

# 冒风顶雪也要“逛”年货节

## 望城八旬老人,冒雪坐3小时车,就为来红星买年货

本报1月18日讯 2011湖南(红星)年货购物节开幕第5天,大雪纷飞,白茫茫一片。红星国际会展中心却是红红火火,人声鼎沸。打着伞、推着车、抱着孩子、三五成群……长沙市民顶着风冒着雪陆续走进展馆内“逛”年货。

### 八旬老人冒雪买蜂蜜

身穿黑色长夹克,头上戴着一个黑色的毛线帽,脚上穿着一双大头皮鞋,手上提着一个购物袋的李爹爹,站在T13展位——长沙昌盛蜂业有限公司展位前买蜂蜜。谁也看不出,他已经80岁了。

“我在电视上看到红星年货节有昌盛蜂蜜买。”李爹爹告诉记者,昨天看到消息后,就决定今天过来。不料早上起来,下起了雪。“下雪买年货也蛮韵味嘛。”李爹爹咧嘴一笑。

今天早上8点,李爹爹从望城县坐了三个多小时的车,才来到红星国际会展中心。

“我一直都喝的昌盛蜂蜜,不可能因为下雪而改变行程,何况也不知道什么时候停雪。”李爹爹买了6斤价格为20元/斤的桂花蜂蜜,装了满满一罐子。“在这买比平常买便宜,当然要多买些。”

长沙昌盛蜂业有限公司的销售员

说:“年货节来买蜂蜜的多数都是冲着牌子来的,也有许多试吃后觉得满意再购买的。”她还说,为参加这次年货节,昌盛公司特暂停长沙超市里的昌盛蜂蜜销售以保证年货节的供应,并推出了系列优惠,年货节期间,展位上所有产品8折优惠,蜂蜜产品7折优惠,蜂王浆买四送一,蜂胶和蜂花粉均买三送一。

### 一小时买了近千元

李阿姨和彭伯伯等三人今早8点就从窑岭赶到年货节,他们三人行头备得很齐全,拉着小车在展馆内转来转去,只见他们左买买右看看,不出一小时,三辆小车内堆满了年货。

彭伯伯喜笑颜开地说:“我花了600多块钱,买得挺值的。”记者看到,彭伯伯的“行头”里堆满了年货,马哈鱼38元/斤,一条就200多元,还有开心果、核桃、红枣等。

刚在湘西腊货直销展位买了70元腊猪舌的曾媛媛,正准备和老公回二里牌,她告诉记者,今天正好有空过来,而且这里比起超市便宜很多,“我们9点多到的,现在都买了1千多块钱了。”她还说,这里产品多,又便宜。“这不,下雪我们也过来买年货。”



1月18日,长沙红星国际会展中心,尽管今天下着大雪,但是市民们来年货购物节采购的激情不减。 记者 王翀鹰 摄

### 参展商互“淘”

芮竹纺织摊位前围了一堆女孩,有一位罗姓女孩正在买保暖打底裤和袜子。走近了解才知道,她是离这不远的云南花卉展位的销售员。

“趁着早上人稍少点,我先自己淘了再说。”罗姓女孩告诉记者,年货节开幕

至今忙得还没停过。

“好多新鲜玩意,都没见过呢,像马哈鱼、堤子干、特色衣架等等。”正在卖衣服的芮竹纺织负责人陈珍宏也表示,经常有参展商过来买他们展位的纯天然竹纤维衣服和毛巾。“每天销量都在3000元以上。”

见习记者 苏邹滔子 实习生 吴林

## 1小时 卖20多只酱板鸭

各大商家纷纷让利,不仅让消费者享受特价优惠,还为广大市民倾情奉献一道新春“盛宴”。

尽管天气寒冷,但桃源的蜀中情特色食品店展位周围总是人流不断。两位销售人员忙得有条不紊。“卖得最好的时候,1小时卖了20多只。”销售员林双伟笑着说,他表示对参展效果比较满意。

林双伟告诉记者,由于今天下雪,人流量少了一些。但不少很喜欢吃酱板鸭的长沙市民不畏寒冷地跑了过来。对此,店内用大促销活动回馈消费者。

见习生 吴林 见习记者 苏邹滔子

## 高端杂粮礼盒 长沙面市

本报1月18日讯 粮、油、大米走入高档专卖店,卖盒装、不散称。今天,中粮集团旗下粮油高端品牌滋采专卖店落户长沙雨花亭嘉信茂广场,有50多种产品供市民选择。

据了解,这是中粮滋采全国首家专卖店,随后,中粮集团将在北京、天津、上海等地陆续开店上千家。此举是其“从田间到餐桌”全产业链战略过程的重要一环。

滋采雨花亭店总经理陈杰毅介绍,滋采系列产品来自全国各地的特级绿色基地,选种、种植、采收、储运、加工、包装、服务七个关键环节无任何污染,属于有机产品,“中高端消费群体对优质粮油、大米需求强烈”。 记者 未晓芳

