工展掃年貨 海味勁搶手

福袋兩日售罄 市民：非特平但方便一次買齊

工展巡禮

香港文匯報訊（記者 翁麗娜）工展會迎來首個周日，昨日吸引大批市民入場掃貨，由於臨近冬至，售賣海味、年貨的老字號商舖最受歡迎。安記海味有限公司董事總經理潘權輝表示，兩日來市民反應熱烈，出手疏爽，每日限售500個、每個價值238元的福袋，推出兩日以來均迅速售罄，反映市民消費意慾不錯。另外，不少市民特意到場辦年貨，坦言工展會並非特別便宜，但是十分方便，「可以一次買齊所需」，方便準備一個家肥屋潤的冬至。

■工展會昨日迎來首個周日，由於臨近冬至，海味、年貨商舖大受歡迎，吸引大批顧客排隊搶購。 莫雪芝 攝

工展會常客安記海味，今年佔有6個攤位，檔前全日幾乎都人頭湧湧，市民爭相搶購至抵優惠。潘權輝表示，除了頭炮優惠的福袋外，其他熱門產品亦有折扣回饋市民，例如買三送一的臘腸、買三送一的罐頭鮑魚及99元2包的冬菇。他表示，本月18日會推出罐頭鮑魚佛跳牆，希望為市民在冬至前入貨提供多個選擇。

最高一宗過萬 料銷售增一成

近月零售市道大吹淡風，商界普遍擔心生意受挫，不過經常落場坐鎮的潘權輝就表示，本來也有「少少擔心」，但開賣兩天人流暢旺，市民反應熱烈，出手亦見疏爽，認為問題不大。他坦言，今年整體市道難以跟去年營業額比較，指去年營業額增長約20%，預計今年增長約10%。他解釋，「始終塊餅做大了，營業額升幅有限。」他又指，目前最高一宗生意額約過萬元，但一般而言，平均每單約數千元。

兩「空車」到場欲買得「盡興」

會場內設有休憩地方，坐滿掃完戰利品的市民。陳小姐特意攜兩部「空車」到場，最終花費3,000多元購入大批罐頭鮑魚、花膠、臘腸及冬菇。

她表示，每年到工展會掃貨及準備年貨，已經成為10多年來的傳統，昨日亦是第二天到場繼續入貨，「第一天來，沒有準備車仔，買得不盡興」，於是昨日與朋友齊齊帶備戰車出動。她又笑指工展會「其實不是便宜很多，但勝在種類夠多夠齊，可一次過準備冬至及過年所需。」

同樣特意到場辦年貨的歐女士，一口氣購入20多包臘腸，另加多包冬菇及多盒湯心鮑魚，花費約3,000多元，除了自用，也用作送禮。她表示，每年均十分期待工展會，因為會場雲集香港品牌，質素有保證，作為港人一定支持。不過，未能成功搶購海味福袋，就讓她十分氣結，希望參展商「準備多點」。

有記：經濟淡風不敢勁加價

■有記鄧小姐 趙虹 攝

■李錦記林小姐 趙虹 攝

中國人烹調必不可少的蠔油、醬油等，亦成為各精打細算主婦必留意的東西，參展商之一的李錦記，雄踞10個攤位，檔前長期吸引人流。李錦記銷售策劃助理經理林小姐表示，今年工展會推出着數優惠，如價值60元的福袋，市價七折，已經包括5樣產品，如果買2袋，更贈送1樽海皇XO醬。她表示，今年人流跟去年相若，雖然市民普遍格價，用錢謹慎，但仍然旺市。她又表示，醬油始終是開門7件事之一，是入廚必備品，不大受市道影響。

除了多個大牌子，亦有著名本土品牌有記粉麵廠，第二代掌舵人之一鄧小姐表示，今年人流旺盛，不少人排隊試食蝦子麵，亦有很多人買麵回家，有客人更一口氣購買2,300多元的代用券，留待之後在門市再取。她坦言，面對經濟大環境吹淡風，亦有點擔心，因為民生各項息息相關，「今年的加價增幅亦不敢過高。」她又表示，留意到內地個人遊旅客大減，往年亦見到不少人拉着行李箱入場，但今年一個也沒有，不過由於主要客源是本地人，故此影響不大。

