

小天鹅火锅达州店“毛肚鹅肠”再升级

潮流风向标广告

时尚·美食

旅游·汽车
美食·娱乐

周刊

10

2019年3月8日
星期五

13982899765

□主编:戚劲松

□责编:张春华

热闹的春节渐行渐远,而在节日期间给人们留下深刻印象的重庆小天鹅火锅达州店,以“毛肚、鹅肠”系列菜品的再次升级,脆嫩、爽滑和入口化渣的口感,备受广大食客喜爱。从春节初二开门以来,南门口店、南大街店、西外店和宣汉店,每天晚上翻台成常态,其火爆态势令人咋舌称奇!

清油毛肚、鹅肠品质再升级

火锅美食只有在严格管理和标准化的实施过程中,才会有创新。小天鹅火锅达州店团队,一直秉持这个理念,也深得小天鹅火锅总部集团高层的赏识,甚至配发全国各地加盟店的火锅底料味道时,也要征求他们的意见。而小天鹅火锅达州店的清油毛肚、鹅肠菜品,在精挑细选上等材料的同时,再经后期的保鲜贮藏、秘制辅料浸制拼盘后,这两道菜的材质、味道再度升级,入味更快、口感更加脆嫩。用筷子夹上毛肚、鹅肠,只需在汤料中烫涮8秒左右即熟,当与舌尖味蕾触碰的一刹那,你就有了咀嚼下咽的欲望。舌尖如秋风扫落叶一般,将毛肚、鹅肠快速送至牙床,随即轻咬,嘴

唇闭合以防外流……哇塞,脆嫩弹牙、汁水充盈,一鼓作气下咽,爽滑、过瘾,味美至极……

扎根达城15年

小天鹅火锅从2003年入驻达城至今已有15年,在达州火锅行业并不多见。不单是发源于重庆的连锁品牌,关键在于达州店的接地品质和味道的精细把关。自2003年南门口店开张后,南外店、西外店、宣汉店相继占据达州火锅王牌市场。其味道和品质,都给予了市民近乎完美的答案,是市场的认可,也是广大食客由衷的选择。

食品安全为先

达州店负责团队特别钟爱亲自把关的每一道菜和独有的味道,每每令食客大快朵颐、乐享其中。“我们亲手采购的原材、原料,层层把关,吃着放心!”原材采购到加工到上桌,每一道程序都有专人负责监督。“食品安全年年都在提,而要落实到面和点,细节管理很重要,这就是小天鹅火锅持久的根本所在。”达州店负责人说。

事业大于盈利

“小天鹅火锅四家直营店员工众多,每年工资福利支出近千万元。”负责人说,小天鹅火锅达州店做到一定的阶段,更多的是一份责任担当和人们的认可度。“首先是可持续发展的一项事业,其次才是盈利。每年让利给消费者的菜品价值高达百万元。”目前,市场对于小天鹅火锅的菜品味道,还有过硬的环境,不少商界精英人士的评价都很高。市民普遍认为,小天鹅火锅既有味道的张扬,又有沉淀的一种内涵,不喧闹的一种高雅氛围,品吃火锅就有了一种境界。

小天鹅,是洁白、清新的化身,是高尚节操的代名词。当与火锅结伴成“小天鹅火锅”,小天鹅火锅的每一个人,都为了赋予小天鹅火锅的美丽和灵气而守护前行。“民以食为天,食以安为先。”小天鹅火锅达州店,一直践行不改初心,才有了达州市民的高度认可和接二连三的分店问世。未来,我们笃信,属于小天鹅火锅的天空将更加广阔、更加蔚蓝!

□戚劲松
广告

春暖花开,迎来又一个女性的专属节日“3·8国际妇女节”,爱美的女神们作为消费的主力军,免不了各种买买买,达城各大商场当然也不会错过这一促进消费的节日盛宴,纷纷放出大招,以求赢得更好的销售业绩。

□本报记者 张海涵

达城商家瞄准“女神节” 打折促销优惠多



A 优惠活动刺激“女神”消费

记者了解到,新世纪百货达州商都从3月1日起就提前启动了“女神专享季”活动,部分上新的春装满200元省60元、40元不等,还有部分服装品牌折扣低至1.5折—4.5折,除此以外,鞋类、化妆品、珠宝首饰等专柜都有不同程度的优惠。一位化妆品专柜的销售顾问介绍,针对女神节,该品牌给出的折扣是全年最有竞争

力的,还有双倍积分和礼品赠送等额外的优惠,非常吸引人,活动还没开始,就有不少会员客户预定产品。在二楼各品牌女装专柜,“女神节”活动也聚集了不少人气。“我之前看中了一件新款风衣,不打折觉得还是有点贵,现在专柜有满减活动,算下来省200多元,多划算的。”一位正在试衣的美女乐呵呵地说。

C 服饰、化妆品、鲜花成“吉祥三宝”

记者在各大商场看到,经过了一个冬天的沉闷厚重,三月的女神节,正值春装上新,色彩明快、款式新颖的春装自然受到了追捧,化妆品的保湿、防晒、彩妆产品也很受欢迎。“预计在活动期间,这两类产品的销售额较平日会有20%的提升。”一位楼面经理告诉记者。

女人如花,鲜花也是每个节日的“宠儿”。“妇女节购买鲜花的多是男性,大多是送老婆和女朋友的。”一位花店老板说,一些不知道送什么礼物的,多半会选择送鲜花,保险,不会出错。服饰、化妆品、鲜花已成为“女神节”最受消费者青睐的“吉祥三宝”。

B 女神节的“诱惑”,男神挡不住

女神节是女性的专属节日,然而,记者在走访中发现,不少“男神”也加入了购物大军,且乐此不彼。

在摩尔百货中心广场店,记者看到,各个专柜前有不少顾客在咨询活动细则,其中一位比较“抢眼”的先生告诉记者,他想要在妇女节当天给老婆一个惊喜,特意提前来商场“踩点”挑选礼物,“老婆为家操劳比较多,妇女节送礼物也算是对她的感谢和犒劳。”记者发现,在女

人专属的节日,越来越多的男性参与进来,送母亲、送老婆、送情侣正在成为一种消费时尚,也日渐体现出对女性的尊重和体贴。新世纪百货营销策划部负责人介绍,为了利用节日拉动消费,针对男性产品,商场也做了力度不小的优惠活动,部分鞋类、服装品牌折扣低至5折。“不少男顾客是在陪老婆逛商场时,看到自己喜欢的,只要价格合适,也会‘顺便’消费。”一位导购颇有心得。

D 与电商较劲 线下互动活动吸人气

为了应对电商的强烈冲击,我市各大商场、门店除推出产品优惠政策外,一些大型购物中心还精心策划准备了内容丰富多彩的现场活动。罗浮广场的“做最好的自己”主题系列活动,3月9日品牌时装走秀秀演绎2019春季时尚风潮;“素人改造,做最美的星”活动让平凡的女性通过美容化妆,也能变得光彩熠熠。

同样,新世纪百货达州商都微商城的“1元限时秒杀”以及注册电子会员享80元幸福西饼蛋糕卡和50元小天鹅火锅抵用券等精彩福利措施,都是希望将更多消费者从网络消费转向实体店消费,即使是那些不愿花太多时间逛商场的网购达人,照样可以在手机微商城享受冲浪购物的乐趣和便利。