### 部分优惠信息

香格里拉原装台湾进口,尖端高科技养生水机,原价4980元。拜年大特价好礼双重送,整机88折,4380元,送获国际发明奖特等奖科技产品“马上开”五秒急速开水机,价值880元一台,加送精美磨砂杯。		
老西凤酒:100元/3瓶	三星特制:138元/瓶;礼品:①买1瓶送玉米糖或4.5L的油1桶,②买2瓶送瓜子或奶糖1包,③买1件送年货大礼包一个(包括4.5L的油1桶和瓜子、奶糖、玉米糖各1包)	A57展位 壶瓶山精品野菌油,堪称山珍一绝,原生态珍宝 壶瓶山精品野菌油大礼包 原价288元,特惠268元 壶瓶山1×6野菌油礼盒 原价198元,特惠168元 壶瓶山1×6系列油礼盒 原价120元,特惠78元 壶瓶山1×3野菌油礼盒 原价128元,特惠98元 壶瓶山200克野菌油 原价25元,特惠20元
西凤情酒:50元/瓶;礼品:①买1瓶送1.7L的油1瓶,②买2瓶送玉米糖1包,③买1件送瓜子或奶糖+玉米糖1包或4.5L的油1桶	陈藏精品:158元/瓶;礼品:①买1瓶送玉米糖或4.5L的油1桶,②买2瓶送瓜子和奶糖1包,③买1件送年货大礼包一个(包括:4.5L的油1桶和瓜子、奶糖、玉米糖各1包)	
陈藏佳酿:98元/瓶;礼品:①买1瓶送1.7L的油1瓶,②买2瓶送玉米糖1包,③买1件送瓜子或奶糖1包+玉米糖1包或4.5L的油1桶	52°秦缘:268元/瓶;礼品:每瓶一样礼品(自选)	
50°秦缘:128元/瓶;礼品:①买1瓶送玉米糖或4.5L的油1桶,②买2瓶送瓜子或奶糖1包,③买1件送年货大礼包一个(包括:4.5L的油1桶和瓜子、奶糖、玉米糖各1包)	珍品西凤:508元/瓶;礼品:每瓶一样礼品(自选)	

## 保健酒旺销 选购要认“蓝帽子”

过年采购酒水正是高峰。今日,记者走访市场发现,健康饮酒意识深入人心,保健酒销量与日俱增,长沙仅一个保健酒品牌销量就接近十万瓶。不过业内人士提醒,相比传统白酒,保健酒制造工艺更复杂,对质量要求更高。消费者购买时,要认准“蓝帽子”标识,选标有“卫食健字”的商品。

### 一个品牌一天卖出八万四千瓶

“送什么?”最近侯先生发愁给岳父送什么礼。今天,他趁午休时间专门逛了沃尔玛超市万达广场店,最后确定送保健酒。

侯先生说:“茅台、五粮液、水井坊等高端白酒太贵了,承受不起。买便宜烈酒又没必要,还是保健酒价格适中,还进补。”他决定回老家之前,去沃尔玛采购劲酒顶级版礼盒装,才138元/盒。劲牌有限公司长沙销售经理邹文波告诉记者,去年12月底以来,劲酒在长沙市场上每天卖出约3500件,按一件24瓶计算,就有84000瓶。

### 选保健酒要认准“蓝帽子”

我省保健酒以劲酒、黄金酒、椰岛鹿龟酒等为主,加之一些杂牌,约有10多个保健酒品牌。沃尔玛(中国)投资有

限公司事务高级经理刘石炎向记者证实,沃尔玛超市在售的保健酒有劲酒、黄金酒、椰岛鹿龟酒3个品牌。

据了解,20世纪80年代中期,国内保健酒市场最早被劲酒集团炒热,“劲酒虽好,可不要贪杯”最先家喻户晓。短短几年内,五粮液、茅台等白酒巨头都把触角伸进这个市场。

邹文波透露,保健酒不少企业存投机心态,依赖炒作来获取暴利。因此,选择保健酒时,要认准“蓝帽子”标识,选标有“卫食健字”(2004年前)或“国食健字”(2004年后)的产品,切莫跟风消费。 记者 未晓芳

## 经济信息 第八课 请关注您的呼吸——化学气味

随着人们室内环境意识的提高,如今人们已对室内环境的化学污染、放射污染和生物污染普遍关注。但是,大多数消费者还不知道室内环境中的气味也是污染。有的消费者家庭装修或者新买家具以后,气味很大,可是,室内环境监测中心检测

时甲醛、苯和挥发性有机物都不超标。还有例如婚纱照气味、儿童玩具气味,甚至买了一双拖鞋气味长时间散发不完,这都是室内环境的气味污染。

中国室内环境监测工作委员会分析:室内环境气味的污染主要有以下几方面:

一是含有有毒有害气体的气味。包括甲醛、氨气、苯、挥发性有机物等等;二是无毒无害或者目前无法检测出毒害的但是令人不快的气体。如甲醛和苯,吸入后有极强的致癌作用,气味污染也是值得警惕的室内环境污染问题。

远大空气净化器  
远大空气 净化大师  
咨询热线:0731-85595518