

# 不到百米内有7家菜店 一家店一天卖上百公斤菜

## 20平方米社区菜店日销售上千元



也许你家附近也有这样的店子:不到20平方米的店面,十分整洁,里面摆满了各种蔬菜,虽然这里菜的种类远远比不上农贸市场,但到这里买菜的顾客也不少。

现在,这样的社区菜店在长沙越来越常见了,家住芙蓉苑的鲁先生告诉记者:“最近,我们小区就涌现出好几家这样的小菜店,因为专卖蔬菜,大家还给他们取了个好听的名字‘萝卜白菜’。”

■记者 刘玲玲



长沙市荷花池巷内的菜店,市民在菜店挑选蔬菜。记者 童迪 摄

### 1 百米范围有7家菜店

“黄瓜2斤2.4元、西红柿1斤2元、品牌猪血1盒1.5元、空心菜一把3元。”5月24日一大早,位于王公塘社区的“平价蔬菜店”里挤满了顾客。老板李健美忙得不可开交,一边回答顾客关于菜价的询问,一边收钱。

在离“平价蔬菜店”不到20米的地方,另一家小菜店也让顾客挤得水泄不通。记

者数了一下,在不到100米远的地方,开了7家菜店,这还不包括一家专门卖鸡鸭的店子。

这个社区附近并非没有大型的生鲜超市及卖场。实际上,就在“平价蔬菜店”往南不到10米的地方,就是王公塘集贸市场,而且该社区南北两边不足500米的地方,还有两家规模颇大的生鲜超市,此外,附近还有临时小菜摊。

### 2 顾客多为上班族

不仅王公塘社区,其它社区或者是小区内,都出现了这样的小菜店,而且还有增加的趋势。

紧挨着生鲜超市和农贸市场,这样的菜店如何生存呢?“我们的生意还好。”李健美告诉记者,来她这买菜的多为年轻人。李健美说,年轻人要上班,没有时间买菜,所以都是下班或上班前才来

买,而老人则不同,“他们没事就会去超市逛逛”。

“为了上班,我每天早上7点就出门,晚上下班到家也差不多7点了。虽然超市很近,但是下班时往往很挤,所以每天要吃的的新鲜蔬菜,就顺路在小菜店买。”家住王公塘社区19栋的张女士说,她现在只有周末时才与家人一起去超市采购鱼、肉等食物。

### 3 一天可卖上百公斤蔬菜

有人认为,这些小区菜店由于规模有限,进货成本应该要比菜贩和大批量进货的超市高。今天上午,记者在王公塘社区附近的小菜店、集贸市场和超市随意选取了西红柿作比较,小菜店的价格为2元一斤,而集贸市场卖3元一斤,超市的价格更是达到了一斤3.9元。

因为便宜,所以销量也不

错。在荷花池开了一家小菜店的陈小姐告诉记者,她的小店每天可卖百来公斤的蔬菜。

“主要是因为薄利多销。”陈小姐说,她每天凌晨2点就起床进菜,并且她会比较长沙几大蔬菜批发市场的价格,找新鲜便宜的进货。

这样的小菜店能有多少利润呢?李健美向记者透露:“日销售则少则三四百,多则上千元。”



### 小菜店 大商机

“周末去超市或农贸市场,周一到周四就在小区菜店买买”成了很多人目前的生活方式。

因为,对于许多上班族而言,大超市和农贸市场离小区不近不远,只有周末才有时间去。平时因为停车难和下班晚,反而很少去超市和农贸市场买菜。于

是到小区里的小菜店买菜成了常事,而这样的小菜店,不仅营业时间长,而且蔬菜、水果都有。

但一家不到20平方米的小菜店,日销售额可上千元,这可是个大商机啊,作为一种新的业态,社区小菜店目前在长沙还属于新生事物,但它蕴含的巨大商业利润不可小觑。

### “六一”亲子游 别错过这些实惠

本报5月24日讯 下周二是一年一度的“六一”儿童节,还没想好怎么跟孩子共同庆祝的家长们不妨多留意一下出游信息,今年的亲子主题旅游新品多多、实惠不容错过。

#### 【省内游】 学生半价、美食诱人

常德桃花源景区对学生给予半票优惠,凡持学生证的中小學生及大学生均可半价购买门票。

望城县靖港古镇的“八大碗美食节”仍在继续,中汽车大奖的活动将一直持续到6月27日。长沙及周边城市的家庭不妨自驾游,边欣赏古镇风貌、边品尝靖港美食。

#### 【省外游】 世博新品、乐满地特惠

盼望着去上海看世博会的孩子们也有了新的选择:华天国旅全新推出省内首款“三次入园”世博游产品,双卧5日游报价1680元、动车5日游报价2360元,1.4米以下儿童分别享受380-720元、460-1160元特价优惠。

桂林乐满地在“六一”前夕特别推出全家总动员系列的亲情特惠活动。5月29日到6月1日期间,凡购买一张主题乐园成人门票的游客,可携带一名14岁以下的小朋友免费入园。199元套票的优惠也将持续到6月30日截止。

■记者 谭斯亮

### 8月去君山 看最美野荷花

本报5月24日讯 岳阳市旅游局今日宣布,中国岳阳野生荷花世界旅游节将于8月8日在亚洲面积最大的野生荷花集群地——岳阳君山区荷花世界举行。

本届野生荷花旅游节将举办《水映荷韵》大型山水歌舞演出、“十大荷花仙子”评选颁奖活动等六大主题活动,邀请游客在盛夏体验“接天莲叶无穷碧,映日荷花别样红”的醉人美景。