■陳小姐攜兩「空車」到場掃貨。 趙虹 攝

羽絨商喜迎天冷 員工停休「備戰」

■梁先生盼天氣「一直凍下去」。 趙虹 攝

■場內不乏有市民即場購買羽絨衣。 趙虹 攝

香港文匯報訊（記者 趙虹）最近天氣如「過山車」般起伏不定，一眾羽絨商心情想必也隨之而起起落落。今年工展會售賣羽絨衣的攤檔較上年度有明顯增加，有羽絨衣店舖負責人表示，數月前雖對銷售前景不樂觀，惟知悉氣溫將有望持續下跌後，心情為之一振，即時取消原本安排的員工休假，「全人類返工」，更期望「天氣可以一直凍下去」。

雖本港現已踏入冬季，惟天氣遲遲未見低溫，11月22日「小雪」當天更一度高見28℃高溫，天氣猶如「過山車」般數次起伏。戶外服裝品牌市場及銷售部經理梁先生表示，今年是其參與工展會的第11個年頭，以銷售高質素羽絨衣為主打，售價為1,300元至4,500元不等。他表示，公司早於數月前已知悉將參加是次工展會，但有見天氣反覆無常，故當時對銷售前景已持不大樂觀的態度。

睇天食飯 氣溫跌銷售升

天文台日前預報指，本港未來天氣將會持續下跌，更有望於周四跌至12℃至15℃。知悉該天氣預報的梁先生一度形容，當時心情為之一振，直言相信工展會銷售「有希望」，故即時取消原本安排的員工休假，「原本以為天氣咁高，就安排員工於工展會期間輪休1日，但知道天氣將會下跌時，就即刻要求他們取消休假，全人類準備返工。」

梁先生補充，銷售羽絨衣多為「睇天食飯」，若氣溫持續下跌，銷售額有望比去年同期上升10%，否則生意額將調頭下降20%，「希望天公做美，天氣可以一直凍下去。」他又指，店舖亦有一定變陣招數，如改售風衣為主，以免氣溫隨後突然上升。

攤檔增加或因「清貨尾」

天氣雖未見明顯下降，但今年工展會售賣羽絨衣的攤檔卻較上年度增加。梁先生認為，羽絨衣攤檔增加或與某些服裝公司「清貨尾」有關，強調彼此銷售貨品種類不同，相信不會增加同業之間的競爭，又期望每日營業額均可有8萬元，以求銷售表現與去年相若。

同樣是參展11年的羽絨衣店舖店員黃先生雖認同銷售如同「睇天食飯」，但卻一直「未驚過」銷售前景，認為店舖羽絨衣款式多樣且訂價較低，有望吸引新顧客及吸納「回頭客」。他又說，由於持工展會「益街坊」心態，因此價格較分銷店便宜逾25%，「有分銷店一件童裝售$399，工展會就只是售$299。」

員工「刨書」培訓 保健品銷售料增

香港文匯報訊（記者 趙虹）近年養生保健產品大行其道，不少天然保健店舖看中一眾消費者對健康的追求，在一連24日的工展會設置攤檔，以搶佔市場。有售賣天然保健食品店負責人指，得益於適當的市場推廣策略，首兩日銷售額已較去年同期倍增，加上前線員工已事前「刨書」，公司亦提供長達約6小時的事前培訓，以解答消費者對保健產品的疑問，直言有信心今年有10%營業增長。

補課6小時為顧客解疑

天然保健食品品牌高級店務經理盧美蘭指出，去年公司首次參展，但因缺乏工展會銷售經驗，所訂立的推廣策略有誤，因此銷售未如理想，所以今年公司再接再厲，再度挑戰。她補充指，現時互聯網資訊流通，市民可輕易獲取養生健康資料，隨着他們對有關方面的了解日漸深入，對保健產品的要求亦有所提高。為迎合一眾高要求的消費者及解答他們的保健疑問，盧美蘭稱，前線員工均預先「刨書」，閱讀不少醫療類書籍，公司亦提供事前3次且每次長達2小時的培訓。

