

迎接北京的夏天从一碗凉皮开始

吃了就忘不了

几天前迎来立夏,夏天的味道是什么?老醋的酸爽,红椒的鲜辣,黄瓜的清爽,还有面皮的筋道嚼劲。迎接夏天,从一碗凉皮开始吧。下面就给大家介绍几家好吃爽口的凉皮。

魏家凉皮

把一贯地摊式的凉皮经营成了连锁快餐厅,凉皮切得很细,量不多,但一人吃够了。最令人感动的是他家是24小时营业,充分满足你半夜的口欲之瘾。秘制菠菜凉皮,凉皮在制作的过程中加入了菠菜汁,夏天吃解暑开胃,上面的辣油辣而不燥,属于香辣,一口下去,过瘾!

地址:朝阳区三里屯街道幸福二村西区

良皮壹号

同样是连锁的一家凉皮店,

凉皮在全北京都名列前茅,夏天没胃口的时候来一碗凉皮,真是美事一桩啊!时蔬什锦秘制凉皮,什锦蔬菜,就是加了好多蔬菜的丰富版本,是很薄的那种凉皮,这样能更入味。石磨麻酱浓汁凉皮,麻酱味儿十足,香香的,味道刚刚好,不咸不淡。

地址:西城区西单北大街华威大厦七层约饭街726号

老汉中凉皮

这家做了十几年才从路边摊搬进店面,依然是黑漆漆不起眼的小铺子,但一到饭点门口就排起的长龙足以说明他的人气。他家的麻酱比较稀,不

糊嘴。黄白米皮双拼,口感差别十分微妙,但哪个都不能舍掉。老板虽是个汉中人,但调料其实不算正宗汉中做法,汉中的凉皮不加麻酱,不过改良后味道真的不错。

地址:石景山区八大处路菜市场11-1号

秦门·陕西菜

陕西菜肴和陕西小吃面点的首选。岐山臊子面、羊肉泡馍、传统腊汁肉夹馍、秦镇米皮、麻酱凉皮、蒸四喜、荞面芥末饅头、辣椒老碗鱼等陕西特色小吃应有尽有。秦镇米皮,一开始拌就超级的香!!!和在



西安吃的一样,筋道,顺滑,浇的辣椒油很香,不辣。会让人上瘾一吃再吃的吃!西安麻酱凉皮,每次必点,凉皮够劲道,麻酱和汁儿调的很不错,麻酱料足。

地址:朝阳区东坝中路38号金隅嘉品mall四层

凉皮先生

貌似最常出现在外卖里的凉皮店,他家的麻酱凉皮是大家

的最爱,因为麻酱实在是太太太浓郁了。送外卖的盒子也非常用心的做了分层设计,调料都是分开另外包装的。而且还会附赠清口糖哦,妈妈再也不用担心我吃了凉皮会臭死别人了。凉皮不算特别薄,但是鉴于料足,味道浓郁,面筋和整体味道都非常香,会一如既往是外卖凉皮的首选。

地址:朝阳区金台北路红庙北里底商

(综合)

■上接13版

三是社交:酒吧必将是一个非常重要的社交场所。将会进一步推动品牌传播和社交裂变。

四是IP:酒吧可以打造出较强的IP属性。这种属性,对品牌的传播和营销必将产生非常重要的价值。

目前看一些创新品牌在作出这样的探索。譬如江小白在尝试江小白酒馆。

未来酒吧模式可能将会成为酒类零售的主要渠道之一。

定制化趋势:

目前看定制化已经成为酒类零售的一个重要渠道方式。未来还将成为更重要的一种酒类零售模式。

定制可以区分消费用户定制和销售用户定制(自有品牌)。

从酒的特殊属性看,消费用户的定制未来还会有较大的市场空间。不论是日常商务消费需求,还是借助酒的社交属性,做成一种礼品模式,都将会有一定的发展空间。

这几年,一些渠道商、包括一些终端零售商也在积极尝试在酒品类中发展自有品牌。譬如蚂蚁商盟开发了自有品牌的一款白酒,就要近期上市。该组织未来还要开发更多的酒的自有品牌商品。

订阅化趋势:

酒类相对其他快消品来

讲,具有一定的消费稳定性,或者有一定的消费者对品牌、品类、口味的偏好性。

并且,在目前的营销环境下,包括酒类在内的快消品营销必须要转换到如何打造终身用户,如何获取终身用户价值一端。

订阅零售方式,就是根据消费者的消费习惯,把商品交付变成一种定期的交付方式,类似于以往杂志订阅。

这种方式最大的价值是可以有效解决用户获取问题,可以解决企业的顾客稳定问题。并且可以建立起来产品直接触达消费者的新零售模式,有效减少中间环节,提升企业的营销效率。

目前订阅零售模式已经在很多品类做出了非常成功的尝试。在酒这个特殊品类中很有必要尝试这一模式。

从我自己对零售发展趋势的判断,未来,订阅零售模式将会是很主要的一种零售模式。

内容化趋势:

