

市场经纬

年夜饭预订火爆 部分酒店一“厢”难求

全媒体记者 陈聪

蛇年团圆年夜饭,你预订了吗?

距离除夕还有一个多月时间,年夜饭“抢位战”却已悄然打响。连日来,记者走访了我市多家知名酒店了解到,除夕年夜饭预订通道已于11月陆续开启,预订情况一片火热,消费者首选的包厢可谓是一“厢”难求,只有大厅尚有余位。

可别小看这一顿年夜饭,为给顾客呈上一场别开生面、福气满满的年夜饭,营造浓厚的年味,酒店纷纷各出奇招,从年夜饭套餐取名、菜品搭配,到配套活动、酒店布置等都经过精心设计,力图让新老顾客心满意足。

酒店抢先布局 年夜饭火爆预订中

“早在六月份就有顾客打电话来预订年夜饭了,当时我们的餐标、配套活动都还没出来,但顾客还是‘先下手为强’,提前交付订金定了位置。”义乌银都酒店副总经理吴永潮介绍说,银都酒店蛇年年年夜饭于11月底开始预订,除夕当晚最多可接待80桌。目前29个包厢已全部订满,大厅桌位整体预订量已达60%。

年夜饭作为家人欢聚一堂的重要

宴席,不仅承载着浓浓年味,也是酒店餐饮水平的重要体现。一些酒店对年夜饭的布局早在前一年的年夜饭上便已开启。“对于顾客来说,为了吃上一顿满意、安心的团圆饭,也更倾向于选择曾经消费过的酒店。这多半得益于酒店提前布局,抢占先机。”银都酒店副总经理吴永潮说道。“我们在前一年年夜饭结束时,会在菜品、口味、配套活动等方面收集客户的反馈,为下一

菜品设计别出心裁 配套活动“年味”十足

与往年相比,今年的年夜饭又会玩出怎样的新花样呢?记者查看了部分酒店推出的年夜饭菜单,首先在套餐名称上便能见到不少“蛇”元素,诸如银蛇报春阖家团圆宴、金蛇祥云金玉满堂宴、蛇迎新祥瑞瑞宴……银都酒店以“银都食味”菜系为主,结合了杭帮菜、义乌本地菜等特色,口味丰富多样,满足不同人群的口味需求。“像过年必吃的鸡、鸭、鱼、肉等肯定是有,一个套餐有近20道菜。”吴永潮翻

看着菜单介绍道。对于蛇年年年夜饭的价格,酒店纷纷表示与往年的价格相差不多,只有小幅度的上下微调,总体性价比比较高。其中,包厢按人数收费,人均价格在300元至600元不等,大厅按桌收费,3000多元便能拿下一桌不错的宴席。年夜饭价格丰俭由人,大部分酒店还能根据顾客需求特别定制。

不想去酒店,没订到位置,却又想吃上一顿丰盛美味的年夜饭怎么办?



年做准备,部分顾客在用餐时对年夜饭的服务和菜品都非常满意,直接就下单预订下一年的年夜饭。”

“12月初的时候,我们准备的13间包厢就已经全部订满了,近段时间大厅桌位的咨询量显著上升,目前预订量达到了50%左右。”义乌商城宾馆餐饮部经理祝琴告诉记者,往年酒店基本上都会提前两个月开启年夜饭预订服务,与去年同期相比,今年顾客的

预订时间有所提早,预订量也有所增加。

义乌国际博览中心酒店餐饮部经理厉燕英也给出了相似的答案,今年的年夜饭预订情况要优于去年同期。“现在大家都知道,来晚了就订不到年夜饭了,因此都早早打电话来咨询。10月份的时候,我们的年夜饭菜单还在设计当中,就已经有不少顾客预订好位置了。”厉燕英说,除夕当晚,酒店共提供60桌年夜饭,目前预订量已经达到约60%。

记者了解到,为全力满足顾客需求,大多数酒店都提供了年夜饭外带或上门服务。“年夜饭中的一些‘大菜’,家里做的可能没有酒店大厨做得好吃,顾客就可以在年夜饭菜单中自主选择想要外带的菜品,回家加热一下就可以了。”多家酒店餐饮部负责人表示。

