

“正规军”不敌“土八路”

菏泽土特产品集体亮相中秋市场,并获得局部市场争夺战胜利,凸显品牌潜力

本报记者 田卉

现象:

土特产品成中秋购物首选

7日,记者在菏泽市内多家超市看到,不少商家都加大了菏泽知名土特产品供应量。在销售区域的醒目位置,都放着羊肉汤、牡丹糕、金蝉、鲁锦等市民熟悉的本地特产。

记者了解到,今年以来,在各类原材料价格持续走高的情况下,菏泽各类土特产售价均出现了不同程度的上涨,但涨价并没有影响其中秋热销的盛况。

中华路上一位经营特产的

店主告诉记者,平时,每种土特产品一个月能销售四五十箱,但在临近中秋的半月内,销量明显大增,“像羊肉汤、烧牛肉等经济实惠的食品销量比平时增长了好几倍”。

在记者随机走访的超市和商店内,不少销售人员都表示,土特产备受热捧,几乎撑起了中秋的大市场,成为顾客选购礼品的首选。相反,中秋月饼近年来销量大减,和土特产销售相比反倒成了“配角”。

原因:

求新求变造就“金饽饽”

菏泽市和平路一家土特产专卖店内,百余个土特产品种陈列在货架上,前来购物的顾客络绎不绝。

一位拎着家乡特产准备去临沂串亲戚的顾客说,“前些年能拿出手的特产翻来覆去就几样,现在可供选择的土特产范围大多了,像金蝉、芦笋等一些季节性强的产品现在经过厂家的深加工,常年都能买得到”。

据了解,近年来,菏泽土特

产品在努力保持特色基础上求新求变,无论是在质量、形象、还是品牌包装上,都形成了鲜明的产品风格。真空包装、精美礼盒使菏泽的土特产品,在保持原汁原味的基础上又不乏大市场的时尚气息,深受消费者青睐。

7日,记者在中华路上的超市礼品选购区看到,菏泽土特产品和全国很多一线产品并肩分享消费市场。

困境:

小品牌挤不进大型商超

尽管菏泽土特产品在近些年有了长足的发展,但是不难看到,菏泽很多街头小店内的土特产品要比大型超市的品种要多出很多倍。记者了解到,在菏泽,不少赢得当地口碑和市场的产品,也只能偏处在市场的一隅赚得盆满钵满,但并不能走进大型商场、超市,让更多的市民选购。

小品牌为何不进军大市场,拓宽销路?不少小品牌土特产加工经营者表示,大型超市对产品的品牌、质量是否适合超市经营都有严格的限制,一些超市还要求交纳一定的费用。因而,很多

赢得地方市场的产品因其自身发展规模小、品牌影响力差等原因被大型超市商场拒之门外,只能将小商店作为流通场所。

小品牌土特产品入驻大商场真的那么难吗?记者电话采访了菏泽银座商城超市采购部负责人裴部长,他说,进入商城的商品都要经过严格的把关,产品要有相关部门齐全的证件,经过超市机构的资质检查,产品还要适合商城经营,产品进驻申请经总部批准后方可进入,至于费用要根据不同的产品执行不同的标准。



●马上就评

菏泽特产要叫响全国品牌

文/梁斌

在菏泽火热的中秋消费市场上,市民惊喜地看到,原本平淡无奇的土特产品,经过品牌包装后,不仅开始规模化走进大型商场、超市,而且成为了今年中秋市场的新宠。

业内人士指出,随着市民生活质量的提高,人们购买商品、馈赠礼品时开始讲究特色、健康。因而,这些具有浓郁地方特色、能给人一种返璞归真感觉的土特产品越来越受到人们的喜爱。

欣喜之余,人们也应看到,菏泽尚有更多的土特产品落寞地摆在街头小店的货架上,大型超市的高门槛、严把关、高费用使得这些小规模经营的土特产品只能望而却步。如何挖掘好节日市场上特产的“潜力股”,对生产者来说是一道待破的新题。

特产如何开辟更广阔的市

场?

亮出个性是前提。土特产是一种文化的体现,它反映了一个地区的地方文化与风土人情,也是宣传当地文化特色的一种手段。发展土特产首先要立足本地文化,不仅产品质量要好,还要不断挖掘特色,做出独一无二的产品,也要及时注册商标、注册原产地标识,用文化塑造品牌。

打造品牌是关键。土特产摆脱地域局限的撒手锏就是叫响品牌。在菏泽生产的同类特产,应按照既定的商标质量标准,统一生产、统一包装、统一标识、统一销售。通过整合,将菏泽特产的商标逐步提升为市级品牌、省级品牌,只有这样老百姓对土特产的认可度才能越来越高,菏泽特产才能最终走俏于全国市场。

