



酒铺里的生意这两天好得很。

一个月卖出的白酒 相当于平时3个月的量

杨梅酒制作有哪些讲究？行家来告诉您

张女士是个好酒之人，每到杨梅上市的季节，她都要制作几十公斤杨梅酒，一直吃到第二年这个时候。像张女士这样DIY杨梅酒的市民可不在少数。记者近日走访菜场和超市后了解到，烧酒、大容量玻璃瓶等杨梅酒系列产品又进入季节性热销阶段。

一个月卖的酒相当于平时三个月销量

在张斌桥菜场一家专门卖酒的店铺里，老板娘正热情地向顾客介绍各种酒的口感，老板和女儿负责收银，前来光顾的顾客络绎不绝。

“女儿两岁的时候我们就开了这家店，现在女儿已经18岁了，整整开了16年。”老板娘对记者说，每年这个季节，是店里生意最好的时候，有时候两个人都

忙不过来，“这不，刚高中毕业的女儿也过来打下手，帮帮忙。”

据老板娘介绍，他们主要销售一些散装白酒，酒的度数在38度到60度之间，

这些酒的种类可不少，比如绿豆烧、荞麦烧、糯米烧、陈年老窖、高粱极品等，每公斤价格从40元到160元不等，比如有一种特制纯五粮，每公斤价格要

170元。

从目前的销售情况来看，度数高、价位在80元/公斤左右的白酒最受欢迎。“我们就是这个月销售情况最好了，基本上一个月的销量相当于平时3个月。”老板娘笑着说。

据老板娘介绍，近年来农家自制烧酒的原料普遍从酒糟变成荞麦，原因是不少人认为用酒糟做的烧

酒太过营养，容易得“三高”，而荞麦相对比较健康，且荞麦酒也非常醇香，口感很好。所以相对来说买荞麦酒的也要多一些。

酒卖得好，酒瓶的销售情况也很火爆。记者注意到，该店铺的橱柜里摆满了各种酒罐，那种普通的玻璃罐10元一个，磨砂的根据容量大小20~30元。老板娘说，一天要销出上百个。

超市加大马力搞促销

在中山路一家三江超市记者看到，白酒和酒瓶被摆在最显眼的地方，并写上了各种促销标语。一旁的工作人员告诉记者，这些瓶子早在半个月前就摆出来了，因为容量比较

大，平时没什么人买，每年就这个时候会季节性爆发，所以超市也总会在此时做一些集中推广。

工作人员还在该区域特意贴出了烧酒杨梅的制作方法。“最近买的人越来越

多，那种10升装的大瓶子有些顾客一买就是十几个。”超市工作人员说。

记者发现，与往年不同，今年超市推出了不少瓶装烧酒，即直接用浸杨梅的瓶子装好的烧酒，且特

意没将白酒装满，预留了杨梅的空间。这样的瓶装白酒比较方便，不需要买了酒再买瓶子，直接将杨梅倒进去就成，是今年的主推品种，比较受欢迎。

酿制杨梅酒要注意些啥？

在张斌桥菜场的那家酒铺，记者遇到了张女士正好过来买酒。她是本地人，算是制作杨梅酒的资深人士。说起杨梅酒的酿制方法，她很有自己的一套：“酒的度数一定要高，往年我都是选择60多度的白酒，今年这里没得卖，只好买53度的了。”

用什么酒泡杨梅酒最好呢？张女士认为，泡制杨梅酒的白

酒，最好选用清香型或者米香型白酒，不要选择浓香型或者酱香型的白酒，因为香味太浓郁的白酒会把杨梅的香味掩盖住。除了中国白酒，选择日本、韩国的清酒，或者白兰地、金酒、朗姆酒、威士忌都可以。浓度50%左右，度数高一点相对泡出的酒口感及外观更好。