为了让顾客在除夕夜当晚能够享受到暖心的服务,感受到火热的年味,酒店在配套活动上也下了不少功夫,比如节目表演、传统文化体验、游

园会、互动抽奖等等,给顾客留下一个令人难忘、趣味与年味十足的除夕夜。记者了解到,除夕当天,商城集团旗下银都酒店、国际博览中心酒店将会举行搭八仙、财神送祝福等传统民俗表演,开展蛇年国潮风新春游园会,设置灵蛇献瑞投壶、财源滚滚蛇年纳财、盛世幸运大转盘等活动。商城宾馆也特别推出了现场制作红粿和饺子、大小套圈游戏、投壶竞技游戏等丰富活动,营造起浓厚的过年氛围。

在央视《开门大吉》舞台上

义乌老板娘用多国语言推介义乌市场

全媒体记者 吴峰宇 文/图

本报讯 近日,义乌老板娘孙丽娟在央视综艺频道《开门大吉》栏目中惊艳亮相,她用阿拉伯语、西班牙语、法语等五种语言与观众打招呼并推介义乌,赢得了全场观众的热烈掌声。

据悉,《开门大吉》是央视推出的一档益智类综艺节目,旨在通过游戏闯关的方式帮助普通人实现家庭梦想。当期节目以“我的宝藏家乡”为主题,邀请了包括孙丽娟在内的8名家乡“推介官”。在节目中,孙丽娟作为首个亮相的闯关者,用多国语言向观众致敬,引发了台下的热烈反响。

孙丽娟感慨地说:“对于我们这些普通的创业者而言,义乌是我们的‘第二故乡’。这里不仅给了我们创业的平台,更让我们感受到了家的温暖。”接着,她分享了自己义乌14年的创业故事,并凭借出色的表现赢得了1.5万元的家庭基金。



回忆起初到义乌的日子,孙丽娟记忆犹新。2010年1月22日,她与丈夫在老家江西南昌领取结婚证后,便

带着行李直奔火车站,几个小时后便抵达了梦开始的地方——义乌。这对新婚夫妇凭借努力和打拼,在短短一

年多时间内就在义乌开出了自己的“洋娃娃”小玩具厂。如今,他们的生意已经拓展到了俄罗斯等30多个国家,小家庭也从两口变成了幸福的四口之家。

近年来,孙丽娟的生活又有了新的变化。去年底,她机缘巧合之下成了义乌商户使用AI数字人等新技术做外贸生意的“代言人”。去年10月,义乌发布了商品贸易领域的首个人工智能大语言模型,帮助义乌老板娘用AI技术拓展全球市场。孙丽娟成为其中最早的受益者之一,并因此“火出了圈”。由于在网上声名鹊起,她不久前收到了《开门大吉》节目组的邀请。在节目中,孙丽娟的亮相时间长达23分钟,在与主持人尼格买提的互动中,她侃侃而谈,推介着自己的“第二故乡”——义乌,这座建在市场上的城市。

记者了解到,近年来,包括孙丽娟在内的众多义乌老板娘频频“出圈”,她们结伴晨读学英语、积极拥抱AI技术,展现出勤奋好学的精神风貌。

新马路家电广场开业

全媒体记者 陈聪 文/图

本报讯 12月16日上午,备受瞩目的新马路家电广场热闹开业。经过数月的精心筹备,新马路家电广场携手45家国内外知名家电品牌齐亮相,为广大市民提供了一站式购买家电的理想去处,推动家电商圈不断发展壮大。

瑞狮送福,财神送礼。随着大门徐徐开启,新马路家电广场以焕然一新的面貌精彩亮相,揭开了义乌家电行业发展新篇章。新马路家电广场由义乌市市场集团倾力打造,结合楼店区块家电资源,整合我市家电行业,完成了从菜市场业态到高端家电广场的华丽蝶变。其中,一楼、二楼布局厨电、冰箱、彩电、洗衣机等行业,三楼布局中

