在平阴县榆山路上,摆满了几乎一模一样的卖月饼的小摊。 本报记者 王倩 摄

厂家月饼都“卖”给了职工?

据称完不成8800元的销售任务,就要被扣缴保险

本报9月7日讯(记者 王倩) 在平阴县城的一条马路上,20多个月饼摊紧紧相连,每个摊位都挂着同样的招牌,摆着同样的月饼,这是怎么回事呢?

6日下午,记者来到平阴县城中心城区榆山路看到,路东侧摆满了20多个小摊,每个小摊上都在出售一种被称为平阴特产的“川蜜王月饼”。

这是怎么回事呢?一名不愿透露姓名的销售人员介绍,他们这些月饼都是从厂家拿的货,而且在这摆摊的人都是食品厂家职工的家属,因为厂家给每位职工定了销售8800元月饼的任务,“如果完不成,保险有一部分就不给缴纳,没办法,全家都出来卖呗。”

随后,记者咨询了其他摊位上的销售人员,都得到了相似的答复。摆摊卖月饼的大都是平阴县一家食品厂职工的家属,为了完成8800元的月饼销售任务,很多家庭是全家出动。有的甚至将月饼搬到了淘宝网站上,通过网络销售。有的在机关单位工作的人,上班也提着月饼,见人就推销。

“这种情况已持续多年,每年中秋节、元宵节,职工都会有月饼、汤圆销售任务,所以大家都来县城比较繁华的榆山路上摆摊叫卖。”一名市民告诉记者。

记者在平阴县城转了一圈,在其他较为繁华的路段上,也有一些摊位摆在一块儿销售,但多个摊位集中扎堆卖月饼的情况在榆山路上最为突出,不少平阴市民打趣道,“这也算一大特色了!”

厂方回应

8800元任务不是硬性要求

7日下午,记者联系了平阴县这家食品公司的负责人赵经理,对方表示,8800元的月饼任务是事实,但不是强行每个职工都必须完成,大家可以自主选择。

据赵经理介绍,“完不成任务厂家扣缴保险”的说法存在误解,实际情况是,他们对完成任务的职工有奖励,就是保险中个人缴纳的那部分,在完成月饼销售任务的情况下,由单位来承担。“即使完不成任务,我们也没有什么处罚,而是根据职工完成的销售量来相对按比例缴纳保险(需个人承担部分)。”

依照赵经理的说法,厂家给职工的月饼都是出厂价,职工可以通过销售的方式赚到钱。如果超额完成,公司还会有奖励。

记者了解到,这家食品公司共有职工170余人,而赵经理称公司月饼的销售量在100余万元。如果按照每人8800元的销售任务算,相当于厂家的月饼大多是靠职工卖出去的。

中秋节团聚?还是“淘金”更实在

对相当一部分越过节越忙的人来说,中秋休假很奢侈

本报记者 王光照

7日早上7时,在省城一家大型超市做促销员的张蒙揉揉惺忪的眼睛,慢慢走向站牌等公交车。这几天,她每天卖出6000余元的保健品,按照2%的提成计算,一天可以提成120元,而平时好的光景,她一天最多提成30元。想想中秋节带给自己的实惠,她顿时精神了不少。

中秋节临近,像张蒙这样全力以赴“淘金”的人不在少数。虽然职业不同,但是他们都为了要抓住商机忙碌得腰酸背痛,一边为攀升的收入兴奋不已,另一方面也为不能与家人相聚而心酸。

中秋忙节 体力超常付出

7日上午10时许,张蒙已在超市的柜台前工作了近两个小时,见到驻足的顾客她就赶快凑上去,“有买有赠,不要错过……”为了说服客人购买,她尽力介绍产品的好处。

为了抓住中秋销售良机,张蒙所在的大型超市提前半个多月就进入了状态,各种品牌的月饼、保健品、干果礼盒“打垛”堆成了几米高。为了迎接扎堆的客流,超市还紧急招聘了几十名临时促销员,降价酬宾、买一赠一,促销活动大张旗鼓地开始。

