

鲁味齐风 九九流传

实习记者 王丽娜

文登花饽饽历史久远,它不仅外观好看,而且是纯天然手工制作,是胶东面食文化的一道亮丽的风景。2009年9月27日被列为山东省第二批省级非物质文化遗产名录。威海市九九食品有限公司坐落于山美水丰的威海市文登区米山镇,公司致力于文登花饽饽的开发、生产、销售和推广,专注于非遗绿色食品的开发与生产,坚持“塑造精品、科学管理、技术创新”的经营方针,以市场为导向,以优质的品质与高效的服务为后盾,把文登花饽饽推向全国各地。

九九食品有限公司的花饽饽讲究纯天然手工制造,原料全部采用优质面粉和新鲜的瓜果蔬菜,营养价值极高,老少皆宜。在选料上,上九九食品选择优良小麦磨成的面粉;公司自有600亩良田,用于种植各种蔬菜,这些蔬菜或榨汁或蒸熟,和面时加入,制作花饽饽造型中的需要的各种颜色;用油选择当地传统工艺制作的花生油,用奶选择伊利和蒙牛等大品牌。无任何添加色素,营养美味,健康环保,在市场上树立了良好的信誉。

传统花饽饽造型相对比较简单,以现在的饮食文化视

角来看,人们更期望花饽饽在外形和内涵上的突破,为此,九九食品专门聘请了三位师傅,来设计、研发花饽饽的造型和主题。九九食品在继承传统文化的基础上,不断创新,推出“鲁味齐风”品牌,并开发了小孩儿生日、老人祝寿、婚庆、乔迁之喜、中秋、过年等十余个系列的产品,充分体现了当今的时代精神和大众的精神文化需求。

因为不使用任何添加剂,九九食品的花饽饽保质期较短,这就对花饽饽的保存和运输方式提出了较高要求。为保证花饽饽的口感和新鲜度,九九食品有限公司采用“一件代发”和“冷链物流”的运输方式,最大程度地延长花饽饽的保质期,让外地的顾客也能吃到香甜松软、造型优美的文登花饽饽。

如今,“文登花饽饽”已成为一张宣传文登的城市名片,九九食品有限公司更是不遗余力地向全国宣传文登的这张城市名片——济南、青岛、大连的顾客在吃到、看到九九食品有限公司出品的文登花饽饽之后,慕名前来学习制作工艺,要将文登花饽饽这项省

级非物质文化遗产带回到他们的家乡,让更多的人品尝到美感与口感兼具的文登传统美食。

“花饽饽作为文登的一张名片,早已不是单纯的食用饽饽,其中寓意的文化内涵比起它的味道更值得细细品尝,九九食品有限公司就是要做出有温度的花饽饽,做出有情怀的文登味道。让花饽饽这张亮丽的名片代表文登走向更大的舞台。”九九食品有限公司总经理吕桂华说。我们相信,在吕总的带领下,九九食品有限公司出品的“鲁味齐风”花饽饽一定会像一个艺术品一样让大家吃出不一样的味道,像电影诉说故事一样讲出文登花饽饽的故事。



太平洋—您的家具、建材一站式采购平台

实习记者 王丽娜

“装房子、买家具,首选太平洋。”多年以来,文登老百姓在装修的时候,首先想到的就是这句话。作为老牌的家居卖场,很多人在置办家具建材的时候都会选择来太平洋家具E淘体验店逛一逛。不仅是因为卖场大而全,更是因为太平洋多年来积累下的良好口碑。

自2002年创立以来,太平洋家具E淘体验店为满足老百姓日益提高的审美观念,不断丰富产品内涵,新中式、美式、现代、简约各种风格应有尽有。并且经过2次转型,总经理王荐逐渐摸索出一条适合自身发展的经营模式。

2000年,王荐从南京林业大学室内设计专业毕业后,热情饱满地投入文登的室内设计和装饰行业,但是囿于当时的市场条件,文登的民众对室内设计还不太认可,无奈之下,王荐只好于2002年转行做起了家具生意,这一做,没想到,竟然做的还不错。

随着电商销售模式的不断壮大,单靠传统的销售模式已经适应不了市场。2017年5月,王荐凭借敏锐的商业嗅觉,在传统的销售方法上,融入互联网思维和技术,融合电商的销售模式,探索出一条新的销售模式:线上下单购买,线下体验+服务。为此,王荐对原有资源进行了优化配置,线上打通渠道,线下将原来的商场改变成体验式的消费场馆,让客户能够实地、亲身感受产品。

与此同时,王荐一直有个设计师的梦,并且不停地在寻找机会,希望可以重操旧业。终于,在2019年4月份,太平洋E淘体验店与江苏南京冠全装饰强强联手,成立了威海冠全装饰公司。成立新公司圆了王荐的设计梦。该公司以家居装修为龙头导向,家具、灯具等作为配套产品,实行一站式购物服务。并且聘请了专业的设计人员,为客户提供原创的、专

业的家装设计服务。同时,该公司也不断地为这些设计师提供创新资源,鼓励创新,积极引导设计师开拓新的事业,形成独特的市场创新力。

公司成立之初,王荐就立下了规矩:凡在太平洋家具商场购买的商品全程免费服务:免费送货、免费安装、免费售后、终身免费保养。对于低值易耗的配件,如轮、锁、滑道等,免费上门更换。货物送到客户家中之后,7天之内可以无理由退换,并且免除一切的搬运安装费。实行售后服务单制度,接到客户的电话后,售后人员会在24小时之内到位。从接单到售后服务完成,全程记录,直到客户满意为止。真正做到让客户在太平洋家具商场购买产品不用承担任何风险和费用。所有的产品都实行线上线下相结合的方式,全力做好客户的顾问。王荐说:“我们一直把格局放的很大:如果商品有质量问题,客户退是理所当然;如果没有质量问题而客户要求退货,那说明是我们没给客户当好参谋,遗漏了客户的喜好,这同样是我们的问题。所以,自始至终,我们太平洋e淘家居体验店都是尽自己最大的努力去满足客户的需求,完善的客户服务的,为客户提供最适合他们的产品。”

“诚为至宝一生用,心做良田百世耕”,这是王荐的座右铭。他说,我做公司,不追求数量上的积累,只求品质上的成功。我们每接一个单,就要对得起客户对我们的信任。我们把产品和服务做好不仅是对自己的要求,也是客户对我们的信任的回馈。2002至今,我可以拍着胸脯说,我们没有对任何一个产品偷梁换柱,也没有对任何一个客户进行欺诈。全心全意地为客户服务是我们一贯的宗旨。我们将继续秉承着这个宗旨,为客户把好评,服务好。”