器皿的选择，张女士觉得千万不要用

塑料瓶，要选用玻璃或陶瓷器皿，浸泡前一定要保持器皿的干净和干燥。

张女士建议挑选个子中等，形体硬朗、新鲜度较高的杨梅，买之前一定要先尝一下。杨梅最好不要清洗、浸水。当然有些人从卫生角度考虑，会清洗杨梅，但清洗以后一定要晾干，不要直接就拿湿的杨梅泡酒。

杨梅的浸泡时间

可以因人而异。有些人则认为杨梅浸泡半月左右就可以饮用，而张女士一般酿制以后要放置小半年，“有些人放置一两个月就打开喝，我觉得味道不太纯正。”

至于杨梅酒怎么饮用，就看个人习惯了，“可以直接饮用就行，大热天冰镇后饮用更爽，或者加入冰块、苏打水等饮用也很好。”张女士说。记者 朱锦华 文/摄

“剁手军团”熬夜结算购物车

奥克斯空调 “618”卖了超10亿元

“双11”被“618”半路截胡，成功引爆了宁波人的年中消费热情。

6月18日零点22分，资深“剁手党”刘菲在朋友圈晒出自己的“618”战绩后，表示“终于可以心满意足地去睡觉了”。在她背后，是一大波“剁手军团”在零点涌入了各大电商平台的缩影。

“剁手军团”熬夜结算购物车

6月18日零点，京东“618购物节”拉开了序幕，根据京东方面数据统计显示，其第一个小时的销售额超过去年同期的250%。

在“618”第一个小时的销售中，浙江居全国交易额榜单第四位，杭州、宁波、温州、金华、嘉兴五地分列浙江交易额排行榜前五。

其中，3C领域大量品类迅速突破了亿元销售额，电脑办公用品只用了2分50秒，数码品类用了5分30秒，手机品类用时3分07秒。其中手机在一小时之内同比增长了405%。

京东数据显示，截至18日10:00，京东累计订单量Top5品类为，手机、纸品湿巾、空调、家电服务、平板电视。截至

6月18日15点，在始于6月1日的京东618全民年中购物节期间，京东商城累计下单金额已超1100亿元。

天猫方面的数据也异军突起。6月18日0点起，天猫消费者5分钟买了200吨奶粉，7分钟买了2000万片纸尿裤，14分钟买了16万公斤泰国榴莲，26分钟买了1000万只口红。电器手机、服装服饰、母婴和消费品等品类，成为消费者的最爱。

这样的数据，甚至超出了天猫的预期。数据显示，开场仅7分钟，天猫国际成交破亿；10分钟，服饰成交突破10亿大关；快消行业开场后半小时内同比增长378%，其中天猫超市同比增长高达13倍。

宁波有企业“618” 卖了超10亿元的空调

宁波消费者在“618”奋力“剁手”，宁波的企业们自然不会放过这么好的促销热点。

记者从宁波奥克斯集团了解到，“618”期间（6月1日~6月18日）线上全平台，促销力度已经与去年双11期间持平，销售明显拉升。截至昨日16:30，仅空调单品类销售已经破亿元。由于“618”期间的大幅拉升，今年1~6月空调的销售额已经超过去年全年。

据介绍，早从今年上半年，奥克斯就已经开始多方备战“618”。“比如，我们跟京东战略合作，开发了EDI系统，就是我们之间共享大数据，我们开放产能，他们开放客户需求信息，这样我们能第一时间给消费者提供他们想要的产品。”该集

团相关负责人章路平介绍称。

“应用这个EDI系统，消费者比对参数时，会有一些用户画像，比如喜欢什么等级的能耗？什么款式的？变频还是定频，对噪音、对极速冷热，这些参数我们都可以第一时间收到，然后有针对性的精准定位开发，在生产备货环节就可以有的放矢。我们还有MES、POP系统、供应链提效形态，都是保证我们目前行业交期第一，周转率快。”

记者从博洋集团了解到，今年“618”期间，该集团旗下多个品牌促销力度都达到了去年“双11”的水平。销售也有明显拉升，“618”单日销售额环比平日增长10倍。

记者 史妮超