

关于“周周有优惠 天天有惊喜”,商家、消费者都有话要说

消费者希望优惠力度更大些 商家表态给您最大实惠

“是不是拿着晚报就能优惠”,“除了报纸上的商家,还有没有其他的”……自上周第一消费启动“周周有优惠 天天有惊喜”全新餐饮体验活动以来,得到了餐饮企业的极大关注,纷纷表示希望展示自家的特色并拿出最大的优惠力度服务消费者。

而记者对参与商家和消费者进行了调查回访,在听取商家、消费者,以及业内专家多方评定后,将于下期推出“每周之星”,以不同的视角,公正的态度,展示这场“体验新思路”带来的消费时尚。

同时,活动信息仍在征集中,咨询热线:67655031、13673656790。 晚报记者 谢宽/文 赵楠/图

消费者: 更关注招牌且优惠力度大的品牌

通过对参与第一消费“周周有优惠 天天有惊喜”活动的消费者进行抽查寻访,记者发现,在刊登的14家餐饮、娱乐、休闲商家中,餐饮是最为关注的焦点。

对回访的信息进行数据统计后发现,有54%的消费者倾向于餐饮,28%的消费者倾向于娱乐、休闲,14.3%的消费者更愿意尝试两项以上的优惠体验,3.7%的消费者认为无所谓。其中,在关注餐饮的消费者中,有60%的消费者属于家庭消费,32.5%的消费者属于年轻人消费,7.5%的消费者属于商务宴请。

市民杨梅女士说道:“一大家子人凑在一起吃饭、聊天可以说也是日常生活中的一部分,上周末从郑州晚报第一消费上看到有这样的优惠活动,自然不会错过机会,而且在这些商家中,有些在郑州算是有名气的,因此,我就选了一家大家都听说过的,而且优惠比较大的一家。”

还有一些消费者更愿意尝试新鲜的事物。比如美女小张,她是经三路与农业路财富广场里一家企业的白领,上周看到此次活动的报道后,就纠集一些“死党”开始下手。她告诉记者:“离家很近的韩式烤肉自助也登出了优惠活动,引发了我极大的兴趣,平时吃韩式烤肉吃不饱,这下可有吃够的机会了,而且38元一位的价格,仍然还有优惠,可为非常实惠。”

不过更多的消费者则表示,无论商家如何大张旗鼓地宣传,最终消费者所希望看到的就是得到更多的实惠,如果饭店或休闲、娱乐场所招牌响,优惠力度大,对于消费者来说,“体验”才算是真正有价值。



餐饮消费是目前城市人日常生活的一项重要支出

商家:活动期间,更加保证菜品、服务质量

“在炎热的季节,无论吃饭还是娱乐,人人都会有一种惰性心理,下班后都希望找个凉快地待着,这才是最舒服的。”一位业内人士坦言,商家推出优惠活动,吸引消费者,再由媒体牵头,活动影响力要大得多。

在记者回访中,14家商家针对本次活动,都道出了自己的看法。

百年老妈的赵连军说:“活动开展一周来,很多顾客纷纷打来电话咨询活动内容,而且持郑州晚报消费特刊来就餐的顾客都对活动给予了很高的评价。可以说,这是商家与媒体之间的一

次共赢。一方面依靠媒体优势的平台进行宣传;另一方面,则是凭借消费者对百年老妈招牌的信任。我们会继续加大优惠力度,在保证菜品质量、服务的同时,让更多的顾客得到实惠。”

阿郎山烤肉美食超市总经理李海林认为:“如今餐饮市场产品的趋同化和大众饮食需求的个性化,给餐饮企业的经营带来了很大的挑战。加入‘周周有优惠 天天有惊喜’全新餐饮体验活动,不仅把自己最好的特色展现给消费者,而且消费者通过体验,能够得到最大的实惠。”

传奇故事之五



最早的一则文字广告

说起现代的生活,广告已无处不在,形式更是各式各样。不过,咱们全聚德在新中国成立初期就已经给自己做广告了,这也是全聚德最早的一则文字广告。

有读者曾在了一本残破的旧书里,看到过全聚德的一则广告。从这本书的前言内容上分析,它是一本介绍北京,类似于《北京指南》的一本书。出版时间是1950年11月1日。所以它是解放后全聚德最早的文字广告之一。

这则广告的上半部分是四行从右到左繁体字排列的四句话:

“各位到北京必须到前门外肉市四号北京第一著名烤鸭专家

【全聚德】去尝尝【挂炉烤鸭】”

广告的下半部分是纵列从右到左的说明文字:“经百余年精心研究 营养丰富 酥脆娇嫩 美味适口 中外驰名 特聘名师精做各种菜羹 近年花雕座位 清洁服务周到 诸君一尝 保证满意”。

接着是四列小字:“电话订座 七〇六六八 外叫电话通知 准时送上不误”从这里我们可以看出,当时全聚德的烤鸭已很有名气,不仅就餐环境优雅,还可为顾客送烤鸭上门,而且有“准时”“不误”的服务承诺。