张蒙也跟着加快了节奏。“每天工作14个小时,下班后弯不下腰,腿也肿了。”虽然浑身酸痛,但张蒙在心里始终盘算着这几天的收入:每天提成过百,只要干上十天就赶上平时一个月的收入了。

超市关门后,张蒙又补了补货,收拾一下柜台,一转眼就快到夜里12点了,想着还要花十几元钱打车回家,睡不了几个小时就得上班,她干脆在附近的肯德基凑合了一夜。

在佛山街经营一家饭店的姚庆峰这些天也忙得不可开交。“每天收入比平时多了好几倍,心里高兴,却不能放松。”以他的经验,中秋期间饭店的客人多了,往往负面效应也大,有一点闪失就会砸了牌子。

为了打感情牌,拉拢住客人,前几天晚上姚庆峰陪一桌客人喝酒到次日凌晨4点,白天还得接着干活,一天一夜几乎没合眼。

身心俱疲 只能熬过去

这几天,省城一家四星级酒店的餐饮总监赵新彦也忙得焦头烂额。同级别竞争的酒店有近十家,稍不留神就会让中秋大赚特赚的机会溜走,酒店的利润会大打折扣。中秋节策划要有新意,吸引客人,留住客人,这像一块石头一样压在赵新彦的心头,让他喘不过气来。

“中秋策划方案冥思苦想了好几天,现在连做梦都想着怎么吸引客人。”赵新彦说,原来每年中秋节,他所在的酒店都搞赏月晚会,面向客人售票,还能抽奖。“搞晚会要操心的事太多,哪个环节都不能疏漏,可最终一核算,赚头却不大。”

今年,赵新彦决定放弃原来的做法,改为推出幸福团圆宴,亲朋相聚宴等中秋佳宴。几个负责人开会商量了好几次,又找厨师长商量,反反复复修改,方案才最终确定下来。“开始很担心,不知道效果怎么样,心里七上八下的。直到十天前客流上来了,悬着的心才稍稍放下来。”

下午5点,刚刚送走一波客人,从大门口匆匆走回大厅的赵新彦风风火火,手机不断响起。他坦言:“中秋的钱赚得实在不易,大活儿来了不能不接,可是接了后人手又不够。”19个包间每天都满员,大厅里人多的时候同时开40多桌,收桌子、摆餐具、点菜、传菜,现在餐饮部150多个人都连轴转,一个人当成好几个人用。

7日,在各大超市里。中秋节礼品销售进入最后的疯狂。 本报记者 周青亮 摄

在赵新彦眼中,迎中秋不是要度过一个举家团圆的节日,而是要打一场只能胜利不能失败的战役。赵新彦每天忙于调配人员“补位”,现在已经不分什么岗位,迎宾从门岗上下来、酒水人员从吧台里出来,一律上一线点菜、传菜。

日入斗金,却又身心俱疲,对于中秋这样难得的赚钱机会,淘金者们都有一个共同的想法——咬紧牙关熬过去。“一个中秋下来,人得瘦好几斤,可是这样的赚钱机会必须得抓住,就十几天时间,咬咬牙就熬过去了。”赵新彦说。

没啥感觉 一忙活就麻木了

在水果店老板赵雪看来,中秋是一年红火的象征。经过七八月份的淡季,一到中秋生意就兴旺起来了,很让人期待。“做生意的都讲好彩头,中秋节也多了几分喜气。”

不过,对于像张蒙这样刚刚步入社会,不能与家人团聚的年轻人来说,中秋也多了几许心酸的滋味。“老家哥哥和姐姐都结婚了,每逢中秋家里人聚在一起,妈妈都会炒几个好菜。”张蒙没有告诉妈妈自己现在做什么,只是说现在很忙,不过收入很高,让妈妈不要担心。“说了她会心疼的。”

“中秋是什么感觉,一忙活就麻木了,来不及细细品味就过去了,一年又一年,人很快就变老了。”回首往昔,赵新彦非常感慨,他在餐饮业摸爬滚打11年,每个中秋都跟营业额表格上蹿升的数字绑在一起,没有放过假,无法跟老婆孩子团聚,如果没有专门提醒,中秋的味道似乎很难想起。

