

征集私房菜



滴滴鲁花 健康万家

健康私房菜:香辣虾

主料:活虾(1斤2两左右)、土豆、冬笋、西芹、大葱

调料:蟹酱、花生油、味精、鸡精、白糖、干辣椒

做法:1.把土豆、冬笋切块,西芹切条,大葱切段,各少许备用。

2.虾洗干净,在每只虾的背上开一刀,以便后期入味儿。

3.支炒锅,下适量花生油,然后加入少许干辣椒段,翻炒两下,把虾和土豆块、冬笋块、西芹条、大葱段一起放入锅内翻炒。

4.炒熟后,下蟹酱,然后加少许味精、鸡精、白糖,继续翻炒。

5.炒至虾身卷曲,颜色变成橙红色,即可出锅。

花生油中含有丰富的 β -固醇,它具有降低血脂、预防心脏病及抗癌的功能。常食用花生、花生油等花生制品可降低Ⅱ型糖尿病危险性,也可增加血清镁的水平,预防心血管疾病。

如果您是做菜的好手,如果您有健康的食谱,请邮寄郑州市陇海西路80号《郑州晚报》一楼西大厅食品部收。邮编:450000。或zzwblbb@126.com。(请注明:1.健康食谱参选;2.参选人姓名、身份证号及联系方式)。我们每周将从参选的健康食谱中挑选出最优秀的一个,并奖励“2.5升鲁花花生油一桶”。电话:67655031。

本期中奖名单:
刘鹏飞 13592553707

金门饼家 周末举办美食节

近期,金门饼家在市内各家店内陆续举行会员回赠活动。店内准备了上百种产品,以最优惠的折扣回赠消费者。活动期间,拥有金门饼家会员卡的消费者均可到金门饼家活动店内免

费领取月饼一个。台湾美味虾卷原价15元,会员价9.5元。美味慕斯原价8元,现价5元。据悉,7月13~15日,金门饼家还将在红专路店举办美食节。

李冰冰

郑州纯水市场系列报道三

蛋糕虽大,争食者众 价格战下企业如何突围?

花花牛与雪洋:牛“洋”各有其道

□晚报记者 李珂/文
见习记者 赵楠/图

9年前,郑州纯水市场刚刚起步,目前郑州本地生产饮用纯水的厂家就有近200家。外有康师傅、乐百氏等国内行业巨头的争抢,内有大量小企业的低价拼杀,郑州纯水市场的竞争变得异常激烈。而花花牛、雪洋作为纯水市场的后来者,却凭借各自的优势及经营,他们各有何制胜法宝?

**花花牛:质量就是生命,而生命只有一次**

记者采访时表示,3年来花花牛纯水虽然发展较慢但稳扎稳打,已经牢牢占有了郑州纯水市场的一席之地,靠的就是视质量为企业生命的经营理念。在蔡红旗看来:“质量就是生命,而生命只有一次。”

除了重视质量外,花花

牛还切实把服务做到了实处。“市内30分钟内送到,定期免费为客户清理饮水机”的服务承诺大多数厂家都有,但真正一丝不苟执行的不多,而花花牛做到了。“我家里原来喝的是花花牛的水,但看到办公室里花花牛的服务确实做得

非常好,不仅送水及时,而且真正做到了定期为我们清理饮水机,甚至用臭氧来清洗,而家里的饮水机几年了从来没有人来清洗。”最近刚刚改喝花花牛的张先生告诉记者,他正是看中了花花牛的服务才选择了花花牛。

雪洋:没有创新,就没有发展

投资1000万元的大型研发中心马上就要成立。而在此前,雪洋每年仅饮料方面就要推出10多个新的产品。

说起竹叶水,大部分市民首先想到的就是雪洋,而雪洋也从竹叶水身上获利

颇丰。“纯净水的竞争太激烈了,要想取得更大的发展,就必须避开竞争,另辟蹊径。”蔡成林介绍,继去年推出竹叶水取得重大成功后,他们今年又相继推出了柠檬水等果味水,以及多

