

巧克力香辣牛肉味、酸辣味、腐乳味……

临近中秋奇葩月饼走红网络

去年中秋节五仁月饼被网友“黑”得体无完肤。如今临近中秋,各种比五仁月饼更奇葩的月饼悄然走红网络。除了今年最热的巧克力香辣牛肉月饼,还有酸辣月饼、巧克力五仁月饼,以地方口味见长的潮汕腐乳月饼、黔式辣子鸡月饼、青椒椒卤肉月饼等等。有宁波网友打趣,啥时候咱也来个宁波版奇葩月饼,如咸蟹月饼、泥螺月饼。

记者 孙美星

巧克力香辣牛肉月饼最热 奇葩味道有人欢喜有人吐槽

巧克力加香辣牛肉,十分跨界的食材组合,正是这两种主要材料造就了今年网上最热奇葩月饼——巧克力香辣牛肉月饼。在淘宝上搜索这款产品,能跳出100多个宝贝,除了一些私家手工作坊制作的,还有不少品牌食品企业的产品,销量最高的产品已有600多人购买。

其中销量最高的一款良品铺子的巧克力香辣牛肉月饼,50克一个售价5.8元,主

要原料包括香辣牛肉、莲子、白砂糖等,其中牛肉含量6%,可可粉1%,不少网友都是冲着名气去买的。对于这款月饼的味道,不少吃过的网友都说好:“这是今年最流行的奇葩月饼吧,没想到网上搜下还真的,很想知道这月饼口味有多奇葩,没想到很美好!”“牛肉味浓,巧克力味淡,味道不错!”但也有网友认为,这月饼味道确实很奇葩。

酸辣月饼也是奇葩的月饼种类之一。生产这种月饼的是广东的一个卖家,号称“用酸坛子腌酸菜的方式酿出了月饼的原汁酸味”,月饼的配料里有老干妈辣酱、金华火腿、香肠、花生、核桃等等,390克一盒的售价是88元。因为这月饼名字奇葩,不少网友下单买来送朋友,对于这种月饼的口味,网友也是褒贬不一。

地方特色月饼借网络营销 特色口味被网友奉为奇葩

全国各地的饮食口味千差万别,借助电商平台,一些地方特色浓郁的月饼越来越多地走向全国,也被不少网友奉为奇葩口味。

腐乳口味的月饼是潮汕地区的一种传统点心。在淘宝上输入“腐乳月饼”,能跳出100多个宝贝,一公斤的售价在30多元。卖家介绍,腐乳月饼也叫腐乳饼,是当地人一种零食点心,配茶一起吃味道最好,配料

包括南乳、蒜头、猪肉等,号称还有独特的醇酒的气味。

辣子鸡是一道名菜,黔味辣子鸡月饼也是今年淘宝上的一款“奇葩月饼”。这种月饼采用桂花鸡、朝天椒等为主要原料,不少网友评价“吃得眼泪都辣出来了!”这种月饼还深受食辣地区的网友欢迎,卖家介绍首批1万个都已卖完。

四川宜宾卖家还在网上销售一款“青椒卤肉月饼”,青椒加卤肉为主要馅料,吃不惯麻辣口味的网友要小心。

各种奇葩口味月饼走红网络,引来不少网友围观和评价,有宁波网友认为,如果把宁波的一些特色美食做成月饼,估计味道也很独特。网友加拉翁就表示:“这些月饼都不够奇葩,下次把臭冬瓜、泥螺咸蟹做成月饼里,那才叫赞呢!”



赏海滨风情 尝美味海鲜

青岛依山傍海,风光秀丽,气候宜人,是一座独具特色的海滨城市。旅游资源濒临黄海,环抱胶州湾,是一座著名的旅游城市。青岛到处绿树浓荫,气候十分温和。全年最高气温也只有25.1℃,被誉为“避暑胜地”“夏季的天堂”。“红瓦、绿树、碧海、蓝天”,辉映的是青岛的城市风貌;“赤礁、细浪、彩帆、金沙”,刻画的是青岛的海滨风景。到青岛旅游,在欣赏美丽海滨风情的同时还能品尝美味海鲜,一举两得。

运通旅游特推出“带上家人与青岛约会”线路,青岛、威海、烟台、蓬莱、日照、连云港海滨5日游;发团时间:9月17日、24日,体验价488元。

运通旅游报名热线:87651111;

运通我去旅游网:

www.57676.com;

QQ群:

116159829。



当中信遇到海尔:

供应链金融解锁电商微贷

8月28日晚间,中信银行发布的2014年中期业绩报告显示,2014年上半年,中信银行供应链金融业务授信客户数8843户,比上年末增加808户,增长10.06%;融资余额2264.66亿元,比上年末增加99.09亿元,增长4.58%;累计带动日均存款1454.36亿元,比上年增加33.67亿元,增长2.37%。

地处三峡库区的云阳县,距离重庆主城区300公里,杨锦行(化名)在这里经营海尔电器经销生意已经十几年了,他的飞翔商贸有限公司(化名)是海尔遍布全国的近万家授权经销商中很普通的一个。

近几年来,海尔产品的持续畅销成就了老杨的生意,但快速增长的订单量却让资金并不充裕的他有些力不从心,有时候只能看着生意白白流失而无可奈何。不过,烦恼在今年8月19日结束了,飞翔商贸成为中信银行“海尔在线融资”模式下第一家成功融资的经销商。

“以前从来没想过自己的小本生意真能从银行拿到贷款,而且没有固定资产抵押,财神爷还是远隔千里、素未谋面的中信银行青岛分行。更没想到的是,整个贷款过程中,我不用跑银行,没花一分钱路费,一切就都在网上搞定了。”老杨兴奋地说。在当地人的传统观念里,贷款是跟民营小企业不沾边的事,“一直觉得即便是‘土豪’想贷款还得看银行的脸色,没想到我们这西部山区却抢先尝到了互联网金融的鲜。最关键的是,贷款利率仅为8%,和以前的民间借贷相比,光贷款利息一年就能给我省下二三十万!”

