

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：2015年5月30日至2016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，各奖抱犊调料礼盒一份。

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：zsy180@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

一方水土 一方美味

枣庄辣子鸡菜谱专题征集

抱犊牌辣子鸡酱油，将使您炒的辣子鸡更具枣庄特色。

辣子鸡，对于枣庄人来说，它是如此平常，却又如此重要。它不仅是餐桌必备佳肴，甚至已经成为我们每个人的情结。每一次宴会，无论它早早出场，还是最后压轴，所

有人都知道它就在那里。

如果有人要为辣子鸡写一首诗，那必定要有噼里啪啦的音节，干脆利落的语句才行。

现在，这首“诗”请大家来写。

无论你是家庭主厨，还是酒店的大厨，只要有辣子鸡

情怀，对做辣子鸡这道菜有心得，又愿意与人分享，请你写下来，拍下来。

同时，我们推荐您使用抱犊牌辣子鸡酱油、特级酱油，如果您使用后感觉与其他酱油在口味、色泽方面有什么不同之处的话，请将这不同之处用简单的语句描述出来，通过邮箱发给我们。

所有来稿，只要刊登，即可获得价值48元抱犊调味品礼盒一份。

邮箱：zsy180@163.com
咨询电话：3333322

枣庄辣子鸡的做法

1、备料：选用散养本地鸡一只，油，葱，姜，蒜，花椒，八角，干辣椒，鲜辣椒，抱犊甜面酱，抱犊辣子鸡酱油，抱犊食醋，抱犊料酒，香叶，桂皮，白芷，香菜

2、制作：锅烧热，放油，待油八成热时放入花椒，待花椒炸出香味稍稍变色时用漏勺捞出，然后放入八角、干辣椒，炸出香味后放入姜、切好的鸡块，迅速翻炒，待鸡肉变色后放醋、葱，继续翻炒，出来葱香味后放抱犊甜面酱，甜面酱翻炒均匀后放抱犊辣子鸡酱油（不要放多了，如果没有甜面酱可以多放一些）、抱犊料酒，翻炒到颜色均匀后加入白开

水少许，加入香叶、桂皮，上盖煮15分钟，放入鲜辣椒、蒜、香菜，翻炒均匀，出锅。（比较家常的做法是再放一些土豆片、木耳，荤素搭配，味道也很好。）

（此稿件由立新小区王先生提供）



抱犊牌“辣子鸡酱油”陪伴全市人民共度“辣子鸡季”

李想：创业16年，我的10个经验

随之这个品牌又运用了新商业模式，跟着品牌同步存在的是新商业模式，因为只有这个商业模式，才真正对消费者最好。所以你买任何手机，下了多少软件，消费多少软件，苹果一切的了如指掌，所以他想把产品改进好，几乎没有难度。这是我看过的苹果的一切。

所以很多公司发展到一定阶段的时候会遇到瓶颈，他们的企业文化很好，但是没有品牌，缺少品牌定义，怎么去判断、怎么去产品服务。

汽车之家定位的品牌叫“可信赖”，因为用户在这里选车买车，这跟很多的电商没有差别，但是真把它做到，其实并不容易。如果我们定义了可信赖以后，就会有取舍，有些东西很有流量，但是这个东西跟可信赖是不符的，我们就应该停掉，这指导着我们产品和服务下一步怎么做。

用户在买车的时候，很多企业会报着很虚的价格，从而显得自己便宜。我们不这样，我们会告诉你实际的价格是多少，我们卖多少，价格要透明，包含的三年保修是多少钱，包括上牌，我们所有的东西都透明，让用户可信赖，这是接下来品牌要做的事情。如果让一个创业公司一上来就考虑品牌的事，对他要求太高了，但是到某个阶段的时候，其实限制企业最核心的问题就是没有做品牌。

我们最好做产品的方式分三

个级别，最高级是品牌，品牌定义的要给消费者带来什么样的感觉。第二层，我就觉得定义的是需求，但是如果两个企业同样满足相同的需求，一定是品牌决定消费者的选择。第三个层面是功能，它们是一层一层分解下来的。

苹果之所以现在的手机电池变成不能拆卸的，一个原因是它的第一层需求。设计足够漂亮，如果设计足够漂亮，真的没有办法做成一个换后壳的，它是这个逻辑下来的。因为决定购买的是手机好不好看，不是你换不换电池。

如果一个企业站在功能的角度去做一款产品的时候，你去问任何人，需不需要换电池，所有人说我需要换电池。大部分的企业说，你需要换电池，我就给你换电池。这个团队越专业，就越容易犯错，堆积很多人做功能，做很多功能。

因为你单独拿出来每个功能都觉得是对的，因为你没有上一层的判断标准。你如果有上一层的判断标准，你会发现很多的功能其实是不需要的。这是我们做产品最初级的，从功能的角度出发。终极的，是从上往下的角度出发。高级的从品牌角度出发。从下往上的都是初级团队。

