

天气渐热,夜市搏杀烽烟再起 一个夜市,投资就达200万元,差点就能开个中档饭店了 夜市前台“斗法” 啤企后台角力

4月23日晚上7时许,帝湖花园小区内刚刚开业的夜市,人声鼎沸,生意火爆。夜市的老板卢书明,看着大快朵颐的食客,不由得喜上眉梢。

与他一样高兴的,不仅有慕名而来的食客,而且有忙着数钱的摊主。还有一个偷着乐的人,你肯定猜不着,他就是金星啤酒集团的掌门人张铁山。

一个夜市,还能与张铁山这样的大老板扯上关系,你不是在“胡扯”吧。还真不是“胡扯”,因为这个夜市现在名字就叫“金星啤酒帝湖美食城”。金星与夜市一方共同合作,金星投资门头、广告,提供扎啤机、冰柜等,夜市吃了这些“免费的午餐”,就只能卖金星的啤酒!

晚报记者 徐刚领/文 马健/图



帝湖边上的一家夜市,环境好了,卫生也好了许多。

夜市卖钱多了,银行要派人晚上提款

夜市的老板卢书明递给记者的名片上显示的“名头”是郑州布瑞克房地产开发有限公司副总经理。卢书明与郑州布瑞克房地产开发有限公司董事长卢天明长得很像,一打听才知道,卢书明是卢天明的三弟。

不过,卢书明一再声称,这个夜市投资与公司无关,纯属个人投资。

“现在有200个台子,可以容纳1200位客人就餐。可以说,我这个夜市的硬件在郑州市是一流的。”卢书明很有信心。

放眼望去,这个夜市的环境确实不错,帝湖微波荡漾,暖风拂面,是一个呼朋引类喝上两杯的好去处。干净的水泥地面,古色古香的桌椅,消毒碗筷,经过专业培训的服务员,都让夜市显得与众不同。

“现在一晚上销售额可以达到3万元,我对夜市提出的要求是,等做到了一晚上8万元,就让银行专门派人在凌晨夜市收工时将钱收集起来提走,银行已经同意了这个想法。”卢书明认为,五一过后,随着气温的升高,夜市将更加红火。

“哥吃的不是夜市,是档次”

如果你经常吃夜市,想必对前几年的夜市记忆犹新,几个烧烤摊点,一排小马扎,食客们光着膀子“吆五喝六”。卫生脏乱差,打群架现象时有发生。可是现在这样的马路夜市“OUT”了,将越来越少。

经常光顾夜市的市民牛伟说,“套用一句时下流行的话,哥吃的不是夜市,是档次。”他认为,以前那种脏乱差的夜市将淡出郑州人的视野,今后难有市场。

嵩山北路大中原美食广场的总经理王全忠说,现在的夜市都在加大投入,提升档次,改善环境。“去年,我光购置休闲桌椅就花了近16万元。”王全忠说,今年

又增加了十来万元的投入,用以做广告,提升硬件。

“五一期间,我还要在大中原美食广场做演艺节目,放电影。”王全忠介绍,今年是世界杯年,等夏天世界杯开幕时,还要上一个投影仪。球迷们一边喝啤酒,一边看球,也算是一种享受。

“我这个夜市,投资花了200万元。”帝湖夜市的老板卢书明显得财大气粗。

记者在航海路、嵩山路、农业路等几个大型的啤酒夜市看到,偌大的现场均装点一新,有的装修材料价格不菲,厂家的产品海报、挂旗等终端生动化展示让人耳目一新。

前台夜市搏杀,后台啤酒企业角力

人们去夜市,吃的且不说,喝的最多的是什么?当然是啤酒。每年的4月至9月,不仅是夜市的旺季,也是啤酒销售的旺季。有数据证明,夜市啤酒销量占各啤酒厂家城市市场整个旺季销量的30%左右。因此,夜市是每个啤酒厂家旺季抢滩市场的必争之地。

众多大型夜市前台搏杀的背后,是啤酒企业的角力。帝湖夜市,以前在湖的东面,今年搬到了湖的南面。这一搬,就来了

个“鸟枪换炮”,档次大为提升,名字也改成了“金星啤酒帝湖美食城”。之所以改成这个名字,是因为金星啤酒集团的强势介入。金星啤酒河南省销售管理公司总经理张新群说,像帝湖这样的夜市,金星在郑州市就有六七个。

大一点的夜市,瓶装的啤酒,一晚上就可以卖到1000多瓶,有的甚至可以达到2000瓶。这就不难理解啤酒企业为何这么热衷于到夜市来“掺和”了。

两个老对手围绕夜市做文章

其实,啤酒企业入驻夜市,卖酒只是目的之一,更多是展示形象,宣传品牌,扩大知名度。

郑州市市场上,本地啤酒主要有金星和奥克。二者也是啤酒市场的“老对手”,近几年的夏天都在围绕夜市做文章。

在啤酒夜市方面,奥克去年就整出了大动作。去年,在郑州市场,仅奥克集团打造的超大规模、新概念啤酒夜市“奥克啤酒花园”、“奥巴户外音乐酒廊”就有10多家,每个夜市规模都在1000平方米以上,以花园