酒是一种非常复杂的特殊商品,具有物质属性,精神属性,文化属性,社会属性等多种属性特征。

所以从营销角度,酒类营销可以从多种角度切入,可以是物质属性角度(讲酒质)、可以讲历史、可以讲文

化、可以讲情感(江小白)、可以讲社交。

面对当前的内容化传播方式,为酒类行业的新营销传播带来一次重大的历史机遇。以往的传播方式,很多的东西是讲不透的。但是,在目前的内容平台传播环境下,可以把品牌的品质、文化、历史、情感、社交讲得非常透彻。

并且,目前的内容平台已经是一个非常重要的用户连接平台,可以用内容建立起与目标用户的有效链接。

在链接的环境下,完全可以用内容平台方式,打通与目标用户的交易连接,实现内容传播与销售的一体化。

在新的传播营销环境下,营销一体化肯定是营销转型的一个重要方向。在传播中产生销售、在销售中实现传播是一个很重要的方式。

所以,内容零售模式,也将会是酒类营销的一个主要方式之一。

总之,在整个行业转型的关键时期,酒类零售渠道模式重构是企业必须要做出的选择。

新的市场环境,新的零售发展趋势,新的互联网手段,为酒企转换新的零售渠道模式带来了重大的机遇。

重要的是企业要打破传统营销理念模式,尽快适应未来多元化的渠道趋势。

这些冰淇淋让你成为京城热天里最凉的仔

这几天的温度直线上升,大宝可是被热够呛啊!小短袖都安排上了。眼瞅着这夏天就悄悄地来了,冰淇淋拿在手,凉爽唯有我。

CHATUCHAK 主打的是泰式手工冰淇淋和各式饮品,每家分店都有自己的限定口味,还有遇冷变色的勺子,好吃又有趣!超浓椰子冰淇淋,超浓的椰子味,但是没有太甜腻,口感细腻,喜欢椰子味的不容错过啦。香兰牛乳冰淇淋,虽然有牛乳,但是很清爽,吃着很有亲切感,奶香浓郁,味道醇厚,吃完意犹未尽。咸蛋黄番南瓜冰淇淋,蛋黄味儿很浓,加上南瓜的特有香味,淡淡的咸味更能衬托出甜蜜的滋味,浓香醇厚,美味合体!红心火龙果冰淇淋味道酸甜,入口满满的是水果清甜,就像火龙果冰沙,黑糯米甜酒冰淇淋,门店限定款,有些淡淡的酸味和米酒味,酒香萦绕口感清爽。

SOFTREE 冰淇淋 非常有名的网红店,好吃又健康,可以说是正经的养生冰淇淋!和大多数冰淇淋不同的一点是Softree含脂肪率超低,让爱美的女孩子们也能够想吃就吃,不用纠结会长胖。蜂巢冰淇淋招牌“蜂巢”,真的是有一块“蜂巢”哦,单吃蜂巢太甜了,容易腻,一定要混合着冰淇淋吃,香甜柔嫩。嘎吱嘎吱酸奶,软冰淇淋和脆甜的玉米粒搭配,只有外面一层酸奶包裹的玉米碎,里面的冰淇淋是牛奶味,不会很甜吃起来很舒服。魔法神灯冰淇淋,超级细腻的冰淇淋上覆盖着满满的磨碎的燕麦粉。而且燕麦粉里夹杂着焦糖!

巧克力盐花冰淇淋,这款冰淇淋不光在蛋筒里注入了满满的巧克力酱,还将巧克力从头淋到尾,再撒上一点法国天然盐,甜与咸的完美交织!

野人牧场 主打意式鲜奶冰淇淋的店,冰淇淋是意大利给全世界最好的礼物,店内的冰淇淋都是现买现场手工制作,可以选择甜筒或者小碗装。榴莲冰淇淋,招牌的榴莲冰淇淋,榴莲味非常浓,也有很香的奶味,微甜但是不腻,能吃到很真实的榴莲肉。开心果冰淇淋,

浓浓的坚果的香融合天然牧场的极致奶香,吃一个根本不足啊。百年巧克力冰淇淋,冰淇淋香甜细腻,上面配的巧克力片又甜又脆,冰淇淋绵软的超好吃。

(北京旅游网)