

编辑：王伟强
组版：赵 晴



炎 炎夏日，酷暑难耐。高温虽打消了不少市民出门的念头，但众多商家上门服务却日渐升温，一个电话就可以解决吃喝问题，点点鼠标就可等待选购的物品送货上门，甚至是有有机蔬菜都可以上门送。

盛夏“高温催热” “上门经济” 泰城商家纷纷推出外送服务

文/片 本报实习生 孙静波

天气越热

外卖生意越好

“三伏天”带给人们的不仅仅是高温酷暑，它也以最快的速度影响着人们的生活方式。

28日中午，在一幢写字楼里工作的市民岳淑梅，正和同事商量着找哪家餐饮外卖来订餐。“外面太热了，就想躲在可以吹空调的办公室，但又得解决午餐，所以我们就考虑到订外卖。”岳淑梅的同事王强说，公司附近只有两家大型酒店，对于上班族来说实在太昂贵，而订外卖却是一种经济且便利的方式。“价位经济也是一大亮点，几块钱不出门就可以解决吃饭问题，的确是很受上班族的支持。”岳淑梅的同事王娟说。

在虎山路一家写字楼前，乐福快餐外卖员于先生提着满满一大箱盒饭准备进楼送餐。“放在平时，我们店两个员工就完全可以满足送餐需求，现在餐厅又多派了两位员工一起送餐，所以说天气越热我们的生意就越好，而且大多数都是不愿意出门买饭的上班族。”于先生边擦汗边说。

因酷暑导致外卖等上门服务火爆，也是众多外卖餐馆的普遍现象。“我们的订餐标准从8元到50元不等，平时基本上都是订10元的标准餐，但进入夏季后，尤其是“三伏天”期间，业务量提高了40%左右，而且多出来的这些大都是家庭订餐，平时难得一见的50元标准订餐也出现了不少，夏天是外卖市场的重头戏之一。”专门做快餐外卖的同福外卖配送公司经理吴伟说。

28日中午，记者来到时代佳苑附近，看到一家桶装水店的工作人员正往运输车上搬运桶装水。“以前都是供给单位和公司用水，最近一段时间家庭用户一下子来了十几个订单，记得以前一个家庭每周也就一桶水，现在每周送水的情况明显增加了不少。”桶装水店老板王先生说。

高温导致的上门经济，不仅在消费者的饮食方面，更有一些特色上门服务也开始忙个不停。记者从泰山啤酒市场部了解到，泰山啤酒在7月6日也开始推出了啤酒加急送的服务项目，仅需一个电话，新鲜的原浆啤酒便可以送到家，不仅照顾了高温下不愿出门的消费者，又可以消除那些夏季啤酒爱好者的烦恼。



同福外卖配送公司的员工正在送餐途中。

小外送大市场， 商家看好前景改革推新

对于高温影响人们外出就餐等问题，众多商家也早已瞄准商机。近几年，泰城可以提供上门服务的餐饮业就有几十家，如何更好地抢占外卖市场成为众商家考虑的头等问题。记者走访中发现，一些商家早已开始改革推新，将外卖市场做大做强。

“其实泰城的外送市场潜力非常大，以往的一两个厨师和几个外送员也需要进行改革，因为现在提供外送的餐厅已经非常多了。”同福外卖配送公司经理吴伟说，从2008年开始正式进入外卖市场一直到现在，所有的外卖餐饮行业几乎都是同一种套路。“想把外送这种形式做大做强，就得转变经营模式，以前我还有个饭店，后来直接抛弃了饭店专门以外卖为主，而且进驻各大企业和公司餐厅，做到强强联合。”吴伟说。

而对于改革推新的外卖行业，如何更好地让消费者认可，也是多数餐饮行业考虑的问题。

需求越来越多， 专业化餐饮外卖是趋势

在如今的泰城餐饮市场下，上门服务经济开始PK传统营销模式，注重便捷、迅速以及人性化服务也是众多商家的目标。

对于这一商机，东方学院宣传中心聂圣军老师谈了他的看法。“市场规律就是这样，有需求就会有市场，新的生活方式、社会现象和文化现象的出现，都将衍生出新的经济现象、消费方式。而上门经济也从各个方面带给我们方便与快捷，这些都是上

“从进货到外送，每一个环节都有监控，而且材料都是从大型超市进货，在源头上保证食物的质量，只有质量上得到认可，才会有更大的市场。”同福外卖配送公司经理吴伟说。还有一些餐饮企业表示，宣传以及服务质量上均要提高。“以前都是餐饮店附近的小区来订餐，后来通过网络以及宣传单，加大宣传力度，毕竟前提是得让消费者知道有这家外卖店才可以。”乐福餐饮工作人员于先生说。

新的模式探索可以给餐饮外卖行业带来专业化，同时也是抢占商机的重大条件。文化东路一家小夫妻饭馆老板杨东表示，现在泰城的外卖，普遍都是饭店延伸出来的附加业务，真正谈得上专业做外卖的也仅是极少数，有些外卖店甚至只有一个厨师、一个员工就开始营业。“现在餐饮店已经逐步转向专业做外卖为主了，以专业和质量为保证才能赢得消费者的认可。”杨东说。