为葡萄糖佐餐饮料等功能性饮料、营养饮料。

当其他企业在纯净水市场大打价格战、争得头破血流的时候,位于郑州南郊的雪洋已经开始生产关注市民营养均衡的健康饮料了。

房地产经纪人信用档案

姓名:田琳
公司:河南顺驰不动产网络有限公司 健学街连锁店
服务格言:有目标才有追求,以专业的服务来对待每一个客户。



姓名:张卫
公司:河南顺驰不动产网络有限公司 航海南路连锁店
服务格言:是金子总会发光,是苍鹰总会翱翔!



姓名:胡辉
公司:河南顺驰不动产网络有限公司 二环支路连锁店
服务格言:微笑服务,诚信待人!



姓名:秦海茵
公司:河南顺驰不动产网络有限公司 交通路连锁店
服务格言:吃得苦中苦,方为人上人!



姓名:龚跃利
公司:河南顺驰不动产网络有限公司 黄河路连锁店
服务格言:您的需求是我努力的方向!



姓名:王燕
公司:河南顺驰不动产网络有限公司 货栈街连锁店
服务格言:您的满意就是我们的责任!



姓名:杜继英
公司:河南顺驰不动产网络有限公司 煤仓北街连锁店
服务格言:笑迎天下客,服务千万家!



姓名:孙重逊
公司:河南顺驰不动产网络有限公司 江西路连锁店
服务格言:老老实实做人,踏踏实实做事!

业内呼唤新型房地产经纪人

在房地产中介市场中,已通过工商管理机关申领营业执照,取得房地产资质证书的中介机构已近600家,其中无论规模大小,实力强弱,摆在业界面前的一个普遍问题是:由于房产经纪的入市门槛相对不高,大多从业人员专业知识不足,素质不高,整体水平偏弱,难以满足逐渐规范、成熟、稳定发展的市场需求。业界呼唤新型房地产经纪人。

河南顺驰不动产网络有限公司负责人介绍说:“新型房地产经纪人应具备复合型素质,要有较高学历,通晓房地产方面的政策、法规;房地产开发与销售、物业管理;法律、心理学;广告及市场营销;英语、微机等相关知识。只有这样的经纪人才能够成熟、稳健地面对客户,与客户友好交流,才能够解答客户所有的

疑问,能够从与客户的谈话中深入了解对方的需求,详尽地推介自己的情况,成功化解房屋的瑕疵与不足,并有一套完整、可行的装修、改造方案,做到全方位的为客户服务。”

仅就中介一套二手房来说,首先应向客户进行推介:房屋的建筑年份、建筑结构、使用年限、座向、平面布局、小区的物业收费标准、水、电、气、暖等费用标准;其次应了解客户购房动机、需求,向客户讲解成交后契约的签定、买卖房屋的过户程序,需要交纳的税费,买卖双方的责任和义务等;第三点更为突出,随着城市建设的不断深入,一大批中英文混合凸显别致风韵及海外风情的小区名称的出现,以及商家为迎合市场需求而采用的洋洋得意的广告宣传,将对房地产经纪人的英文水平进行严格的

考核。所有这些都是一个新型房地产经纪人应该所具备的素质。

当然,经纪人的素质提上去了,对于中介这个行业本身来说是一件非常好的事情,对于消费者来说,那更是一件求之不得的事情。当然,在这个时候,作为服务消费者的中介人员,应该都以服务为宗旨,比如顺驰提出的“交易安全,服务职业”的口号,这样以来,不光是整个行业的水平素质有所提高,最重要的是业务素质也跟着提高了。

总之,只有提高房地产经纪人的个人综合素质,才能提高其业务能力,才能更好地为广大消费者服务,使整个行业的经营水平有一个明显的提升,使广大有租、购房屋等房产消费需求的百姓放心消费。业界呼唤真正的新型房地产经纪人。