

当街头燕窝店傍着高档住宅越开越多
当吃燕窝像喝牛奶一样方便
当燕窝成为女人家交往的一种“手段”
你会爱上——

杭州女人的“燕窝生活”



文/本报记者 钟兰
摄/任焯

在香港吃了一碗燕窝以后 媛媛把“家居店”变成了“燕窝店”

人来人往的朝晖路,商铺林立,向来就是商家必争之地。许多朋友常常夸这一带“风水”好,“喏,绿洲花园、金都华庭、星都嘉苑,哪一栋高楼里住的不是有钱人?在这里开店,一定能赚钱的。”

美女媛媛当初就是看中了这一点,所以才下决心来这里开店。开什么店?她和小姐妹商量了许久,“都是爱美的女孩子,要是能开一家小小的家居馆该有多好,自己设计店面,自己选货,只卖给欣赏它的人。”

沉浸在憧憬之中的她,正好碰上男朋友的公司组织圣诞节香港游。“去散散心也好,玩够了回来才好做事情呀。”一路上挤在熙熙攘攘的人堆里,小妮子别提有多开心。在旺角逛完了THE BODY SHOP、契尔氏以及I.T,提着大包小包的男友带她拐进了街背后的一家糖水店。“老板,来一碗红莲血燕,再加一个木瓜雪蛤。”

“雪蛤我是吃过的,燕窝真当只是听过,从没尝过味道。我印象里老觉得这是个很富贵的东西,一般人哪吃得起啊。谁知道也不过比雪蛤贵一点点而已。”看着面前这碗盛在金色炖盅里的暗红色燕窝,媛媛的心里有点莫名的兴奋。

回程的飞机上,媛媛的心一直不能平静,燕窝的影子老是跳到眼前晃啊晃。“没有女人能挡得住燕窝的诱惑吧!滑滑的,甜甜的,慢慢嚼会有一点点弹性。这种感觉,真是一种享受。”

于是今年年初,朝晖路金都华庭旁边,一间风格优雅古典的小店“横空出世”。暗红的墙壁、玫红的沙发、金色的桌布、漂亮的古董花瓶以及复古味道的水晶灯,精致的燕窝店立马吸引了周边女人们的目光。来这里喝一盅燕窝,聊聊天,成了那些有钱有闲的女人们午后最惬意的休闲方式。

25岁的年轻老板娘 天天“燕窝”养出水嫩皮肤

对,你猜得没错!这家店正是媛媛所开,她就是小店老板娘。

约她周一下午一点钟采访,电话里的她有点羞涩,“我不大喜欢接受采访,没什么好说的呀。”

在小店里等了很久,下午三点的时候,撑着太阳伞的她推开门回来了。如果不是有人提前告诉我,很难想象这么一家装修奢华的燕窝店的老板娘,会是眼前这个小小的人儿。明黄色的休闲T恤、卡其色休闲裤,左手戴着好几个今夏正热的糖果色大手镯,看起来就像是一个大学生。

不过,她的皮肤真的很好,白皙滑嫩,一点斑点都没有,红润的色泽从皮肤内层透出来,水灵水灵的。摄影小姑娘在旁边不停地夸她皮肤



好,她有点不好意思,脸上泛起了红晕,皮肤越发显得吹弹可破。

问她是怎么保养皮肤的,旁边的店员忍不住插嘴了:“我们老板娘天天吃燕窝,都是燕窝养出来的呗。”

果然,媛媛说,以前她的皮肤有点偏干性的,加上经常熬夜,黑眼圈也很明显。香港回来的那次,男友一口气给她买了1万多块钱的燕窝,她每天早晚吃一次,吃了快半年。现在,她几乎不大去美容院了,每天也只是涂一点防晒霜就OK,补水的面霜、面膜也很久没碰了。“现在我的皮肤好象回到了20岁的状态,看来吃燕窝对女人真的有好处。”

燕窝店傍着高档楼盘越开越多 今后吃燕窝就跟喝牛奶一样方便

刚过好年,朝晖路、建国北路一带就冒出了好几家燕窝专营店。媛媛说,建国北路的一家燕窝量贩店开业以后,对她的店冲击确实蛮大的,“刚开始的几个月我们基本上都能保本,它们开了以后,有些老客就流掉了,都说那边的价格比我们便宜。”