投入起决定作用。本地土特产之所以走俏,究其原因,在于现在越来越多的土特产生产者开始走出了小作坊,开始加大了资金、技术、宣传等方面的投入。以包装为例,随着生产土特产的厂家的增多,土特产竞争也越来越大,那么精美、环保、规范、便于携带的的包装就会抢走大量顾客。生产者应克服小富即安的思想,把更多的资金投入推到推陈出新上,在产品的包装、口感、新产品创新上下功夫。

土特产品无论在地方上怎么畅销,都无法遏制资本的原始冲动,最终还是要向更广阔的市场迈进。因而,期待更多的土特产品充分利用资金、政策、地域特色等资源,在活跃地方经济、宣传地方文化的同时,冲出菏泽、走向全国。

1粒植物伟哥 三天强大男人

“迎中秋”免费体验活动在我市展开

今年25岁的张军,人长得帅,学历和工作单位都不错,自然吸引了不少姑娘们的眼光。就在其他男孩对张军羡慕嫉妒恨的时候,张军却玩起了“躲猫猫”,总是找各种理由躲着追求他的女孩。这是为啥哩?

原来张军有难言之隐:上大学时长期行为不当导致性功能障碍。他在了解到“植物伟哥”的效果后,试吃了一个疗程,身体状况大为好转,这让他终于找到了自信。

只需三天一粒 男人如此巨变

据了解,“植物伟哥”是从非洲补肾蔬菜黄秋葵中高浓缩提取有效成分的高科技产品,一粒“植物伟哥”的有效浓度相当于20公斤黄秋葵。

“植物伟哥”作用超强,只需三天服用一粒,就能在72小时内保持作用。其对微血管的舒张作用与美国著名治疗男性功能障碍药近似,但是却没有任何副作用。里面的有效成分能够在不增加神经、肌肉及心脏负担的情况下使人体气血充盈。服用后大部分男人的男性中枢神经密度将增加8%~10%,男性器官的微血管活性增加40%。一旦你的性中枢神经密度增加,面积扩大,就意味着你的性能力将和那些天生的猛男一样强大。

“植物伟哥”还有诸多作用:

活化脑部微血管的作用,让你服用后会明显感到体力、精力旺盛,通宵熬夜都不觉得累;活化皮肤微血管的作用,可以使你的皮肤皱纹减少,松弛变



紧绷,人看上去更显年轻……

绿色、安全、有效 男人们欣喜若狂

不就是壮阳蔬菜吗?真有那么大的作用?药剂师张博士对此解释说:“其实黄秋葵食疗的作用是有限的,即使你吃100公斤,能被吸收的也只是很微小的一部分,而通过先进工艺提取的植物伟哥,服用一粒,就能充分吸收相当于20公斤黄秋葵的有效成分。重要的是,它就像吃蔬

菜一样安全,你连一丁点脸红心跳的不良反应都不会有。”

50岁的王先生服用“植物伟哥”后惊喜地发现:“尿频、尿急、尿等待、腰膝酸软等前列腺方面的毛病没有了!疲软、无力、性致不高等性功能障碍也得到了彻底的解决。原来惧怕性生活,现在却变得非常主动!”

40岁的周先生认为:“俗话说,没有最好,只有更好!但聪明的男人不会选择有副作用的产品来急功近利。我选择植物伟哥的原因就因为它是纯天然,跟吃蔬菜一样安全。”

30岁的赵先生用了“植物伟哥”以后夫妻生活质量大提高。他说:“效果的确非同一般,服用当晚我就变得强悍!阳痿、早泄、力不从心的感觉一扫

而光,每天精力充沛。自从有了夫妻生活,我到今天才明白什么是真正的乐趣!”

36岁的李女士惬意地说:“自从老公开始服用植物伟哥,整个人都变了,白天有精神,晚上有精力!这让我十分享受。事实上,满足妻子的需求是丈夫应尽的责任,而不要等她说出来。”

中秋在即,在万家团圆的日子里,不论是小两口还是老两口,或是中年恩爱的夫妻,来一粒植物伟哥,是多么让人锦上添花的事。

相关链接:黄秋葵为锦葵科秋葵属,一年生草本植物,原产非洲,含有丰富的维生素、蛋白质及多种微量元素,具有增强身体耐力、抗疲劳和强肾补虚的作用。不少国家将其

作为运动员食用的首选蔬菜,更多国家将其作为男性壮阳的补品,老人强肾补虚的“药品”,食疗作用突出,备受宠幸。

迎中秋免费体验 贺团圆夫妻乐享

为了让更多朋友在节日里享受乐趣,厂家特举办“迎中秋”免费体验活动。您可以通过以下两种方式索取价值68元的体验装一盒:

一是拨打男性健康热线4006997597报名;二是编辑您的详细收货地址+HZ发送短信至13969017267报名。

同时应读者要求,厂家每日推出30套特价疗程装产品,供男性朋友订购。所有产品均采用私密包装,不用担心收件时泄密。