“做酒店行业的,一年就三个黄金节点,中秋、圣诞、春节,一转眼就过去了,必须得抓住,不敢休息啊。”现在赵新彦盼着中秋快点过去,他可以补休陪陪家人。

散装月饼 口味还是老的好

本报9月7日讯(记者 赵伟) 五仁的、枣泥的、水果的、牛肉的……中秋将至,济南各大超市散装月饼专区摆出的各式各样的月饼让人挑花了眼。记者采访发现,受怀旧心理的影响,老口味月饼仍深受市民喜欢,销量也占据了半壁江山。

6日,在大润发历下店散装月饼销售专区内,各种口味的月饼摆起了“长龙”,五仁、蛋黄、豆沙……记者粗略一数,口味达十几种。单拿五仁月饼来说,就有广式五仁、苏式五仁、无糖五仁之分,让不少消费者不知挑哪个好。

某品牌月饼促销人员于女士称,在十几种口味的月饼中,还是五仁、芝麻等老口味的月饼销售最好,占到了每天销售量的一半以上。另一品牌月饼的销售人员石先生也称,一天2000元的销售额中,光是五仁的就占到了七八百元,“还是传统口味月饼受欢迎”。

在家乐福、银座购物广场等超市内,记者采访了解到,散装月饼的销售也是传统口味月饼最受欢迎。家乐福一月饼品牌促销人员称,来买月饼的大多是老年人,一些年轻人买月饼也是送给老年人,受怀旧心理影响,大部分中老年人还是喜欢吃老口味的月饼。在采访中,不少年龄较大的消费者都说,“新口味月饼吃不惯,老月饼馅料既简单,感觉也安全,所以每次还是会买老口味月饼”。

月饼价格跳水 促销后仍有不少赚头

本报9月7日讯(记者 王光营 实习生 朱伟伟) “礼盒装月饼买一赠一,散装月饼买三赠一。”随着中秋节临近,各商家纷纷推出促销活动,月饼价格一路跳水。记者发现,即使商家让利幅度颇大,但礼盒包装的月饼依然有较大的利润空间。

“再不促销多卖一些,过了节就卖不出去了。”7日上午,记者在省城几家大型超市发现,不少商家都打出了“买一赠一”、“买一赠二”的招牌。“因为有买一赠一的活动,我们的月饼每天都能卖出上百盒。”一名销售人员告诉记者,每到临近中秋的时候,商家都会对月饼进行打折处理,市场需求量大是一方面原因,还有就是月饼是节令性的食品,如果卖不完的话,只能返厂。

记者在某超市二楼礼品区看到,一款188元的月饼,买一赠一之后每盒是94元,而在楼下的散装区,同样品牌同样款式不同口味的月饼每斤售价11.8元至29.8元不等。据售货员介绍,楼上礼盒装的月饼是这些不同口味的月饼搭配包装的,月饼的质量都是一样的。就拿最高价格29.8元一斤计算,一斤月饼可以称5个,楼上礼盒装的月饼为十个,这样算下来,一盒月饼的价格最高为60元,再除去包装费,打折之后商家每盒月饼仍能赚二三十元。

齐鲁晚报
生活日报
广告中心服务电话
广告中心客户部:0531-82963188 82616676(文倩) 85196557 85196552 85196150 85196158
设计部:0531-85196177 85196155 (E-mail: gong6666@yp.sina.com 85196232)
财务部:0531-85196569
拓展部:0531-85196866(主任室) 85196191 85196299 85196126 85196137 85196215
省内代理部:0531-82608360 82963199 85196280 85196186
省外代理部:0531-82616688 82616800 85196278
经济专刊部:0531-82608362 85196050 (主任室)82921268 85196166 85196055 85196145 85196030
医疗广告部:85196055 85196364 85196360
地方广告部:0531-82966343 85196188
分类广告部:0531-85196199 85196184(傳真)
地址:济南市经十路16122号
邮编:250014