式标准进行门头装饰、环境美化,以酒店式标准进行餐饮卫生和促销服务的管理,以奥巴PET瓶装啤酒及风情文化为特色,着力打造出了具有幽雅消费环境和优质服务的高端啤酒夜市,成为夜市升级的标志之一。在啤酒夜市里,你可以欣赏美国大片、观看爵士乐表演,不亦乐乎。

据了解,奥克公司计划斥资千万,在未来几年的时间里在郑州打造100家,在全省打造500家奥克啤酒夜市花园形象店。

<<<闲侃夜市

卢书明说,在帝湖夜市,凉菜一般的价格是6元或者8元。如果不带酒水,20元就可以吃饱了。平均下来,一个食客在夜市上的消费为40元左右。

大中原美食广场的总经理王全忠说,今年气温上升得慢,生意也不稳定。“往年的夜市火爆得早一点,3月份卖得都不错,而今年气温低,估计到5月底夜市才会真正热起来。”可以肯定的是,夏天就是夜市老板们“吸

一晚上几万元,很轻松

金”的大好季节。“夏天一晚上,收入见到几万元是很轻松的。”王全忠信心十足。卢书明更是提出“奋斗目标”,一晚上争取收入8万元。

市民苏美说:“我是土生土长的老郑州,我能清楚地感到现在吃夜市的人和以前大不一样了。由于夜市档次的升级,越来越多的高收入群体也开始接受夜市消费。”

一个越来越明显的现象是:4-6元的中端啤酒逐渐主导郑州夜市。

一种治疗过敏的专利配方公开



姜莉蔚
中国名医理事会副会长
国际医学会儿民族医药之星
国际医学界中华医药界名人
肚脐埋药丸治过敏专利发明人
吉林省著名中医姜莉蔚教授面向社会公开了一种能快速解决过敏问题的中医外治配方,引起了中医学界的强烈

关注,大致配方如下:
蝉衣、五味子、冬虫夏草、圆珠贝母、紫河车、辛夷花、鹿角霜、何首乌、西洋参等百位中草药,经特殊工艺浓缩秘炼而成,该组方特点:
1、不用打针、吃药、抹激素,也无需查找过敏源,只需肚脐埋药排毒;
2、见效迅速,平均3到7天内就能明显起效;
3、历经40年验证、安全高效,老人和小孩更适宜。该配方已申请国家专利,命名“敏特”。

巧治过敏 肚脐埋药丸

姜莉蔚老中医专治过敏40年,从不打针、吃药、抹激素,只在肚脐内进行埋药排毒,一丸就显灵,2天就能改善各种过敏引起的流鼻涕、打喷嚏、鼻塞、鼻痒、眼干流泪、头昏脑胀;呼吸费力、咳嗽喘憋;皮肤瘙痒,成片的红斑、丘疹、水泡;腹胀、腹泻等症;最初患者反应小便发黄味大、大便多而黑,睡眠好、精气神足,浑身有劲;不到10丸,各种过敏症状全部消失。

据姜老中医介绍,全国各地来埋药丸的人,以老人和小孩居多,因为疗效好、安全、多数患者愈后不复发,特别受欢迎。这种方法是我首创的叫“体外排毒”,通过肚脐人体的中心点,直接将药物送达五脏六腑和体液,一次性将积蓄体内多年的寒、湿、毒拔出体外,恢复正常免疫功能,即便再接触过敏源,病情也不会反复。很多老患者反馈说:“这么好的方法为我们解除了这么大的痛苦,应该获得诺贝尔奖,真的就像用了疫苗一样,埋了一丸药,好几年都没有犯过病,太绝了!姜老中医你创造了奇迹。”

科学实据、不杜撰、无虚假

由于该方法我首创,已申请国家专利,并已畅销多年,市场上、网络已出现很多仿制类产品声称二代,姜莉蔚老中医提醒:消费者请到指定药店购买,购买时请认准“敏特”牌和包装盒上的专利证号(ZL01114068.2)及姜莉蔚中医照片,凡打着姜氏家族旗号的肚脐埋药丸治过敏产品均为假冒。

如果您是过敏性哮喘、鼻炎、鼻窦炎、皮炎、湿疹、荨麻疹、激素脸、顽固性皮肤瘙痒,过敏性紫癜,过敏性结肠炎,季节性过敏及由(花粉、冷空气、化妆品、紫外线、粉尘、酒精、海鲜、食物、药物及不明原因等)引起的各种过敏性疾病的患者,不妨体验一下敏特。

指定经销:商业大厦一楼医药部C区、泰隆大药房(西郊市群艺宫东门)、怀仁堂大药房(黄河路服装市场东侧)、同禧堂大药房(五院对面)、保和药店(世纪联华经三路店一楼)、瑞康大药房(陇海路骨科医院东50米)、东大街大药房(市一分院东200米路北)

春季特惠

春季正值过敏性疾病高发期,厂家特推出优惠组合,一次性治好过敏,限量供应。

买5赠3

买3赠1

市内免费送货 市外免费邮寄

全国免费咨询热线: 0371-68212566