燕窝店挨着高档住宅区开,已成为商家的一种潮流,不止是朝晖路这一带,整个杭州,燕

窝专营店的数量正在急剧上升。目前杭州已有金燕盏、金燕世家、燕之屋、喜燕等多个燕窝专卖店,分布在高档住宅较为集中的城西和黄龙、凤起商务圈一带。

和传统的燕窝店相比,这些新型的燕窝专营店装修得特别精致,一般都开在沿街的店面,一楼销售成品,二楼设了雅座和VIP专区,可以像在餐厅吃饭一样点炖好的燕窝吃。在金御燕,堂食的除了燕窝、花旗参、虫草这些滋补炖品以外,还有以鲍鱼、鱼翅为原料的商务套餐,价格从58元到328元不等。熟客还可以办VIP卡,分成1880、8800、18800三档,你可以拿着卡买成品,也可以直接享用专门为你炖制的燕窝。

燕窝也越来越趋于平价。在一般的燕窝专卖店,盏形完好的血燕卖到了70元一克,燕条和燕碎的价格则便宜一些,大致在45到50元之间,官燕的价格比血燕便宜,燕碎的价格大约在35元/克。

由于不少燕窝店都提供外送服务,甚至可以代你把炖好的燕窝送到医院或者指定的人手中。很多人感叹,现在吃燕窝比以往方便多了,以前买回家还要发好自己炖,火候掌握不好口感就差很多,现在只要花几百元,就够一家人喝几顿燕窝粥了,还是相当划算的。

三星“电子奥运”装备 倡导新数字生活

5月11日,WCG2007三星电子杯中国区锦标赛北京分赛区比赛拉开帷幕。此前,WCG中国区历届优秀选手外卡赛已火爆开始,表演项目“街头篮球”海选大赛也在各地如火如荼地进行。作为WCG全球官方合作伙伴,三星电子已连续7年为WCG提供资金,同时更为赛事的运行提供先进的显示器等硬件装备。三星成为WCG发展最强后盾的同时,也显示出一个倡导新数字生活厂商的卓越风范。

多年来,除了对WCG资金的支持和赛事的组织,近两年三星还积极研发多款专业显示器,在WCG地区海选及比赛中全面启用。这些“电子奥运”装备不仅有力支持了WCG比赛的顺利进行,更为网吧的经营和选手的比赛带来了新数字生活的体验。

WCG的强劲品牌影响力,使举行海选赛的网吧获得巨大品牌收益的同时,也吸引了巨大的潜在客户群体。值得一提的是,三星专门为WCG选手和网吧设计的显示器更成为网吧经营中的宝贵财富。WCG2007北京赛区举办地“链网都市”相关负责人表示,三星针对网吧行业特点推出的网吧专用显示器不仅提升了网吧的高端形象,而且优质实用,在举办赛事时有利于选手在比赛中发挥出更高的竞技水平,更能在平时吸引更多的玩家来上网娱乐。



提到三星显示器,参赛选手们无一不赞不绝口。WCG2006中国区总决赛反恐精英冠军得主wNv.GM战队的队员这样称赞三星显示器:“三星显示器产品最让我满意的就是画面亮度调节功能,使用拥有MagicBright调节功能的三星显示器,使我在感觉到画面黑暗、难以分辨的时候,可以方便快速地提高显示亮度,在颜色不失真的前提下,将暗处的对手情况、设备装置等细节更加清晰显示出来,最大程度发挥自身实力,时刻占据主动。”

以超前技术引导行业发展是三星电子一贯坚持的方向,凭借着绝对的技术优势和领先的创新理念,三星电子不断以最新的产品冲击人们的视线。如今,在CEBIT2007年亮相的全球第一款1,200万像素拍照手机、30英寸LED背光显示器XL30、内置130万像素摄像头第二代UMPC Q2笔记本电脑等众多新产品已经陆续进入国内市场。消费者不仅可以领略超前设计理念,还可以体验未来技术发展的趋势。

正是硬件产品的不断推陈出新,才使得以WCG为代表的电子竞技赛事蓬勃的发展。同时,三星等IT厂商也致力于为电子竞技开辟一个全新的未来,并不断给人们带来全新的数字生活体验。目前,应用MPA技术的三星PVA面板显示器,已经能将现有60Hz显示器画面提升到了120Hz。五年或者十年后的某个时刻,当WCG的选手们坐在20GHz的处理器、20TB硬盘的电脑前,打开像报纸一样卷曲折叠的电脑显示器,用语音和手势就可以比赛的话,那么你一点也不要感到奇怪,因为,科技的发展永远超乎人们的想象。

业内人士认为,作为WCG创办者以及顶级赞助商,三星的巨大投入,推动了整个赛事的巨大发展,而同时三星也通过WCG将三星健康、时尚、高科技的品牌内涵进行最大范围的传递。我们看到,WCG比赛中时尚的数码产品、漂亮的显示设备、网络的现场直播,无不传达着三星所代表的科技、时尚信息。可以说,借助WCG三星电子正在成为网络时代新生活方式的倡导者。