在中信银行和海尔集团共同搭建的“电子商务线上供应链金融平台”上的近万家海尔经销商,很快都将有机会和老杨一样,享受到快捷、便利的互联网融资体验。然而在银行圈以

往的印象里,中信银行并不是一家为追求高收益而不惜承担高风险的“激进型”银行,那么像飞翔公司这样的小微企业是怎么进入中信“法眼”的呢?这还得从今年春天的一则新闻说起。

共建“供应链网络金融”平台

今年4月8日,中信银行与海尔集团在青岛签署供应链网络金融战略合作协议,希望整合双方各自平台的资源,搭建线上线上相融合的供应链网络融资平台,打造银行和制造业在供应链金融领域合作的新模式,为海尔经销商提供方便、快捷、灵活的线上金融服务。

签约仪式上,中信集团兼中信银行董事长常振明和海尔集团CEO张瑞敏均出席,可见双方对此次合作的重视程度。

两个行业、两类企业、两种思维的融合并非易事,可以想见,讨论、磨合、碰撞甚至争吵必然不可避免,但最终战略利益消弭了文化差异,在不到4个月的时间内项目顺利上线,令人印象深刻。

“模式新颖、思路独特、高执行力,中信银行开始展现金融企业的互联网思维,这可能是研究商业银行应对互联网获客模式冲击的典型样本。除此之外,我们更应该看到的是电子商务时代中信银行的战略和差异化的市场定位。”某股份制银行网络金融部门负责人说道,“互联网思维最大的特点是去中心化,但中信银行网络战略则是围绕中心而展开的。围绕中心,则需要行业核心企业构建贯穿上下游渠道的电子商务生态环境。我们可以进一步推论,对不具备条件的核心企业,中信银行势必提供一整套的解决方案。”

与中信银行所在的金融行业一样,海尔

集团所在的家电行业同样面临着来自互联网的强烈冲击。

在成立的第三个十年,张瑞敏致力于通过互联网带动海尔集团的转型,搭建了“日日顺电子商务平台”,拟将海尔打造成虚实网融合的平台型企业。

基于海尔经销商依托日日顺电子商务平台定向采购的特点,中信银行建立了相对完善的风险管理模型,可提供支付结算、实时在线融资、在线物流管理、自动预警等多种线上化服务。

用户体验与风险管理都重要

互联网企业视用户体验为生命,极致的用户体验是所有互联网企业的共同追求,再微小的创新都可能成为影响竞争力的关键因素。

以融资申请为例,同业的普遍做法是要求客户在网上银行完成,但为了提升客户体验,中信银行放弃了所谓的“产品联动营销”做法,通过网关形式将“多系统跳转、多步操作”简化为“一个界面、一步操作”,大大提升了用户体验。

但是,作为金融企业“触网”的先行者,在低成本、高效率、易用性、友好度等良好用户体验之外,中信银行在其他方面准备好了吗?

人们最为关注的当然是风险管理。“海尔模式”的授信对象大多为小微企业,贷款需求额度普遍在500万元以下,是传统意义上的高风险客户群体。而且,这些客户普遍缺乏抵押和担保物,日常的融资需求主要依靠民间借贷,经营风险较高。与此同时,依托物流管理的货权融资模式几近走入困境:货物所有权难以准确核实、重复质押、物流监管人员道德风险难以控制的问题屡屡暴露。

此次中信银行与海尔的合作似乎为小微企业融资提供了新的样本,“海尔提供的经营数据与企业财务数据相结合,构建了更为全面的信用评价模型,一定程度上缓解了信用风险;全自动的在线操作与风险预警,最大限度控制了操作风险;消费品行业价格的稳定性,则基本能够规避货物价格波动所带来的市场风险。银行在可控的风险下批量获取了客户,海尔经销商在较低的成本下获得了融资,海尔集团则支持了销售渠道,一举多得”,中信银行公司银行部项目负责人胸有成竹地说。

中信将持续推广“海尔模式”

核心企业关系和供应链金融是中信银行的传统优势,网络金融则是其新兴优势,围绕核心企业中心节点,连接网络金融与供应链金融或将成为中信银行转型发展的战略步骤。

此外,这也是中信银行在支持小微企业融资方面积极探索、不断创新的举措。这种做法既能够提高银行的定价能力,又可以获得监管层认可,从而保证了业务创新成功的可能性。

更为重要的是,“海尔模式”的关键是后台信息系统的支撑,可复制性很强。从项目实施进度来看,中信银行应该已经具备了在类似核心企业中复制推广“海尔模式”的条件,业务前景值得市场期待,未来将会有越来越多的小微企业从中受益。

“这些年来当地人的生活水平显著提高,海尔电器的销路也越来越好,赶上年节旺季,脱销是常有的事。”老杨说道,“眼看中秋、国庆将至,今年再也不用为缺乏流动资金发愁了,借助中信银行的融资,我已经储备了充足的货源。”

信轩