# 舌尖上的 商机







《舌尖上的中国2》热播,吃货们口水横流,各商家为抢舌尖商机使出浑身解数-

## 吃货为"舌尖"狂 商家为商机忙



近日,在吃货们的千呼万唤 下,《舌尖上的中国2》(以下简称 《舌尖2》)终于开播了。与《舌尖 上的中国1》(以下简称《舌尖1》) 热播时一样,吃货们在一道道美 食的诱惑下口水横流。不同的 是,《舌尖2》已经不仅仅是吃货 们的福利,更是商家的巨大商 机,商家都希望借助这次"舌尖" 东风,赚个名利双收。

一时间,一场舌尖上的"战 役"悄然打响,无论是电商还是 传统零售业,都使出浑身解数, 只为抢占舌尖上的商机。



#### 傍上《舌尖2》玩营销 电商赚得乐陶陶

4月18日晚,吃货们翘首以 盼的《舌尖2》终于开播了。跟观 看《舌尖1》时一样,各种色、香、味 俱全的美食撩拨着吃货们蠢蠢欲 动的心。但这一次,吃货们惊喜 地发现,他们不用再对着电视屏 幕可怜巴巴地流口水了,因为《舌 尖2》的各种美食在淘宝天猫商城 同步出售。

原来,天猫商城今年与央视 达成合作协议,打造整合传播体验 平台,同步发售《舌尖2》每期节目 中的食材和美食菜谱,并邀请摄制 组为同步上线的食材把关。

雷山鱼酱在《舌尖2》第一集 中露脸的第二天早上,就有天猫 商家联系制作鱼酱的厂家,到晚 上10时雷山鱼酱就销售了1000 罐。这个数字可是这家鱼酱厂过 去一年的销量。

据天猫官方公布的数据显 示,4月18日当晚9时到12时的 3个小时内,有207万人通过手机 搜索《舌尖2》美食;4月18日当晚 9时至11时的短短2个小时内, 北京烤鸭成交了3000多份。

除了天猫,各大电商也纷纷 借机推出舌尖主题营销,小花菇、 芜湖虾子小刀面等曾经默默无闻 的各路美食在一夜之间热销,吃 货们大呼过瘾,电商自然心里乐 开了花。



跟着"舌尖"玩 商超在行动 主打特产牌

眼看着电商争相抢搭《舌尖2》这趟 营销专列,并且个个赚得盆满钵满,传统 零售业有何动作?《舌尖2》前三集播放 期间,恰逢第32届中国洛阳牡丹文化 节,面对这个绝佳商机,我市传统零售业 又表现如何?

4月30日,记者先后走访王府井、丹 尼斯、家乐福等大型商超后发现,为了抓 住舌尖商机,这些商家无论是在促销力 度上,还是在促销花样上,都超过往年。

以家乐福为例,他们举办了首届特 产节,在超市人口显眼位置辟出专门位 置摆放牡丹燕菜、牡丹饼、牡丹红茶等带 有鲜明洛阳特色的产品。为方便来洛旅 游的消费者,家乐福与圆通快递合作,在 卖场内设置快件收发点,外地游客在家 乐福买了特产后可直接在柜台包装、填 写快递单,寄到亲友家中。

在家乐福书籍销售区,电子屏幕上 正循环播放《舌尖2》,吸引不少顾客驻 足。"像糖醋排骨、藜蒿炒腊肉这些在 《舌尖1》和《舌尖2》中露脸的家常菜, 在这些美食菜谱里都有详细的制作方 法。《舌尖2》开播后,卖场里烹饪类图 书的销量上升了不少。"家乐福相关负责 人叶青说。

#### 跟着"舌尖"看 购物中心里的洛阳味道

业内人士说,《舌尖2》的热播,激发 了人们寻觅家乡美食的热情,并让这种 热情在餐饮业态当道的购物中心持续

5月3日,五一小长假的最后一天, 泉舜购物中心内顾客熙熙攘攘,就像举 办一个盛大的PARTY。

"《舌尖1》和《舌尖2》中都出现了腊 肉的画面,这几天我们店里的萝卜干炒腊 肉卖得特别火,仅5月1日当天就卖了近 百份。"徐氏湘菜馆负责人岳经理说。

28岁的王瑞歌是四小姐的店泉舜 店负责人。"《舌尖2》的热播,对泉舜购 物中心餐饮店客流量的拉升作用是毋庸

置疑的。"她说,这些天,有些顾客按图索 骥到店里打听《舌尖2》播放过的美食, 还有顾客趁点餐的间隙,在店里的电脑 上观看《舌尖2》。

让我们把镜头拉到我市另一家大型 购物中心——建业凯旋广场。在三楼的 洛阳美食一条街上,新安县烫面饺、马蹄 街馄饨、西大街油茶、老洛阳面馆……这 些烹制家乡美味的小吃店,全都高朋满 座,热闹非凡。

建业凯旋广场餐饮部相关负责人 说,近期,他们计划结合《舌尖2》中的元 素,在洛阳美食一条街推出主题美食活 动,给消费者带来美味和惊喜。

店人潮涌动

购物中心内的餐饮

### 跟着"舌尖"想

#### 主题营销, 只有"走心"才能走红

主题营销一直是传统零 售业的强项,无论是春节、 母亲节、端午节等节日营 销,还是春夏秋冬的季节营 销,商超和百货业都已经玩 得得心应手。但纵观这场 跟"舌尖"有关的主题营销 战,电商的反应之快、花样 之多,着实让人惊喜。虽然 我市一些商超和购物中心 也抢搭上了这趟营销专列, 但表现并不惊艳。

诚然,在网购愈发深入人 心的今天,要说做"舌尖"主题 营销,电商确实占据天时、地 利、人和。2012年,《舌尖1》 播出10天后,淘宝网上就推 出了"舌尖上的淘宝"专题,此 后零食特产一周销量高达 890万件。今年,天猫更是与 央视达成合作协议,打了一场 蓄谋已久的漂亮仗。

面对电商的步步紧逼,传 统零售业真的无路可走了 吗?答案当然是否定的。前 段时间,"唯有爱与美食不可 辜负"这句话在网络上很火, 由此可见中国人对饮食文化 的尊崇。那么面对电商的冲 击,能让传统零售业涅槃重生 的,也唯有美食。

再回到主题营销的话题, 无论做常规营销还是"舌尖" 等特色营销,传统零售业要 避免落入俗套,少走形式多 "走心",进行体验互动,多打 温情牌,只有这样,才能把顾 客从网上重新吸引到网下,把 电商的点击量变成自己的客 流量。