央空调、音响、全屋智能体验等行业,吸引了利普赫尔、AEG、嘉格纳、松下、东芝、博世、威能、科慕、美的、格力、方太、海尔、海信等众多国内外知名家电品牌入驻。

开业当天,不少市民闻讯而来,一睹新马路家电广场的崭新面貌。“我家里马上要住新房了,正准备买些家电。听说这里品牌非常齐全,今天特地过来看看。”一早,家住北苑街道的市民项志强就陪同家人在新马路家电广场逛了起来,一上午陆续看了油烟机、冰箱等家电产品,十分满意。

“新马路家电广场地理位置好、交通便利,加上各类高端家电产品的集聚效应,让我决定把新店开在这里。”利普赫尔电器专卖店经营户施军荣告诉记者,开业当天已经有

引领家电消费新商圈

不少新老顾客前来参观,订购意向强烈,对于未来的发展前景,施军荣信心十足。

记者还了解到,开业当天市场集团还同步开展了“红色百次方 共富社区行”组团服务进新马路家电广场活动,集团各下属单位精心组织带来了各自的特色产品。其中,“百县万品”助农展位上展出的特色农副产品吸引了不少市民选购。现场还准备了“开业迎头彩”无门槛抽奖、“钜惠有礼”满减抽奖、“联单砸金蛋”抽奖、农商银行信用卡消费立减和预存100抵1000元等丰富活动,为广大消费者提供全新的购物体验。

新马路家电广场经理田宝庆表示,家电广场不仅在硬件设施上进行了升级改造,也在服务理念上进行了



全面的革新。“我们的目标是将新马路家电广场打造成以中高端家电品牌专卖店为主,智能家电为辅的高端综合型家电商城,致力于为顾客提供最优质的家电产品和最贴心的服务。”

气温骤降催热火锅消费

全媒体记者 何彦婕

本报讯 在寒冷的冬日,吃上一顿热腾腾的火锅成为众多市民的用餐首选。12月15日晚,记者探访了车站路的一家老火锅店。一进门,一股混合着麻辣鲜香的热浪扑面而来,店内早已座无虚席。

“这边4位客人,快清理一桌出来。”店主冉旭刚一边接待客人,一边转身向店员吩咐。她说,自12月初以来,店里的生意逐渐火爆,客流量增长了至少30%,每天接待约30桌客人,节假日接待50桌左右。为了迎合食客口味和冬季暖胃驱寒的需求,该店本月还推出了限定羊肉汤锅底,供消费者选择。

青口夜市的重庆地摊火锅同样热闹非凡,食客们围炉而坐,沸腾的锅底升腾着热气,点亮了冬日的市井烟火。摊主蔡阅之介绍,自10月底开业以来,摊位生意逐渐上升。刚开业时日均接待约30桌客人,本月平均每天接待60桌左右。尤其是在周末及节假日,顾客以年轻人为主,最火爆时一天能接待100多桌,营业时间常延长至凌晨4点。这家地摊火锅以自选菜品模式吸引食客,荤素食材分开称重计费,人均消费约50元。

“火锅经济”的火热不仅体现在火锅店,与火锅相关的商品也迎来热销。在青口的一家锅圈食汇火锅烧烤食材超市中,负责人何伊娜表示,近日店内销量日益增加。线上外卖订单日可达30单至50单,增长20%。相较于在外就餐,在家自制火锅能节省一半开销。店铺内从锅底到食材再到酱料一应俱全,顾客通常选择套餐式搭配下单,百元上下就能搞定两三人的家庭版火锅大餐。

篁园服装市场冬装销售热

全媒体记者 陈聪

随着新年脚步的临近,篁园服装市场迎来了年前冬装的抢购热潮。打底衫、毛衣、羽绒服、大衣等冬装琳琅满目,批发商和消费者络绎不绝,市场内一片繁忙景象。

每周五是批发商集中前来进货的日子,市场内人流如织。经营户何伊娜表示,近日常见的服装款式繁多,令人目不暇接。他表示,冬装新款更新迅速,店内款式已达近800种。

童装店经营户牛海彬则推出了专为孩子们设计的“新年战袍”——一款“小黄鸭”外套,因其可爱的造型和亲肤柔软的材质受到孩子们喜爱。近期,随着羽绒价格上涨,羽绒服价格普遍偏高,牛海彬店内的羽绒服每件平均价格在两三百元左右。经营户周锦云也证实了这一点。据她介绍,深色系长羽绒服较受欢迎,批发价在400元至600元之间。