■记者 谭斯亮

# “的士之乡”打造投资洼地 “旅游大县”、“家具之乡”雏形初现

## 攸县“八个零”政策一次引资52亿元

本报5月24日讯 全国知名的“的士之乡”可能变身耀眼的“旅游大县”、“家具之乡”、“烟花爆竹之乡”。今天上午,当总额高达52亿元的12个投资落户协议在长沙一次性签订完毕,攸县的美好明天也随之雏形初现。

#### 劳务输出大县筑巢引凤

地处湘东南的株洲市攸县,

拥有全省第一批小康县和农业农村现代化试点县、全国“的士第一大县”等美誉。过去的攸县是不折不扣的劳务输出大县,近年来却积极探索转型建设方向。据该县县委、县政府介绍,当地对符合要求、达到规模的落户项目严格实行用地零成本、赋税零负担、县级零收费、部门零检查、服务零缺陷、经营零干扰、

奖励零限制、融资零障碍的“八个零”优惠政策,全面打造投资洼地。

#### 发展高科技环保及新兴产业

值得关注的是,当天的签约项目分别涉及环保型化工产品、新型汽车涂料、房地产开发、家具工业园、烟花爆竹生产,似乎与以往的“攸县印象”相去甚远。特别

是该县倾力打造的攸州工业园共有5个项目签约,广东东莞洪梅商会会长伦寿文先生计划投资10亿元在园区兴建家具工业园。

对此,攸县国土资源局副局长刘湘波称,未来的攸县将不再仅仅是“的士之乡”,而是将大力发展高科技环保及新兴产业,包括旅游休闲、新城区建设等。

■记者 谭斯亮

### 经济信息

## 格力电器靠核心技术赢得市场认可

近日,格力电器最新年报出炉:在竞争几近白热化的家电行业,格力电器再次成为中国空调行业产销量、销售额、市场占有率榜首。这已是格力电器连续15年保持该项记录。

格力何以在市场的惊涛骇浪中创造出如此惊人的业绩?靠核心技术,赢得海外市场

目前,格力已设立了6家工厂,其中3家在海外,即巴西、巴基斯坦和越南生产基地。

格力的海外战略,是靠真正的核心技术,赢得海外消费者的认可。6月在南非举办的世界杯足球比赛的主赛场,就采购了格力的中央空调。

目前,格力牌空调已出口到世界80多个国家和地区。而在巴西,

因为价格较高,格力空调已成为当地人身份的象征。

格力电器拿到了印度电信基站定制的商用空调大单,这笔价值2000万美元的订单,是中国空调史上最大的单笔订单。

#### 国内首家掌握第三代变频技术

格力电器是国内第一个掌握了转速从1赫兹到120赫兹的第三代变频技术,全面普及8赫兹变频柜机和6赫兹变频挂机,达到世界领先水平。

格力的“智能化霜”技术,获得第十届中国专利奖优秀奖,格力新型高效离心式冷水机组研发成功的喜讯震惊制冷界。格力G10变频空调被鉴定为“国际先进”水平。有自主知识产权的正弦波直流变频技术,获得3项中国发明专利。

#### 每个格力人都很努力

格力有一个指标,那就是要让格力电器的90%以上的一线产业工人拿到大专文凭。

格力电器的工人住宿条件比大学学生宿舍都要好。格力电器的员工流动率很低,格力电器的员工中,90%以上在格力服务4年以上。

在河南老家种菜的农民张树源,到格力当搬运工后,成长为拥有多项发明成果的大型国企机修班长。他因此成为农民工的典型代表,当选为党的十七大代表。

而这些有创造的一线农民工,可以和公司高管、科研精英等一起获得股权激励。

格力以自己的努力,为推动“中国制造”向“中国创造”转变做出更大贡献。

## 通程电器芙蓉南路店29日新装启航

近日,通程电器向外高调宣布,历时数月精心重装后的通程电器芙蓉南路店将于4月29日亮出新颜!本次重装,芙蓉南路店购物环境更佳优质,云集了近30万款家店型号,当之无愧地成为芙蓉南路首家也是唯一一家经营面积最大、电器品种最全的专业家电零售卖场。

芙蓉南路店此次重装不仅融入了现代化的装修风格,更加重了对消费者人性化的设计,并强化了对服务的诉求。在此次重新装修中,为更加完善地诠释体验式卖场的营销模式。通程电器芙蓉南路店在彩电、影音、冰箱、洗衣机、空调、小家电、通讯数码

的七大品类中推出多个体验中心,以真机实际操作的方式最大限度地还原家电的使用情境,将极大方便消费者的选购,同时各大体验中心也是家电时尚潮流的首发阵容,满足消费者的各种需求。

除提供给消费者豪华的购物环境之外,还有丰富的家电产品,继OLED系列旗舰产品H908面世后,韩国现代手机也将凭大屏幕的直板精灵R790,在芙蓉南路店新装启航期间发布全新“贞·爱”系列产品,其涵盖手机电视、QQ、JAVA等多媒体娱乐等功能,对于追求直板机又追求大屏幕的消费者来说无疑是最佳选择。