



图片人物与本文无关

沃尔玛 遭遇杭州试吃风暴 “试吃”是如何变成“抢吃”的？

文 / 本报记者 钟兰 摄 / 任辉

2007年10月11日晚上8点不到，刚刚开业的沃尔玛杭州东新店不得不提早结束营业时间。有人如此形容当天的盛况：人潮涌动好比春运，一楼生鲜区黑压压全是人头，从一个走道挤到另一个走道得花上10多分钟；30多个大大的透明的试吃盒里的东西已经被哄抢一空，包括新鲜的全麦面包、红烧鸡翅、各式水果、鱿鱼丝、牛肉干、山楂条等等，不一而足，就连味道并不大众的夫妻肺片、麻辣肚丝，竟然也在短短的时间内被人吃光。当天被“试吃”的冬枣有350公斤，约等于小水果店半个月的销量。

【现场】

老妈说今天不开伙 全家人去沃尔玛吃个饱

沃尔玛开业那天，网上就有不少人开始直播沃尔玛的开业盛况。小米（网名）和老妈逛了一天沃尔玛，回家后立马把自己和老妈奋勇试吃的经历在博客里“播”了出来。

睡到中午才起床。原本是打算睡到下午的，只是老妈太聒噪，一个劲地催我起床，非要去那个什么沃尔玛凑热闹。

好在超市就在家对面，前阵子一直看它装修，现在总算开业了。不过，阿林（编者注：小米的夫人）本来就讨厌逛街，尤其是逛超市这种人又多又杂东西又琐碎的地方。

拐到小区门口的包子铺，正想掏出一块钱买两只填肚子，谁知道老妈手一挡，把钱抢了回来，“吃这个干什么啊，走，去超市里吃好东西！”

什么？超市里也能吃好东西？印象里，不外乎就是炒粉干烤肉肠之类，还能吃到怎样的美味佳肴？老妈神秘地一笑，“这回可不骗你，保证能吃到，不要钱！”

还没到入口的地方，汹涌的人流已经让我有逃跑的欲望，但老妈一直死死地拽着我，没辙。

在人群里挤来挤去，就在我快被挤到无法呼吸的时候，老妈拍我的手，“到了到了，快吃！”

原来是一个塑料盒子，里面放着金黄的橙子，切得好碎。好几个大妈已经围在那里了，老妈使劲一挤，就成功进入了试吃的小圈子。橙子好甜，糟糕！没看清楚就连着皮吃下去了！没吃几块，盒子一下子就见底了。

接下来还有呢，冬枣、美国红提、进口西柚、火龙果、全麦面包，一路吃过去，连招牌的黑椒烤鸡也尝到了，虽然只剩最后一丁点肉末，但是，够了，我已经很饱很饱了。老妈开心了老半天，今天一家三口不用开伙了，真好！

【共鸣】

博客后的留言提醒大家： 小心牙签的“二次污染”

小米的博客显然引起了大家的共鸣，不一会，N多人开始热情留言。

“天黑请闭眼”：我今天逛超市时，看到超恶心的一幕。是在面包销售区的试吃点，试吃台上无盖的透明容器中盛放着不少面包小块，一位大叔正用牙签叉面包吃，吃完后，竟然将使用过的牙签又扔回牙签盒里。在我前面的一个大妈也看到了，犹豫几秒钟后，她干脆直接用手拈起一块面包吃了。

“悠闲的日子”：还有更恶心的呢，在卖水果的地方，有些水果切好后放在容器里试吃，有几个小孩就乐呵呵地直接把手伸入容器内，没几分钟，试吃台上就一片狼藉了。再有就是不少顾客在试吃时通常一把抓住几根牙签，取出一根后再将其它几根放回去，会造成牙签的“二次污染”。