她目測估計，今年場內天然保健品攤檔數目雖較去年上升約10%，同業競爭大，但公司汲取去年經驗，修訂市場推廣策略，如一早推出送贈等顧客優惠，故首兩日銷售額較去年同期倍增，直言有信心今年有10%營業增長。

外用品適身體敏感者

場內除了常見的內服天然保健產品外，亦有外用保健產品。東主梁小姐指，店舖以售賣攜帶式砭石飾品為主，有見產品屬冷門，因此為求令更多人認識而第3次參加工展會。她認為，該類產品具一定商機，因食療等保健產品多不適合於不了解自身敏感情況的人士，故外用產品可向他們提供一個安全且簡單的健康途徑。

■盧美蘭直言有信心營業額增長10%。趙虹 攝

■梁小姐（左）表示拉長戰線對冷門保健產品有利。 趙虹 攝

梁小姐直言，工展會長達24日，拉長戰線對該冷門保健產品極為有利，「若有客人親身體驗且證明有用時，將有助產品對外宣傳，會吸引更多人前來購買。」

「百變」芝士撻勢掀小吃熱潮

▲黑豚肉骨腸時隔3年登場。 莫雪芝 攝

►廖先生(King)加入美味海鮮，炮製另類芝士撻。 莫雪芝 攝

香港文匯報訊（記者 楊佩韻）芝士撻熱潮由街頭延伸至工展會，有參展商今年推出20元的流心芝士撻及25元的海鮮芝士撻，每款每日限量100打，售完即止。廚師廖先生表示，芝士撻特意將德國芝士混合車打芝士，再按比例配搭甜度及濃度，以免芝士味過濃至「太漏」，適合一家大小及愛美女士食用。除了車打芝士外，亦有日本月島牛熟芝士撻、北海道3.6牛乳芝士撻等，以牛奶為主、芝士為配的糕點，更有燕窩蛋撻、榴槤蛋撻、鮑魚串及日本黑豚肉骨腸等，勢必再掀起小吃熱潮。

黑豚肉骨腸3年後再現

每年工展會小吃攤位是市民祭「五臟廟」及參展商發表新產品的地方，今年亦不例外。鴻星推出多款新式食品，如低糖流心芝士撻及內含多種海鮮的鹹味芝士撻，廚師廖先生(King)表示，芝士撻近期大熱，但他認為芝士撻可以有新玩法，故加入蘑菇、蝦肉、蟹肉及帶子等海鮮，望營造鹹味且具口感的芝士撻，每8分鐘會出爐一次，料每款每日限量100打，售完即止。

他續說，今年再次引進日本黑豚肉骨腸，當中黑豚肉汁飽滿，啖啖有肉，笑言：「斷了3年貨，今年我都係在日本搶返來。」King稱，3年前在工展會出售，在首18日已售罄，今年全個展期只有1萬條，35元一條，同樣是售完即止。他認為，受經濟不景氣等外圍因素影響，預料今年的銷情與去年相若，持審慎樂觀態度。

蛋撻王料行情與去年相若

芝士撻當然不是由一家參展商獨攬，蛋撻王市場拓展部高級經理伍志明表示，今年工展會新推日本月島牛熟芝士撻、北海道3.6牛乳芝士撻，每款售價20元，全個展期「無限量供應」，當中牛熟芝士撻是特意從日本月島取材，望打造濃滑牛奶的芝士撻。他續說，燕窩蛋撻是由印尼燕盞製，最適合愛美女士進食；攤位內亦有1呎長的大熱狗，售28元。他又表示，受成本上漲等因素影響，料今年24日的展期銷情與去年相若。

■市民於場內爭先購買剛出爐的芝士撻。 莫雪芝 攝

除了芝士撻外，有參展商推出鮑魚串，一反肉類串燒的傳統，農圃飯店發言人陳鈺眉表示，一串鮑魚串有3隻14頭的日本鮑魚，售50元，預備逾1,000串，相信有不少人會購買。她續說，糯米釀雞翼亦是公司的主打食品，38元一隻，相信會吸引不少新顧客到場。