

舌尖上的枣庄味道——

“抱犊调料杯”家庭拿手菜有奖征稿启事

《枣庄晚报》即日起每周推出“家庭拿手菜有奖征稿”专栏,为那些家庭厨艺高手们提供展示自己作品的机会,把带有我们枣庄家庭特色的来自百姓之中的美食介绍给大家,并让家庭主厨们相互学习借鉴,使我们的餐桌更丰富多彩。

本次活动由“抱犊调料”独家冠名赞助,并全程提供奖品。

活动具体方案如下:

1、活动时间:2014年5月30日至2015年5月29日,在每周枣庄晚报《市场导刊》中设置“家庭拿手菜有奖征稿选登”专栏。

2、内容要求:菜品必须为本人或家庭成员亲手烹制,必须配至少2幅照片,文字说明简明扼要,标明配料及用量、做法流程、口感及特色之处即可。

3、奖品设置:来稿一经采用刊发,即奖抱犊调料2瓶。每3个月从所有刊发的稿件中

抽取大奖两名,各奖抱犊调料礼箱一份。

4、注意事项:所有菜品制作过程必须真实,为真正体现枣庄特色味道,所用调料尽量使用抱犊牌酱油、食醋、甜面酱等系列产品,其他选料尽量使用枣庄市民常用食材,注重实用、家常特色。不要求精美

复杂,最好是简单易做、口味独特。

5、来稿请寄:(1)电子邮箱:zzsy180@163.com
(2)市中区文化中路61号枣庄日报社商贸部

6、咨询电话:
0632—3333322

回锅豆腐



原料:豆腐、香肠、青椒、葱花、蒜瓣、干红辣椒、郫县豆瓣酱、水淀粉、花椒粉、生姜粉、抱犊生抽、蚝油、白糖、鸡精、盐;

制作方法:

1、买回的豆腐用清水冲一下,切成麻将块。

2、香肠切成小丁。
3、青椒切成滚刀块。
4、不粘锅烧热,加入植物油,下入豆腐块煎。
5、煎至豆腐两面金黄,盛出待用。
6、锅继续烧热,先下入蒜瓣炒出蒜香。
7、下入葱花、干红辣椒。
8、下入郫县豆瓣酱,炒出香味。
9、下入豆腐翻炒。
10、下入青椒块、香肠丁翻炒。
11、取一碗,加入两勺生抽,一勺蚝油,半勺白糖,适量花椒粉,生姜粉,水淀粉调成料汁倒入,最后撒适量盐,鸡精调味即可。
12、出锅装盘即可。

(此稿件由荣华里林先生提供)

肉末海带丝



主料:新鲜海带丝300克,猪瘦肉80克;
配料:生姜、大蒜、剁辣椒、葱、蚝油、鸡粉、生抽、淀粉、米醋各适量;

做法:

1、瘦肉剁碎成肉末,加入少许淀粉腌

制拌匀;海带丝用清水浸泡一两个小时(其间最好换几次水)后洗净捞出沥干,切成约4厘米长的段,生姜切丝,大蒜切片,葱切片;

2、热锅放油,下入肉末炒散至变色后出待用;
3、锅内再加入适量的油,下入姜蒜与剁椒,炒出香味后放入海带丝炒匀;
4、加入适量的水,滴入几滴米醋,盖上锅盖,小火煮约8分钟;

5、放入先前炒好的肉末,再放入适量的蚝油、鸡粉、盐,充分地炒匀;
6、最后放入葱花与生抽,炒匀即可。

(此稿件由文化四村胡先生提供)

贵诚集团

迈进“便利”模式

晚报讯 11月19日,山东贵诚集团与山东高速在开元凤鸣山庄举行信联支付战略合作签约仪式暨“信联贵诚卡助推便利店发展”新闻发布会。

山东贵诚集团与山东高速信联支付公司强强联合,共推“信联贵诚卡”,助力枣庄便利店发展,在全省率先开辟了一条新的合作发展之路。两家企业联合推出的“信联贵诚卡”将集高速公路缴费、加油、购物、餐饮、娱乐、旅游、公共交通等功能于一体。下一步,还将进一步开发水、电、气、暖、通信、公交等领域便利支付功能,提供公共服务,促进便利店发展,引导新型消费方式。

山东贵诚集团董事长朱延东在发布会上介绍说,山东贵诚集团顺应市场潮流和行业趋势,在市政府的大力支持下,积极创新经营模式,在枣庄率先引入了便利店业态。便利店是以经营即时性商品或服务为主,以满足便利性需求为第一宗旨,采取自选式购物方式的小型零售店或网上商店,它是一个城市经济、发展和文明程度的标志之一。贵诚便利店在满足广大市民即时、便利购物需求,提升城市消费水平的同时,还积极承担社会公共服务职能,设置了水电缴费、公共支付、彩票发售、话费充值和快递收发等便民服务项目,极大方便了枣庄市民,提升了城市品位和档次。