“柳家小妞”：你们讲得蛮有道理，可是我还是蛮喜欢试吃的，先尝后买，消费更理性。不过有些顾客的不文明，还真倒人胃口，我觉得应该加强管理。

【戏说】

有人由此归纳出“试吃”宝典

在很多人的概念里，“试吃”等同于“白吃”。于是，在沃尔玛东新店开业前夕，有人就开始在网上吆喝了，想约同伴一起去沃尔玛“试吃”。网友“人夜随风”甚至还在天涯上发了一份《试吃宝典》。

试吃的好处，不用我说大家都知道了吧，但如何做到全程试吃完，不必消费又能填饱肚子，就真的不易了！

（试吃）最好还是与朋友一起，要是实在没办法，自己一个人也可以！选一个购物篮或者手车，然后，装作很认真地购物，就是那种好像对每件商品都十分感兴趣的样子，篮里或者车里要装一些东西（注意：不一定要买），总之就是与周围的人混合在一起。

大可利用羊群心理现象，也就是从众心理。所以，当试吃的地方站满了人，你也不妨站一站，不用说那么多的，只要跟上前就可以了，有种混水摸鱼的感觉！试吃完了（最好就一次试个够），可以拍拍屁股走人。

而最有挑战的地方莫过于空无一人的水果试吃地点，你可以利用你的试吃引发羊群心理现象，如果效果不好，又实在不想买，就试吃完后，大声抱怨几句不合口味，然后走人！又或者先把商品往篮里或者车里放，等下放回去不就是了！出来的时候记得放好那些不一定要买的商品，占了人家的便宜就做点工作弥补下嘛。

这样一天下来，吃饱了肚子，又开心地逛了一天的街，更是可以“一毛不拔”，何乐而不为呢？

【争议】

这样的吃法，连大超市也捱不牢了？

一天白吃掉350只烤鸡，这样的数据让沃尔玛吓了人大跳。

讲述：王远兵

职位：沃尔玛东新店果品促销员

开业那天准备的试吃水果根本就不够，人太多，我在临平店的时候每半小时添一盒，差不多就够了，但是那天不够，几乎是每5分钟就要添一次。从仓库挤到盒子边，就要花10多分钟。不少人就等在盒子旁边，还一个劲地催。

为了方便大家试吃，我们是有牙签还有小垃圾桶的，就在试吃盒旁边。但是，一把牙签几分钟就抢光了，有的人一根牙签吃到底，有的人干脆用手抓。

后来，有人就直接从货架上抓冬枣了，是个男的，他抓一大把往裤兜里塞，老婆儿子也一起塞。我就在他们旁边，想阻止他们，可是，挤不过去。

等到关门的时候一算账，把我们吓了一跳，烤鸡吃了350只，冬枣居然吃掉了350多公斤，火龙果也吃掉了50多公斤！这个数字相当于一家小水果店半个月的销量！后来我们就取消了冬枣的试吃，其他水果的试吃也尽量切成小块，甚至是很小很小的丁。像以前那样切，肯定是不行的，会亏死的。

讲述：王雪彤

职位：沃尔玛浙江区公司事物高级经理

在国外的沃尔玛店，其实是没有“试吃”这项服务的，我们主要是适应中国人的消费习惯，想提供一些更加人性化的服务。因为大多数人希望对商品有更加直观的感受，试得好才买。

目前提供的试吃品种达到30多个，都是最畅销或者最新鲜的产品，原本是希望能带来好的销量。不过，从目前的结果来看，光“试吃”的损耗量就已经达到了销量的十分之一左右，这不得不让人害怕。

到底还需不需要提供“试吃”这项服务，我们也很为难。

“试吃”试出了什么？

原本是商家为了迎合消费者而作出的促销手段，现在，却让商家不堪重负。带着那么一点文明色彩的“试吃”，如今已经偏离了轨道，多少带出一点“反正是免费的，不吃白不吃的”心理。

既然是试吃，也就意味着浅尝辄止，如果一味抱着贪便宜的心理，恐怕就得提高到所谓的素质的高度了。说大一点，完全能看出一个人的修养以及素质。“试吃”变味，恐怕和极小部分人素质不高有那么一点点关系。怎么让这个个文明的东西能够延续下去，是值得大家思考的问题。