“今年冬天冷得晚,客流量和销量近期才显著增加。”经营户方晓华表示。在他的店内,顾客们正忙着选购心仪的羽绒服,而黑色、棕色等深色系款式备受青睐。

干噎酸奶走俏市场

全媒体记者 陈秋池

本报讯 近日,“干噎酸奶碗”相关词条频频登上热搜,单条话题在社交平台上的浏览量已超过2000万,讨论量高达2.8万。其无糖代餐和减脂的特点深受消费者的关注和追捧。12月13日,记者走访了义乌的几家店铺,发现不少店铺的销量显著提升。

“自从前段时间干噎酸奶碗上了热搜之后,我们店的销量就翻了一番。”据裸食轻食简餐经营户罗爽介绍,店内使用的是从新疆、西藏牧场购入的短保质期鲜牛奶,历经8小时发酵,48小时冷萃,冷萃时间越久,酸奶的干噎效果越强。平均每3升鲜牛奶才能制成1升干噎酸奶。干噎酸奶碗不仅可以直接食用,还被衍生出许多“新”玩法,如一些公司会把“一口闷”干噎酸奶作为年会挑战项目。

干噎酸奶的主要受众群体是20岁至30岁的年轻人,其中女性群体占比高达90%,大学生也是消费主力军。在义乌工商学院附近的甜颗TianKe冷萃酸奶店,经营户余哈咧做好一份酸奶碗,手机美团便又传来客户下单的提示音。由于消费者多把酸奶碗当作代餐,所以午饭前和晚饭前是顾客下单的高峰时段,该店每天都能售出百余份,单份产品价格从16元至36元不等。

“义乌指数”周报评

15大类价格指数8涨7跌

实习生 马婧婷 全媒体记者 吴峰宇

据监测,“义乌·中国小商品指数”中小商品周价格指数上周为101.53点,环比上涨0.2点,场内订单交易价格指数、场内直接交易价格指数、出口交易价格指数环比分别上涨4.53点、0.08点、0.06点,网上交易价格指数环比下跌1.95点。

箱包类周价格指数表现亮眼,环比上涨1.93点。季节性需求方面,春节旅游高峰临近,登机箱、ABS硬塑料行李箱、铝制拉杆箱等各类旅行箱批发需求激增。同时,春季开学备货开启,滑雪纤维书包、混纺纤维书包等产品采购进入旺季,加上时尚包装袋需求旺盛,箱包类市场需求呈现井喷之势,推动价格指数显著上涨。

钟表眼镜类环比上涨0.59点。原材料市场中,镜片制造原料与金属表带材质价格波动不大,但工艺改进使成本略有增加,促销策略未对批发价格体系造成明显冲击。冬季户外运动盛行,太阳镜与防风镜需求旺盛,带动镜盒、镜链大量批发,近视、远视眼镜日常需求维持稳定;女式商务腕表因节日礼品属性需求攀升。

电子电器类环比上涨0.38点。冬季取暖需求促使热得快、电热水壶销量大增,同时年末各类场所的装饰与安全照明需求带动路灯、工矿灯等灯具的大量批发。同时,太阳能草坪灯等新型节能灯具与便捷电器迎来出口热潮。

护理及美容用品类周价格指数有所回落,环比下跌1.11点。冬季对部分护理品需求减弱,且年末礼品采购倾向于其他品类,市场竞争加剧,商家为去库存和争份额,大幅降价促销,导致价格指数明显回落。

15大类价格指数8涨7跌,箱包类、钟表眼镜类、电子电器类、工艺品类、鞋类、首饰类、日用品类、服装服饰类8个大类出现上涨,最大涨幅为1.93点;五金及电料类、护理及美容用品类、玩具类、针·纺织品类、体育娱乐用品类、辅料和包装类、文化办公用品类7个大类出现下跌,最大跌幅为7.52点。在97个二级类别中,上涨比例为28%,下跌比例为36%,持平比例为36%。