

## 糖酒会时间

## 区域性酒企

## 糖酒会上遇冷

本报10月9日讯(记者 马云云 邢振宇 实习生 马雪琳) 9日,糖酒会进入第二天,现场依然熙熙攘攘,让不少企业乐开了花。不过记者观察发现,与大型酒企展馆内的热闹相比,区域性酒企展区显得冷清不少。

9日上午,记者赶到济南国际会展中心,每个特装展区内都有市民驻足了解酒品情况。但记者仔细观察发现,展区内的人员流量分布“冷热不均”,知名品牌展区咨询人数众多,销售人员忙得不可开交,而区域性酒品展区则相对冷清,礼仪小姐不得不在展区边向过往行人发送材料。

中午12时,尽管已经到了午餐时间,孔府家酒展区依然人来人往,不时有人前来投送名片。在中华葡萄酒体验馆,工作人员不停地招呼陆续进馆的人。山东景阳冈知名酒业公司销售经理胥林刚告诉记者,仅一上午,展区内的人流量就已有四五千人,留下来仔细了解情况的有三四百人。

与此形成鲜明对比的是,在一些区域性酒品展区,人流量明显偏少,在洽谈区洽谈的客人寥寥无几。一位山东本土区域性酒品公司负责人告诉记者,一上午只有几十人留下了联系方式,与知名酒企相差甚远。而另一家知名酒企两天仅找到20余个客户。

一位酒企负责人说,这些年来,客户对品牌和品质的要求越来越高,那些尚未打出知名度的酒企受欢迎程度必然要低。但区域性酒企对此并不气馁。一位来自青州的酒企负责人表示,尽管来了解情况的客户不多,但他们依然很满意。“没关系,让大家看看我们的品牌就不错。”他表示,他们并不指望在展会上卖出多少产品,宣传的目的要远大于招商。

## 西城居民参会

## 可乘这几路公交

为方便西部二环西路北段、吴家堡镇政府以及二环北路西段的市民乘坐公交车到达糖酒会高新区和舜耕路两个展区,公交二公司九队的驾驶员王萍、胡良浩、袁明等为市民设计了较为合理、方便、经济的出行换乘线路。

二环西路北段市民到高新区会展中心,乘坐132路到西市场换乘118路,到洪家楼换乘10路;到舜耕路会展中心,乘坐73路到经七纬八换乘K100路。吴家堡镇政府附近市民,到高新区会展中心乘坐77路到经四路上换乘101,然后到解放路上换乘47路;到舜耕路会展中心,乘坐77路到交校路换乘K100路。二环北路西段市民到高新区会展中心,乘坐114路到公交维修公司换乘K50路,然后到解放路上换乘47路;到舜耕会展中心,乘坐114路到泺口服装城,过济泺路桥到动物园换乘66路。

(王光耀)



▲10月9日午饭时间,在济南国际会展中心,举着广告牌的礼仪人员累得坐在地上睡着了。 本报记者 王媛 摄

# 上万礼仪人员急募 约八成是女大学生

本报10月9日讯(记者 邢振宇 马云云 见习记者 孟敏 实习生 江向荣)

客商云集、热闹非凡的糖酒会上,火了的不仅是众多参展商,还有那些外形姣好、服饰亮丽、笑容灿烂、引人注目的礼仪小姐。

“平时,普通的礼仪也就100元/天,糖酒会期间价格高一点,150元/天。三天下来差不多能赚500元,挺高兴的!”来自济南幼儿师范的学生小陈告诉记者,她是第二次做礼仪,还是蛮喜欢这份工作的。

“我们公司临时招聘

的礼仪人员为平时的2到3倍,工资水平较平时上涨20%到30%。”济南佳诺演艺公司的李经理告诉记者。从事庆典行业的张经理透露说,糖酒会给他们公司带来了至少20万元收入,其中就包括礼仪的收入。这种档次展会上的礼仪,价格较平时高,参展商聘请礼仪的价格一般不会低于150元/天。

“我们的礼仪是中介帮忙找的,薪酬是每天150元,参展的最后一天,公司会拿出很多产品发给他们做福利。”一枝笔莱阳梨汁

的工作人员姜女士告诉记者。贵州国台酒的工作人员则说,他们给礼仪的薪酬是每天150元到200元,按照礼仪的身高、气质、外形等级的不同,给的薪酬也会不同。

“国台酒的老板很好,我们来会展中心打的费都会给报销,提供的午餐不仅免费,质量也很好。最后还会送一小瓶酒给我们,酒是特酿的,非常香,老板说可以做香水用。”来自现代职业学院的范艳艳告诉记者。

在舜耕国际会展中心,记者了解到,礼仪小姐八成

是大学生,来自省城各大高校。

济南佳诺演艺公司的李经理粗略地估计了一下,本次糖酒会共有5300多家企业参展,按每家企业10名礼仪人员算,就需要5万多名礼仪人员,这是一个庞大的市场,目前济南的礼仪人员远远达不到这个数目。

