

中秋未到 提前选购

月饼、酒类、螃蟹渐进销售旺季

□记者 张五阳 文/图

本报讯 9月3日至4日,记者接连走访我市多家超市、部分烟酒店以及水产农贸市场了解到,尽管距离中秋节还有一段时间,但月饼、酒类、螃蟹等已渐渐进入销售旺季。

月饼销售情况越来越好

9月3日下午4时许,在市区体育路与和平路交叉口的永辉超市,记者看到,琳琅满目的月饼摆满了好几个货柜,包括陶老大、卢师傅等多种品牌,既有散装月饼,也有礼盒装月饼,在口味上更是五花八门应有尽有,吸引不少市民驻足选购。

“今年的月饼上得还怪早哩,这个桃山皮的月饼以前没咋见过,买一点儿尝尝鲜。”在该超市选购月饼的市民李阿姨拿着几块桃山皮月饼告诉记者,之前她看到的月饼只有五仁、蛋黄、豆沙的,现在的月饼不仅有夹心巧克力的、椰子的、苹果的、椒盐的,还有牛肉的,

让她感叹真是啥味道都有。

正在该超市统计月饼销售情况的某月饼厂家代表王女士告诉记者,该月饼专柜从8月中下旬就入驻超市了,刚开始卖的是礼盒装月饼,后来各类口味的散装月饼开始上架,月饼销售一般能持续到10月底。据介绍,目前最受市民青睐的还是散装月饼,销售情况还不错。

“销量目前每天都在上升,到9月底前会达到高峰。我们品牌今年散装月饼有20多个口味,目前在各大超市中的礼盒装月饼有60余款,今年月饼口味也进行了创新,有好几种都是新

出的,足够市民尝鲜了。”王女士说。

在市区丹尼斯百货开源店超市、双丰商城金篮子超市内,琳琅满目的月饼也同样被摆放在了显眼位置,吸引着市民前来选购。

市区双丰商城金篮子超市经理王惠丽告诉记者,目前该超市月饼销售情况一天比一天好。现在的月饼不仅口味多,做法也跟之前不一样了。以前的月饼多数是硬皮的,现在的有冰皮的,有酥皮的,多种多样。新款月饼一般会放入高端礼盒中,馅料包括鲍鱼馅、燕窝馅、人参馅等,价格从200多元至500多元不等。

酒企推活动抢市场

除了月饼,酒类作为中秋节的又一主角,销售也在渐渐火起来。“这不,又进了点酒,留着中秋卖。”9月4日上午10点,在市区光明路与联盟路交叉口开烟酒店的李先生说,他为中秋节提前备了货。

“今年酒企、经销商给出的活动政策挺给力,提前备点货也不亏。我这

儿最近几天生意还可以,按照惯例,中秋节前一个月左右,中、低端白酒销量较好,过节前一周内,高端酒卖得好。因为都知道过节白酒会涨价,有需求的市民也会提前备货。”李先生说,9月以后白酒进入销售旺季,酒企活动一般也会在这个时候进行。

代理高端酒水品牌的一家公司也

提前做好迎接销售旺季的准备。该公司姚经理说:“今年的活动已经陆续开启,比往年优惠力度大,也能看出各家品牌都在争夺中秋市场,目前各品牌的高端酒水系列销量已经开始快速增长。”

“中秋节将开启白酒销售旺季,几乎所有的厂家都会围绕这一节日推出活动。”一酒业销售公司经理说。

中秋吃螃蟹赶早购

如今,螃蟹也渐成市民中秋菜单不可或缺的一部分。9月4日下午4点,记者在市区体南智慧农贸市场水产区看到,几乎各家摊位都有螃蟹售卖。

“目前有很多市民买来尝鲜。”在一家“蟹蟹专卖”水产摊前,老板魏先

生说,他正在招揽顾客选购螃蟹。据魏先生介绍,现在螃蟹属于人工培育蟹种,个头儿大肉多,要想吃蟹黄多的螃蟹,还得再等一段时间。

该市场负责人李先生告诉记者,蟹类、海鲜等产品在中秋节前价格都

会上涨,离节日越近,价格就越高,这也促使不少市民赶在涨价前购买。从目前该市场各摊位销售数据来看,河鲜与湖鲜最近几天销量与去年同期相比增长10%左右,海鲜类与去年同期相比销量有所下降。