地址:郑州农业路与政七街交叉口东北角 电话:0371-63212070

周周有优惠 天天有惊喜

读这些,找寻您需要的优惠信息

北大荒野生大鱼福

一个月内持本报本版就餐,免费吃一斤价值118元的野生马哈鱼,不能与其他优惠同时使用。

地址:健康路与优胜北路西300米路南
城东路与商城路口南30米路西

成师傅大长垣美食

本月内持本报本版就餐享受会员价。
地址:东明路与红专路向东20米路北
北环路与索凌路向北100米路西

川香汇酒楼

一个月内持本报本版享受以下优惠:“川味凉面”原价16元,特价6元;“果香鸡脆骨”原价29元,特价16元;“川香钵钵鸡”原价28元,特价12元(限每桌三个特价菜任选一种)

地址:花园路与农科路交叉口东200米路北

阿郎山烤肉

7月16日至22日,持本报本版到阿郎山烤肉消费,自助餐每位减10元。
地址:经三路与农科路交叉口路东

千代家原味优质烧肉

本月内持本报本版消费满100元赠50元代金券(烟酒炭火除外),每桌赠送精美养生菜肴及精美礼品一份。

地址:经三路与政四街交会处

大观园酒店

一周内持本报本版消费100元送30元代金券,另赠送吉祥健康礼。
地址:农业路报业大厦东200米

布拉拉传说特色酒店

一周内持本报本版“送价值35元羊八井串串香”。
地址:郑东新区农业路与众意路交叉口向北100米路东

郑州西湖明珠大酒店

一个月内持本报本版消费100元送20元代金券,另每桌赠送酸梅汁一扎。

地址:陇海东路72号(郑州卷烟厂黄金叶大厦二楼)

百年老妈

本月内,持本报本版到百年老妈消费,全场啤酒免费无限量,满100元赠50元代金券(烟酒锅底除外),每桌赠酸梅汁一扎,另赠精致冰

沙一份。

经三路店地址:经三路与政四街交会处

桐柏路店地址:桐柏路与建设路交会处北150米路西

嵩山路店地址:嵩山路与淮河路交会处

今槐源酒楼

本月内持本报本版消费8.8折优惠。
地址:东风路与中州大道西200米路南

中影国际影城

一周内持本报本版到中影国际影城,在享受现行特惠价20元~30元看大片的基础上,购现金票一张,可获赠英国皇家御用川宁茶一杯(除特价日及早场外,不和其他优惠叠加使用)。

地址:西太康路与民主路交叉口印象城四楼

重庆巴爷香辣鸡煲南阳路店

一周内持本报本版消费,啤酒免费送涮菜。
地址:南阳路与东风路交叉口向北500米路西

霸王楼(洞庭湖高档甲鱼)

一周内持本报本版“送价值138元甲鱼宴”。
地址:农业路与众意路交叉口向北100米

欧巴斯会所

晚上9点之前或12点之后,红酒买一赠一、啤酒买一送一,一周内持本报本版消费打8折。

地址:经六路与纬一路交叉口向西20米路南

东坡眉州酒楼

一周内持本报本版消费可享受8.8折优惠。
地址:文化宫路与颍河路交叉口

金香子火锅

即日起至7月25日,持本报本版消费满200元抵80元餐费;现金消费满100元送80元代金券;十余款小菜免费自助,免费水果自助。

地址:东风路与东明路交叉口

金悦东海港式海鲜火锅

即日起至8月10日,持本报本版到金悦东海港式海鲜火锅消费,送价值38元秘制手打牛肉丸一份。

地址:纬四路东段金水花园东门口

活动信息征集中,咨询热线:67655031、13673656790



紫燕百味鸡
系列报道七

紫燕之道 引发品牌思维改革

在日益激烈的市场竞争中,“品牌”独一无二的特性,是企业赢取竞争优势最强大、最持久的利器。

“紫燕之道”亦是如此,“产品卖出去了,顾客食用了,可以不管了。可以吗?”在紫燕高管层非常认同《大宅门》中白景松所坚持的“口碑”观点。这也为紫燕品牌成长为强势品牌埋下了伏笔。

上世纪80年代,紫燕成立之初,创业者仅仅以小推车为基础,走街串巷。由于创业者恪守诚信的作风,深得顾客和合作者的信任,随着生活水平的提高,紫燕有了长足的发展。多年来,紫燕公司始终倡导一种既传统又发展创新的口碑的观念,“引领消费者不仅仅只是在味道和卫生之间寻找吃的定义,而是看重消费者理解吃的含义,于是‘让您吃得放心,让您买得满意’便成了紫燕公司最纯粹,却最无华的追求,追求健康的生活,追求健康快乐的生活方式。紫燕的口碑亦在顾客中以一种最朴实也最为真实的形式展开。

同时,为了加强与顾客之间的联系,紫燕的一切经营活动都紧紧围绕顾客来开展。紫燕公司曾多次聘请顾客做生产、销售的监督顾问,不定期举办各种参观、监督、暗访以及联谊活动,让顾客了解紫燕食品,让紫燕更了解顾客,真正体现了“想顾客之所思,满顾客之所意”的经营理念。

谢宽