**协和学院**  
好消息大餐  
订餐电话:0531-86706

## ◎会场内外◎

## 会上卖糖卖酒

## 会外送饭送水

## 一顿吃掉 3万盒快餐

本报10月9日讯(见习记者 孟敏) 9日,记者在济南国际会展中心采访发现,糖酒热卖的同时,午餐也很热卖,糖酒会两大展区一中午就能吃掉近3万盒快餐。

本次糖酒会上,组委会指定了4家送餐单位。“送给济南国际会展中心参展商的快餐,仅金德利一家就有几千盒,每天中午4家送的快餐加起来近3万盒。”记者从主要配送单位山东金德利公司了解到,快餐分25元、20元、15元三种,都是荤素搭配、有饭有水,一般会在做完饭菜后两小时内送到顾客手里。

“今天起,展区里不让摆小摊了,我们把午餐直接送到顾客手中。”记者采访了几家小饭馆的送餐人员,得知他们中午送了上百盒快餐,价格在10到15元之间,“很多参展商早就已经订好快餐了,像我们这种小规模送餐的,一般订的不是太多,更多的是卖给参观的市民。”

“我们一般是当天订餐,9点多快餐店的人员来登记,12点左右就能送过来。”泸州老窖展区的一位销售人员告诉记者,他们展区每天订20多盒快餐。“人多业务忙,我们工作挺辛苦,有时一盒不够吃,得吃两盒。”他还给记者算了一笔账,仅济南国际会展中心就有固定的近两万人吃饭,一盒快餐按15元计,一中午就能吃掉30万元,午餐市场的利润很高,快餐店的盈利非常可观。

糖酒会的召开,让济南的快餐业小赚了一笔。“从8日到11日,仅仅这几天的时间,我们公司就能有十多万元的盈利,店面上的顾客也是平时的两三倍。”山东金德利配送公司的刘部长告诉记者,糖酒会的召开,让公司的生意火了不少,靠近会展中心、车站、酒店附近的店面,平时每天收入也在1万元左右,这几天每天的收入达到了近3万元。

## 济南供电 确保糖酒会用电

9日,记者从济南供电公司获悉,为了确保糖酒会供电稳定,济南供电公司为济南国际会展中心新上两台500千伏安容量的临时箱式变压器,提前1个月送电,并开通绿色通道,为糖酒会电力供应保驾护航。

据悉,糖酒会期间,济南供电部门安排专人对会展中心周围的供电线路24小时不间断巡视,期间不安排配电生产工作,确保不会因为事故导致线路停电。此外,发电车作为国际会展中心的应急电源已经到位。

(李飞 吕锦绣 王晓光)

## 于丹讲国学与国酒

本报10月9日讯(记者 李克新) “一品景芝·2010中国酒业千商大会”8日下午在济南举行,国学第一女讲师于丹在会上做了主题演讲,就国学与国酒展开了研讨。

据悉,该活动集合了中国最优质的酒水经销商800家到场,成为本届糖酒会规模最大的一次论坛盛会。行业权威人士分析,“景芝”在鲁酒阵营中是一个极其特殊的企业。

# 糖酒会帮济南“长个儿”

## 章丘和长清也成了糖酒会客人接待地



一家厂商将展台的二楼布置成阳台格调,坐在高处品酒别有一番滋味。 本报记者 邱志强 摄

本报10月9日讯(记者 李克新 见习记者 张鹏飞) “天下第一会”济南爆棚,特别是捉襟见肘的接待能力,让济南一夜“长了个儿”。济南近郊章丘和长清的大酒店,成为糖酒会市区接待的补充地。

抛开茅台、五粮液这样的国酒级接待,单是东道主鲁酒企业的接待,已经让济南市内的星级酒店捉襟见肘。“7日一天我们就接待了300多全国客商,原来包租了中豪大酒店,随着客商的激增,相继在周围的颐正大厦、山东新闻大厦等整层包租。从8日开始,实在无法在市区找到新的星级酒店接待房间,只好让部分要求到企业参观的客商直接回淄博居住,另有部分客商在市区参观,到了傍晚租用大巴车,直接送到章丘、长清住宿。”扳倒井副总经理张辉告诉记者。

同样有此预测的还有鲁酒其他各大企业。包租了倪氏海泰大酒店的泰山生力源公

司,只好将住宿与就餐分开安排,毛家饭店成为其指定就餐地。“好在泰安离济南只有45分钟的车程,有些熟悉的客人,我们安排他们白天在济南活动,晚上回泰安住宿。”泰山生力源总经理张铭新如此应对客户爆棚。景芝酒业副总经理来安贵告诉记者,从7日开始,应各大客户的参观要求,景芝酒业每天发两三辆大巴车开往安丘景芝镇,安排新客户参观考察企业。

糖酒会预展第二天,山东扳倒井和景芝酒业接待客商均已超过千人,济南趵突泉和泰山生力源均超过500人,这些数字还在快速增加。“一些很熟悉的客户,我们直接在电话里回绝了他们的参会要求,实在接待不过来了。”一酒企负责人告诉记者。记者9日从章丘、长清等济南近郊各大酒店获悉,从6日前后,就开始有成批的糖酒会客人前来住宿,各大厂家租用的大巴车往返于济南市与郊区之间,让济南一夜之间“长个儿了”。