市民在选购礼盒装月饼

白酒个人定制市场渐火

□记者 张五阳

本报讯 如今,在满月酒、成人酒、毕业酒、喜酒、纪念酒、祝寿酒、欢聚酒等越来越多的用酒场景下,不少追求个性化的市民在选酒用酒上也别出心裁。近日,记者走访我市酒水市场了解到,临近中秋节,不少经销商与品牌厂家为了迎合消费者的用酒需求,纷纷推出个人定制服务,令不少有需求的消费者眼前一亮。

“你看我这酒咋样?‘李府特供’,气派吧?”9月2日下午,在市区矿工路天河盛世小区附近的一家定制酒专卖店,市民李先生拿着他定制的白酒爱不释手地说。这瓶白酒以金色云纹点缀着棕色圆形的瓶身,以鎏金字体在瓶身上写出“李府特供”几个大字,装酒的盒子对开,类似两扇大门,盒子青、白配色十分亮眼,整瓶酒给人的感觉高档大气。

据了解,这款定制酒李先生全程参与其中,从酒瓶到酒体,从香型

到酒精度数,均由李先生做主。“主要是显得与众不同,所以场合适应性更强一些。这样的酒我整了10箱,看似很‘高端’,其实装的酒属于中端价位,打算中秋节串亲戚用。既不丢面子,又节省了钱,何乐而不为?”李先生说。

“假如不满意我们现有的模板,只要消费者有创意,我们都能做出来。从酒精度数、香型、包装到价格,消费者都可以自由选择。”该定制酒专卖店负责人杨先生告诉记者,该店共计有16款定制酒体,酒精度数从14度到56度不等,都可以选择。定制内容上涵盖婚庆、生日、乔迁、毕业、升学、聚会、节庆、商务八大主题,共36套个性模板,可添加专属定制信息。在价格上,根据酒水品质从几十元到几百元不等。

“现在一天能售出3000元左右各类定制酒,均以个人定制为主。随着国庆节结婚季、中秋节的临近,目前的销量比上月同期要高不少,特别是中、低端价位的酒非常受消费者欢迎。”杨先生说。

记者接连走访多家定制酒专卖店了解到,9月初以来各家店的生意比去年同期都有不小的提升。

“今年个人定制酒销量的增长与消费者如今的消费习惯有很大关系。”市酒业协会副会长刘岳辉9月2日说,现在消费者追求个性,想显示与众不同,刺激了定制酒市场发展,还有一个原因是受大环境影响,很多白酒消费者的消费能力已经开始“降档”,由于品牌酒的价位与品质十分透明,不管是请客或被请,对宴请酒的档次一目了然,在这种情况下,一款价格“神秘”的定制酒,既满足了档次要求,又显得独一无二,这也是个人定制酒受青睐的原因之一。

刘岳辉提醒,由于个人定制酒的利润大多数呈现在基酒方面,因此消费者在购买时一定要询问基酒厂家的情况,尽量挑大一些的正牌品牌厂家;选酒时一定要亲自品尝,有明显杂味的酒最好不要选择购买,同时尽量不要购买过于便宜的基酒,以免对身体造成影响。

五粮液“中秋终端答谢会”圆满举行

□记者 张五阳

本报讯 近日,由五粮液河南营销大区主办、平顶山市新诚信商贸有限公司承办的五粮液平顶山“中秋终端答谢会”在市区润泽园神马大酒店成功举办。此次活动中,五粮液河南营销大区负责人宣读了中秋活动、投建门店等方面的利好政策,到场的130余名嘉宾备受鼓舞。

据了解,五粮液河南营销大区负责人详细讲解了“三店一家”建设要求以及中秋活动宣传政策等,旨在让终端店与消费者获得更多实惠,提振消费。在中秋活动方面,该负责人称,核心在于扩大活动规模、拓宽宣传渠道,冲刺中秋市场。

市新诚信商贸有限公司销售一部的李伟称,此次活动既是政策宣贯会,也是表彰会与答谢会。为喜迎中秋节,向长期支持五粮液品牌的嘉宾表示感谢。下一步,公司会配合厂家政策,以宣传为先锋,以产品为核心,力争使销量得到进一步提升。