门经济不可否认的益处。”聂圣军说。

而对于这种新型化经济模式的建议，聂老师说：“现阶段的外卖模式，多停留在初步探索的阶层上，所以改变传统模式，开拓思维，不被传统束缚，完善的售后服务和品质保证，将成为众商家值得去思索的问题，将上门服务打造得更专业，赢得消费者认可，是未来众多商家的发展趋势。”

航天精神与企业精神结合

泰酒集团

举行“载人航天精神报告会”

本报泰安7月28日讯 (记者 刘慧娟 通讯员 吴修刚 王金山) 28日，泰山酒业集团股份有限公司举办“载人航天精神报告会”，公司一千余名干部职工听取了原中国人民解放军航天员大队大队长申行运所作的报告。

据悉，本次报告会是泰酒集团2011年“全员培训月”活动的组成部分之一，在完成了感恩、责任、领导力等一系列课程之后，该公司邀请中国航天基金会的有关领导对中国载人航天精神作专题报告，以激发全体员工强化艰苦奋斗信念、强化奉献精神，为泰酒人奉献了一场别开生面的航天精神报告会。申行运是原中国人民解放军航天员大队大队长，全程负责了我国首批航天员的选拔，航天员大队的筹备、组建工作，并自1996年以来13年多的时间

中担任航天员大队主管领导。他在报告中就我国载人航天的发展概况和航天员的选拔、训练与生活等细节，一一进行了讲解，使大家对中国航天事业的发展 and 航天员的工作、生活有了更进一步的了解。

据了解，泰山酒业集团公司在今年年初成为中国航天事业合作伙伴，泰山五岳独尊酒成为中国航天唯一专用庆功酒，泰山特曲成为中国航天专用白酒，航天已经成为泰山品牌的象征和代言人。同时，泰酒集团将载人航天精神与企业精神紧密结合起来，用航天员高度的自律精神、吃苦精神和奉献精神来打造泰酒企业文化。另外，公司与中科院联手，借助航天的高科技开展科学研究，已经过批准把酿酒菌种和窖泥由神舟八号飞船带入太空，以期为企业发展带来新的突破。

联通“沃家庭”AB计划真实惠

家庭成员互打电话免费

本报讯 联通“沃家庭”推出固话手机0月租、家庭成员间互打免费、市话长途一个价等优惠，将省钱做到了极致。

泰城市民李倩倩一家三口同堂，父母退休在家，女儿远在大连上学，作为工薪族的她，每花一笔钱都会精打细算。虽然通信资费不断降低，但把全家所有的通信费用加起来也是一笔不小的开支，其中很大一部分花在给女儿打长途了。而“固话、手机0月租”、“家庭成员间互打免费”、“手机固话共享时长”、“市话长途一个价”——联通“沃家庭”一问世，就把“省”字做到了极致，彻底解除了李女士的烦恼，深受她的喜爱。

“‘沃家庭’分为AB计划，通过A计划‘宽带+固话+2G手机’、B计划‘宽带+固话+2G手机+3G手机’的捆绑组合模式，为客户提供亲情沟通的无障碍家庭信息化平台。”泰安联通相关负责人说，为实现“亲情沟通无极限”，他们从谱写“省钱三部曲”开始入手。首先是家庭固话，手机不再收

取月租，以往固话每月都会有18元的月租，手机根据套餐不同，有的也会有月租，而“沃家庭”实现了固话手机0月租的真正惠民，打多少电话花多少钱。其次是全家人互相拨打免费。通常情况下，家人间的通话占据了话费的很大部分。成为“沃家庭”的成员后，家庭成员间的所有本地通话全部免费，一家几口可以放心互打电话，不用担心浪费钱。月租、家人间通话优惠都有了，最令头疼的长途话费成为“省钱三部曲”的压轴戏。“不用参加长途优惠包，没有闲时忙时之分，‘沃家庭’计划中的手机拨打长途和市话一个价，每分钟一毛五。没有任何月功能费，这是最省钱的长途套餐了。”泰安联通相关负责人说。

不仅能节省话费，“沃家庭”还能为客户带来交费上的便利。由于“沃家庭”采用合账交费的方式，一次交费可让固话、宽带和手机共享费用，避免了单独交费容易造成交费不及时，最后停机影响正常通信的麻烦。

(高玉洁)

迎“八一”文艺演出

金山社区艺术团开进泰山长安园

本报讯 7月27日，在“八一”建军节即将到来之际，由泰前街道办事处金山社区和泰山长安园共同主办的纪念建军84周年文艺演出在泰山长安园园区举行。

27日上午，文艺演出在热烈、和谐的气氛中进行，金山社区艺术团40余人精心准备，为大家带来了舞蹈、歌曲、京剧、诗朗诵等文艺节目，奉献了一道精美的文化大餐。女生独唱《万泉河水清又清》、京剧《沙家浜》、《打靶归来》、《闪闪的红星》等节目深受喜爱，现场气氛热烈，高潮迭起，演

出结束后，金山社区群众代表和社区艺术团在军魂园举行敬献花篮仪式，随后艺术团合唱《英雄赞歌》。

据了解，泰山长安园集泰安革命烈士陵园第二墓区于一体，建有军魂园、遗体捐献纪念馆和泰山名人纪念馆，承担着为广大人民群众服务和安葬革命烈士、革命军人的双重社会职能。为纪念建军84周年，金山社区选择在泰山长安园园区举行这次文艺演出并向落居的老军人敬献花篮，目的就是重温革命先辈们激情燃烧的峥嵘岁月。

(李诚春)