛啤酒节礼品提供方之一,他们会给幸运观众和酒王,提供一到三箱不等的燕麦饮品。此外,最能让现场市民得益的是,爱之味每晚都会拿出300瓶燕麦饮品,现场免费送给给市民饮用。

“只要市民凭借啤酒节的人场抽奖券,就能过来领取爱之味饮品,爱之味饮品非常适合老年人饮用,可以还可降低胆固醇,缓解便秘。”付倩倩说,爱之味还有利于青年人控制体重,“燕麦热量低又容易产生饱感,膳食纤维也有利于促进胃肠道蠕动,利于排毒,减肥。”

付倩倩她们几个是从临沂专门到日照来帮忙的,其中很大原因就是为此次啤酒节的推

介活动。“我们看重每一个市场,更看重每一名消费者的直接体验,这样现场推介,我们可以第一时间得到消费者的信息反馈。”爱之味一名工作人员介绍说。

◎小吃烤串

### 烤串卖出多少 每晚都难统计

崔女士在现场经营了一个小摊位,主要销售长沙臭豆腐、炸榴莲酥等小吃,据她介绍,从七点半到十一点半期间,她的营业额能达到600多元。

“虽然忙一点,但是这样的效益还是可以的,毕竟我们卖的东西,受众面有些窄,并不是每个人都爱吃。”崔女士说。

在被问到每晚能赚多少钱时,崔女士并没有回答,只是笑了一下,很显然借力啤酒节,她应该赚到钱了。

喝扎啤少不了吃烤串,在崔女士摊位旁边的烤串摊位,各种烤串的香味让人直咽唾沫。烤串的师傅一晚都难能有休息时间,“一站就得一整晚,烤串根本就供不应求,就知道我在不停地烤烤烤。”烤串师傅说。

据这名师傅介绍,比较受欢迎的烤串还是肉食类,羊肉串、猪肉串、籽乌串卖得都挺好,“开幕式那晚卖得最多,这几天也不错,每晚能卖多少还真没统计,但估计怎么也得有个几百串吧。”烤串师傅边说边抹了一把汗。

此外,还有一些套餐摊位,么个套餐里除了有烤串,还有土豆丝等素菜,“荤素搭配,卖得也不错,等到啤酒节结束,就能算出盈利额了,我估计还可以。”这名套餐摊主边说边笑了。



啤酒节现场也吸引了一些商家前来为品牌做宣传,造势。 本报见习记者 李威言 摄

◎场外商家

### 出租司机蹲点候客 最远一趟跑到五莲

除了场内的商户尝到甜头,场外的商家也在借力日照第四届青岛啤酒节。

24日晚,出租车司机李师傅就在啤酒节举办地外候客。“自从啤酒节开始,我每晚都来,也赚了一些钱。”李师傅说。

李师傅是专门的夜班司机,虽说很多司机都比较反感会拉到喝醉酒的客人,但李师傅说,他从啤酒节开始,从没碰到过喝醉酒的客人。

“真正喝醉酒的客人,在酒吧和KTV更多,当然我在啤酒节现场也见过喝醉酒的,但他们一般都不打车,都是让没喝酒的同伴开车,或者打电话让亲友来接。”李师傅说。

至于借力啤酒节赚了多少钱,李师傅也是笑而不语,

“可以这么说,肯定比我平时夜班赚钱多点,至于多多少,我也没具体算过。”

李师傅介绍,他自从守在啤酒节外面,跑过最远的一趟活是去五莲县城,“客人是一个小伙子,说是专门从五莲来啤酒节玩的,但玩的忘了时间,错过班车,因为第二天还要上班,所以他只能打车回去。”

和李师傅一样,啤酒节现场之外的一个小超市,也在候客,并且还专门延长了营业时间。“以前我九点多就关门了,现在怎么也得到十点半,这几天生意还不错,买烟买酒的比较多。”小超市老板介绍说。

“一场啤酒节,能得到实惠的并不是只有青岛啤酒一家,很多商家都可以从中获利,旅游城市其实更需要这样的大型活动,聚拢人气,也能让市民和游客多一个游玩的去处。”啤酒节现场,一位小吃摊老板说。