

先品后买拉粉丝 深度体验促消费 我市酒业打开“文化体验”销售新模式

体验经济时代 ,各式各样的体验馆层出不穷 ,汉服体验馆、陶艺体验馆、美食体验馆、茶文化体验馆 在消费市场越发火热 ,也帮商家成功锁定了客户群。功能各异的体验馆背后实际上是企业对用户需求的尊重 ,他们所承载的往往是传播某种文化的重任。

如今 ,我市酒行业也进入了这种 文化体验 式销售时代。记者了解到 ,日前 ,我市也开出了一家酱酒文化体验馆 ,通过提供品酒、吃饭、娱乐一体化搭建交流平台 ,分享酱酒文化和体验 ,刚开出就受到了不少 粉丝 的关注。

记者 胡颖

搭一个品酒平台 ,拉一群资深粉丝
先品后买 模式黏住消费者



酱酒文化体验馆展示柜

杯小乾坤大 ,壶中日月长 ,可以说 ,白酒是流淌在中国人血液里的情怀。正因为酒的历史悠久 ,造就了酒文化的深厚。然而 ,如今喝酒的人很多 ,懂酒的人却少 ,酒文化体验馆便悄然诞生。

10 日 ,记者来到位于金山西路上的爱明德酱酒文化体验馆 ,一进门就看到左右两个展示柜上放满了各式各样、年份不同的酱酒 ,不少爱酒人士就站在展示柜前津津有味地

研究着。

麻雀虽小、五脏俱全 。在不到 400 平方米的空间中 ,酱酒文化体验馆内拥有酱酒文化展示墙、酱酒历史展示、品鉴区等诸多板块。在体验馆的二楼还设有私厨餐厅、茶室 ,喝酒、吃饭、娱乐一应俱全。

问起创办酱酒文化体验馆的缘由 ,负责人应爱民表示 ,酱酒深受消费者的喜爱 ,自己本身就是酱酒的发烧友 ,不论是经营、收藏还是研

专业讲解酒文化,现场感受酱工艺
深度体验提升消费者购买欲



茅台镇酱酒展示台

据了解 ,酱酒文化体验馆的特色便在于 专业 文化 和 体验 。其中的深度体验 ,酱酒文化体验馆可谓是做到了极致。注重细节与服务 ,注重文化与体验 ,在酱酒文化体验馆中 ,不仅可以满足对酱酒历史、酱酒文化、酱酒工艺的了解 ,还可以现场品鉴、现场收藏 ,每一个环节 ,

都通过人性化的服务和流程设计给参观者一种深度体验的享受。简单来说 ,在 并不算大 的酱酒文化体验馆里 ,通过体验和讲解可以让人在其中沉浸长达数小时。在应爱民的带领下 ,记者也开启了一段酱酒文化的 深度游 。

酱酒有个 12987 工艺的

究 ,都已经有了十余个年头 ,创办体验馆无非就是跟兴趣相投的人有个交流酱酒的平台 ,同时也能借此传播酱酒文化。

以往我买酒 大多是通过推销员的介绍 ,有时候说得天花乱坠 ,买回家却不合自己的胃口。市民张先生是个无酒不欢 之人 ,他说 ,自从发现了酱酒文化体验馆后 ,时常会到馆里转转看看 ,了解酱酒文化 ,想做一个有文化 的饮酒人 ,最重要的是 ,先品后买 的消费模式深得他心。

体验馆既是展示酱酒文化的大舞台 ,也是酒厂与消费者之间的桥梁纽带。品鉴名酒、了解酱酒勾兑工艺、学习酒文化知识、鉴别真伪白酒等都可在体验馆内实现。应爱民介绍说。酒密封在瓶内 ,消费者看不见、摸不到、品不出酒体 ,信息不对称。而在体验馆 ,消费者可以先品尝 ,觉得口感合适再购买 ,性价比非常高。

应爱民说 ,酱酒体验馆秉承 文化为根、体验为王、专业为基、服务为本 的原则 ,开业两个月来 ,已经收获了不少像张先生这样的 资深粉丝 客户 ,累计接待顾客 2000 余人 ,二楼的私厨几乎每天都被提前预定完。

法 ,这其中的 7 就代表在酿造过程中共需七次取酒。在 酱酒的秘密 展示板块前 ,应爱民详细地为记者介绍了酱酒的制作过程 ,除了能看到七轮次分别取出的酒外 ,还有从茅台镇运回来的酿酒原材料。在应爱民讲解的过程中 ,吸引了不少顾客簇拥在一起聆听。

一番体验下来 ,最直观的感受就是 ,哪怕是个酱酒的门外汉 ,也愿意沉浸在其中 ,并学到不少知识。同时记者认为 ,一个专业的体验馆 ,离不开一个专业的讲解员 ,也由此可见 ,应爱民对中国酱酒文化具有着极深的认识和情怀。在应爱民看来 ,作酱酒文化传播需要具备几点 特质 :一是要懂酿酒技术 ;二是要懂市场营销 ;三是要懂品牌塑造 ;四是要懂消费者体验 ;五是要研究历史文化。

白酒销售模式多种多样 ,体验馆是一种全新商业模式 ,是白酒行业发展又一趋势。未来 ,消费者消费更注重体验 ,只有拥有良好体验感 ,消费者才会选择去购买。

家政服务进入黄金期 价格涨了四成 请人还需预约

记者 徐灿灿

年关将近 ,家家户户都准备将房子做个彻底的大扫除以辞旧迎新 ,家政服务市场也随之不断升温 ,进入黄金季。记者通过走访调查发现 ,年底保洁员供不应求。

保洁员时薪涨到 60 元

从这月中旬起我们保洁员的工作时间四小时起步 ,时薪已经涨到 60 元/小时 ,过了腊月十五就可能涨到 65 元/小时 ,元宵后价格才会回落。中介人员李阿姨告诉记者 ,随着年底市场需求量增大 ,家政服务人员的工资也是水涨船高 ,比平时增长四成左右。

一些住幢房的市民会一次性请 2 到 3 名保洁员一起打扫 ,每人每天 300 元。如果包月 ,就按每人每天 280 元算。记者通过走访其他家政中介了解到 ,近期家政服务人员的最低为每人每天 260 元 ,最贵的要 300 元。

价格和平时相比的确有些贵 ,但年底大家都有很多事情要忙 ,请个保洁员也是很有必要 ,这钱不能省。记者采访了前来家政中介咨询的黄先生 ,他表示节前的价格尚在接受范围内。

企业员工赚起 时令钱

记者了解到 ,虽然价格涨了不少 ,但市场需求依然非常旺盛 ,为此许多市民开始选择提前预约家政服务。

很多顾客月初就已经开始预订 ,今年的保洁订单和往年相比有所增加 ,几乎每位保洁员都接了很多单子 ,为了保证保洁人员的工作质量 ,我们不得不再多招些人手以满足顾客的需求。一位家政公司服务人员说 ,按照目前的市场供需情况 ,有的已经预约到了农历年年底 ,如果是计划在春节前几天请保洁员的市民最好提早预约。

我们人手将近 200 人 ,近来通过熟人介绍或上门应聘又增加了几十个人手 ,来满足接下来可能出现的市场需求。家政服务中介负责人付先生表示。

记者了解到 ,随着年底家政服务市场走俏 ,许多企业务工人员看中保洁员丰厚的薪资而前去应征家政服务工作。对此 ,业内人士提醒 ,市民选择家政服务人员时要慎重 ,不要贪图便宜找单干户 ,多找正规服务公司并注意保洁人员的服务质量 ,签订书面合同 ,仔细查看佣金及问题解决方案 ,以便顺利维权。