

炸鸡啤酒也好
麻辣烫也罢
高雅大餐更来者不拒
在吃这件事上
女神“修”的不仅是食物
更是心情



女人是天生的吃货,在美食方面有着很高的要求。记者走访了南京几家女性主题餐厅,发现都比较注重感觉和环境,大多装修精致、环境清静。女性还关注菜品的特色、质量,要求安全、美味。虽不比圣诞节、情人节等节日更受餐饮行业重视,但妇女节当天,商家预计也将有很多女士到饭店就餐。

现代快报记者 昂洁

爱**优雅**——在用餐中也可以满足

有一家名为“黛”的餐厅吸引了记者的注意,走进其中,安静的店堂内三两闺蜜好友正在饮品美食,静静地聊天。店长袁先生告诉记者,这家店确实是为了女性同胞量身定做的,这个“黛”字,体现的就是中国古代女性的气质。深灰色的装修、桃花扇的镂空、大红色的装饰,暖黄的灯光,似有似无的遮挡,客人们进入店堂,就能感受到这种优雅细腻的氛围。

“女生嘛,喜欢被人照顾,所以我们的服务也是很贴心的,让顾客有女王的感觉。”袁店长开玩笑说,“而且很多女性顾客带朋友们在这儿用餐,连菜单都不用看就直接点单,让闺蜜们知道这家店她并不是第一次来,她们很自豪地将如此优雅的环境和养生餐食分享给闺蜜们,也是一种小小的炫耀哦!”

爱**萌宠**——猫猫?鸡尾酒?花店?
傻傻分不清楚

喜欢萌宠,也是女性的一个特质,或猫或狗或兔子,在这一家咖啡鸡尾酒吧,品尝美食的同时还可以跟萌宠见面,爱猫的晶晶大赞过瘾。

这家名叫环屋飞喵的咖啡鸡尾酒吧负责人心哲表示,店内的猫咪有3只,不黏人,因为店主爱猫,才让猫咪们跟自己在一起工作。不喜欢猫咪骚扰的女性可以坐进包间享受她们的安静时光。“我们主要是为女性定制心情鸡尾酒的。”心哲说。

“我们既是电影、音乐的女性文化沙龙,也是玫瑰花坊。”心哲觉得,“女性注重餐饮体验,只要让她们觉得好看、好喝,心情好了,就会感到满足了。”

爱**粉嫩**——幸福浪漫的味道

温馨浪漫的粉嫩装修,可爱卖萌的桌椅包间,这是走进小幸福餐厅的第一感觉。这家环境美、料理好吃的主题餐厅,一眼望去都是女孩子。“我们就是定位给年轻女孩的时尚餐饮。餐点融入了现代时尚的一些元素,如韩式部队锅、HELLOKITTY西点等。”

精致可爱的造型,轻松的就餐环境,使人恍若走进梦幻般的城堡,南瓜造型的卡座包间藏住甜蜜,小清新的绿意与海洋气息点缀其间,满足了每一颗做过公主梦的女人心。“女性顾客比较细腻、敏感,就餐时对环境的要求大于食物本身,例如HELLOKITTY芝士蛋糕的点单率几乎为99%,女孩子来了之后都想点这道可爱的点心。”店铺张经理表示。

女神的

自我修养

★三八妇女节临近,我们将目光聚焦「女神」。
★「思想饱满,身材骨干」的女神,究竟如何养成?
★韩剧《来自星星的你》热播,引发了「干女神」效应。



妇女节这天
有商家低价开路
有商家却不打折
在美这件事上
女神先要“修好”美容折扣

三八节这一天,很多女性都会用各种消费来慰劳自己。而面子和身体又是很多女性最为重视的消费项目。因此,很多人都认为,在三八节这一天,美容美体行业都会推出各种促销措施,吸引更多客人。记者走访后,发现不尽然如此。对于打折,美容商家的态度呈现两极分化,而这些折扣,女性顾客买账吗?
现代快报记者 马晶晶

无折扣派
价格不是决定消费的最大因素

泰秘丽人会的孙店长告诉记者,除了店庆和年终庆典,泰秘很少有折扣,“如果逢节就有折扣,客人会没安全感,这也是对我们自己服务不认同”。因为对技术和服务很有自信,孙店长说,他们不会靠折扣吸引顾客,“我们吸引顾客的不是价格,而是技术”。

秀江南养生纤体连锁机构的王总监也表示,目前没有推活动的打算。“我们的客户群比较固定,不太会受促销的影响。”王总监认为对有目标需求的顾客,价格不是决定消费的最大因素,关键看效果。

有折扣派
促销效果不错,建立口碑最重要

有些商家坚持不打折,但打折的还是占了业内大多数,而且均称促销效果不错。

舒纤乐经络减肥的李总说:“每年春季都是女性减肥旺季,又逢节日,一般都会做促销活动。”当被问及促销效果如何时,李总答:“三八节是我们一年中销售最好的时候。”这样的促销活动商家如何获得利润?“这是在建立口碑和获得顾客认知,我们不计较利润。”某负责人表示。

业内提醒
理性消费更重要

办卡消费已成为美容业的主流消费方式。那么,该怎样选择相对可靠的美容院,怎样更有保障地进行办卡消费呢?看看这些业内人士如何说。

泰秘的孙店长建议顾客们选择时,听到工作人员进行夸大言辞的宣传和承诺,一定要小心。而美丽联盟的陈总则建议顾客们不要大功利,“对待美容美体,应该有一颗平常心,理性一些,满意度会更高”。

秀江南的王总监认为,对待高折扣的预付卡一定要慎重。“预付款过多对顾客、企业都是负担。秀江南的预充值活动大多是即充即消型,需要做什么项目再买这样的卡。有些商家号称充20万送20万,这样的活动,顾客和商家都会压力很大”。