第二个问题，智能硬件有没

有需求，肯定有需求，因为过去的硬件做的很差，做硬件的人又犯了第二个错误，总想着成本价，回头赚数据的钱。

用户没人在意你成本多少钱，你成本多少钱关我屁事。很多人对外宣传定价的时候只在乎自己，但是什么是对用户重要的。比如SUV，中国人都喜欢SUV，本质上消费的是安全感，不是安全性，更不是越野。现在乘用车40%的销量是SUV。SUV的用户里99%从来没有去过越野，甚至连公路水泥路都没有下过。而且这里边90%以上只有前驱，没有四驱。

还有中国人要买加长的车，最核心的问题不是因为我在车里腿部空间不够，它的功能是次要的，而是感受层面的东西，是因为中国人没有安全感。为什么中国人没有安全感，因为中国人没有信仰，没有信仰，必然就缺乏安全感。所以这时候他觉得车更大，就会更安全，他要的安全感不是安全性。

经验十：创始人需要具备的五项特质

学习能力是第一重要的。而且学习能力不是说你要看什么书，任何的维度都是你要学习的。换成另外一个维度讲，因为我经常跟我创业这个团队讲，因

为我没当过员工，我说怎么能够成为一个合格的创始人，创始人需要哪些能力。我们大家聊完以后，形成了一个共识，作为一个创始人需要有梦想，因为你有梦想，别人才真的愿意跟着你。所以，创始人需要梦想，学习只是基础必备的能力。

第二个要有自信。所有的沟通和交流最主要的是自信，我做泡泡网的时候不自信，做汽车之家是非常自信的。自信的最核心的一个原因是对自己的认知，你知道自己想要什么，知道自己能放弃什么，你就自信了。很多时候不自信就是什么都想要。而且因为你自信了，很多人就会信任你，让别人信任你的动力，是来自你于你有梦想，你自信，这是作为一个创始人的第二个重要因素。

比如说我再回顾我第一个创业的时候，我只有梦想，但是我不自信。我就自然做不起来了。

第三个通俗一点叫出好题，说白了，要把战略方向先搞得特别清楚，因为越简单有效清晰的战略，会让团队的效率大幅度提升。牛逼的战略是用普通的

人达到非常好的结果，糟糕的战略让天才变成蠢货。

我们要往哪走，大家要看到，所有的战略就是我们知道自己在哪个位置，达成梦想最有效的战略在哪里，而且简单有效，大家听得明白的。汽车之家2015年的目标非常简单，第一，通过自己的手卖出去300万辆车。第二，把可信赖的品牌真正深入人心。我们要塑造自己的品牌，这个品牌的一个核心叫可信赖，符合这件事的做，不符合这件事的全都砍掉。

第四点，要坚持，如果不坚持，什么都白搭了。坚持很重要的一点，一定要坚持拿到结果，有想要成为第一的决心，因为没有任何人愿意跟一个只愿意当老二的创始人在一起干，所有人都想做到老大，只是没有人敢去想。

最后一个要分享利益，懂得跟团队去分享利益。说的容易，其实也很难，既不能让团队饿着，也不能让团队撑死，包括期望值的管理，这是一个很系统的东西。

所以一个创始人，一定要符合这五点。我们经常回顾看，过去之所以很多东西没做成，是因为这五点里缺了哪几点。

(完)

市场前沿的思想与表达

艺海楼玉器 传播玉文化的殿堂

艺海楼为您讲解 羊脂玉越白越好吗?



艺海楼玉器专营店总经理 李强元

羊脂玉是和田玉中的顶级材料，白玉中的极品，表现为：质地细腻，结构致密，颜色洁白，如同凝脂，故得此名。目前在收藏界中有一个并非正确的说法，就是羊脂玉越白越好，越白越贵。

其实玉器收藏中一味追“白”的趋势并不正确，羊脂白玉不一定越白越好。所谓羊脂白玉，就是人们对和田玉中极品的比喻，再加之和田玉每块的颜色、温润程度都不完全一样，故所谓的羊脂白玉就永远不可能用一个公式化的固定标准来科学地测定。羊脂白不是纯白，而是带有油脂光泽的白。在白色中有的可透出微微的黄色，质地差的也可在白色里透出微微的浅灰色调。而现如

今人们一味向“白色”看齐的做法，显然是对羊脂白玉的误解。

我国已故著名考古专家夏鼐先生曾在文章中称：“汉代乳白色的羊脂玉大量增加。”可老先生的意思并非给羊脂玉定了白色的性，更没有表示出此玉越白，价格越高的关系。其实羊脂白玉只是现在人们的叫法，以前只是叫羊脂玉。这个“白”字是人们后加上去的，带有了太多主观的色彩。若过分看重颜色，则大大误导了人们的收藏观。因此，广大藏家切莫把羊脂白玉“越白越好”的说法看成是真理。如果只强调白，而忽略了质地、密度、结构、油性，那么像石英石、大理石等很多相当

白的石头就都成了玉了。

可目前市场上出现了一种怪现象，遍地都是羊脂白玉，要找羊脂白玉随手可得！其实这是误导消费，商家试图模糊其它白玉与新疆和田玉的区别，藏家应该注意识别。羊脂白玉一般只存在于新疆和田的山水水、籽玉和于田县威家山的山料之中，其他地方所产的玉料中基本都不具备羊脂玉的条件，这就是“羊脂玉”珍贵的地方。

免费鉴定地址：
枣庄市青檀北路102号
免费鉴定电话：3222288