目前,贵诚便利店已开设6家,到2014年底将增加到15家,未来两年内将以上市中、薛城、滕州三个区域为轴心,快速推进,计划开设100家门店,并着力提升社区服务功能,使之真正成为利惠市民生活的重要公共服务平台。

山东高速集团是我省集公路、港口、物流等于一体的特大型、现代化企业集团。本次山东贵诚集团与山东高速信联支付公司签订战略合作协议,标志着双方携手拓展枣庄区域第三方支付市场、助力便利店发展的正式启动。(记者 田思立 摄影报道)

陶华碧

近日,“老干妈”陶华碧获政府奖励AA6666、AA8888四连号豪车及车牌的新闻让大家津津乐道。



陶华碧,1947年出生,籍贯贵州省湄潭县,“老干妈麻辣酱”创始人,贵阳南明老干妈风味食品有限责任公司董事长、贵阳南明春梅酿造有限公司董事长。

陶华碧出生于贵州省湄潭县一个偏僻的山村,由于家里贫穷,从小到大没读过一天书。20岁时,她嫁给了206地质队的一名队员;但没过几年,丈夫就病逝了,扔下了她和两个孩子。为了生存,她去外地打工和摆地摊。

1989年,陶华碧用省吃俭用积攒下来的一点钱,在贵阳市南明区龙洞堡的一条街边,用四处捡来的砖头盖起了一间房子,开了个简陋的餐厅,取名“实惠餐厅”,专卖凉粉和冷面。为了佐餐,她特地制作了麻辣酱,专门用来拌凉粉,结果生意十分兴隆。有一天早晨,陶华碧起床后感到头很晕,就没有去菜市场买辣椒。谁知,顾客来吃饭时,一听说没有麻辣酱,转身就走。这件事对陶华碧的触动很大。她一下就看准了麻辣酱的潜力,从此潜心研究起来。经过几年的反复试制,陶华碧制作的麻辣酱风味更加独特。很多客人吃完凉粉后,还买一点麻辣酱带回去,甚至有人不吃凉粉却专门来买她的麻辣酱。后来,她

的凉粉生意越来越差,而麻辣酱却做多少都不够卖。一天中午,她的麻辣酱卖完后,吃凉粉的客人就一个也没有了。她关上店门,走了10多家卖凉粉的餐馆和食摊,发现他们的生意都非常好。原来就因为这些人做佐料的麻辣酱都是从她那里买来的。第二天,她再也不单独卖麻辣酱了。

经过一段时间的筹备,陶华碧舍弃了苦心经营多年的餐厅,1996年7月,她租借南明区云关村委会的两间房子,招聘了40名工人,办起了食品加工厂,专门生产麻辣酱,定名为“老干妈麻辣酱”。办厂之初的产量虽然很低,可当地的凉粉店还是消化不了,陶华碧亲自背着麻辣酱,送到各食品商店和各单位食堂进行试销。不过一周的时间,那些试销商便纷纷打来电话,让她加倍送货,她派员工加倍送去,很快就脱销了。

辣椒酱的销售刚刚起步时,玻璃厂觉得“老干妈”的玻璃瓶要货量少,不太愿意接这单生意,陶华碧急了,她质问玻璃厂老板:“哪个娃儿是一生下来就一大个哦,都是慢慢长大的嘛,今天你要不给我瓶子,我就不走了。”

软磨硬泡了几个小时后,双方达成了如下协议:玻璃厂允许她每次用提篮到厂里捡几十个瓶子拎回去用,其余免谈。陶华碧满意而归。

当时谁也没有料到,就是当初这份“协议”,日后成为贵阳第二玻璃厂能在国企倒闭狂潮中屹立不倒,甚至能发展壮大的唯一原因。

“老干妈”的生产规模爆炸式膨胀后,合作企业中不乏重庆、郑州等地的大型企业,贵阳二玻与这些企业相比,并无成本和质量优势,但陶华碧从来没有削减过贵阳二玻的供货份额。现今“老干妈”60%产品的玻璃瓶都由贵阳第二玻璃厂生产,二玻的4条生产线,有3条都是为“老干妈”24小时开动。

2013年,“老干妈”实现年销售收入37.2亿元,上缴税收5.1亿元。今年,“老干妈”入选2014年中国最有价值品牌500强榜单,以160.59亿元的品牌价值名列第151位。

每周市场风云人物



图为签约现场