

中秋月饼提前销售 口味多礼盒‘瘦’ 价格更实惠

尽管距离中秋节还有半个多月,但今年的月饼已提前进入销售旺期。线下散装月饼零售、礼盒套装预订,线上店铺直播抢购月饼、平台发放优惠福利,月饼营销大战已经拉开序幕。今年的月饼市场为何如此火热?连日来,记者走访了各大商场超市和私家蛋糕店,一探究竟。



①员工正分装手工月饼 ②超市散装月饼口味创新

月饼提前预售 散装月饼成‘主力军’

8月22日,位于九铃东路的一家大型超市内,各类散装月饼、礼盒月饼已抢占超市‘C’位。同时,许多烘焙店、糕点店也已开始预售月饼礼盒,有的预售产品甚至已经可以领取。日前,家住龙川东路的庄女士告诉记者,她的朋友圈早已被月饼礼盒套装‘刷屏’,有些店铺在9月1日前预订月饼礼盒,可以享受低于正常价格20元左右的预售

价。“之前在买菜时就注意到已有月饼在卖,现在想吃月饼不用等到中秋,随时都能买。”正在超市称散装月饼的张女士说,早在8月初,她就注意到月饼已经上架,眼下打算先买几个尝尝鲜。位于金胜路的某超市内,市民陈先生花费54元购买了一袋散装月饼。他告诉记者,只有在送亲友时,他

才会选择包装精美、价格较贵的月饼礼盒,如果自己在家里吃,一般会购买散装月饼。“散装月饼价格实惠,味道也不错,吃多少买多少,也不会浪费。”陈先生说。“如果是买来自己吃,大部分消费者还是倾向于买散装月饼或平价盒装月饼,礼盒月饼主要是单位、公司采购较多,用于送客户或给员工发福利。”超市导购员吕慧娟说。

月饼玩出新花样 创新口味引人尝鲜

今年月饼不仅上市早,口味也是推陈出新。记者在各大商场超市看到,各类创新口味月饼层出不穷,树莓覆盆子荔枝月饼、香辣牛肉月饼、米香箬叶糯米饼、火腿月饼……令人目不暇接。“中秋节家里都会备一些传统口味的月饼,但创新口味的月饼更能引起我购买欲望。”90后市民李先生说,他刚购买了一盒两头乌香肠老月

饼,品尝后觉得味道不错,咸香鲜融为一体,油而不腻,给他带来了不一样的体验。另一市民陈女士表示,家中老人更喜欢传统口味,小孩和年轻人则更愿意尝试创新口味的月饼。值得一提的是,今年还有不少月饼打上了健康的标签,包装上标有‘健康低糖’‘0糖’等字样,各品牌商针对中老年人、健康人士群体量身打造了

低糖、无蔗糖系列月饼,满足消费者的不同需求。口味或造型上呈现新意的月饼虽更能吸引消费者,但传统的流心奶黄、蛋黄莲蓉、黑芝麻蓉等口味月饼仍热度不减。“卖得最好的还是传统口味的月饼,这些新口味顾客也就买一两个尝尝,很多人都不大敢尝试。”吕慧娟解释说。

月饼礼盒‘轻装上阵’ 天价月饼难见踪迹

记者走访市区多家大型商场超市发现,市面所售月饼每盒价格主要集中在80元至348元之间,未发现价格超过500元的。同时,不少月饼礼盒包装已‘瘦身’,大多数包装层数未超过3层,相较于前几年的月饼包装,今年的月饼礼盒可以说‘朴素’了不少。“过度包装一点也不环保,而且

‘羊毛出在羊身上’,这些华而不实的包装最后还是由我们消费者买单。”正在选购月饼的刘女士告诉记者,相较于包装豪华的月饼,自己更看重性价比高的。“我们从7月初开始重新设计月饼包装,现在门店中售卖的月饼礼盒比以前更小,月饼放置更加紧凑,不仅节约成本,还更环保了。”位于溪中路

的一家烘焙店店长周女士接受记者采访时说,现在的礼盒包装简约却不简单,反而更受顾客喜爱。如今人们厉行节约的意识进一步提高,相比豪华的礼盒包装,现在更加注重回归月饼口味本身。不少市民表示,自己更愿意为好吃买单,月饼包装就应该‘轻装上阵’,过度包装反而让中秋佳节变了味。

私人订制成市场新宠 手工月饼走俏市场

月饼销售如火如荼,一些私人烘焙店的月饼越来越受到消费者青睐。与商超不同,这些私人烘焙店的月饼口味、样式更多,销售价格也相对高些。同时,为了吸引消费者购买,私人烘焙店经常在朋友圈发布制作手工月饼的图片及小视频,不仅看上去比较美味,礼盒包装也更精致。

部分消费者倾向于在微信上订购月饼,市民吴女士就是其中一员。她告诉记者,自己早就在私人烘焙店预订了3盒月饼,“我觉得私人烘焙店做的月饼比超市里的更好吃,可能是更新鲜、用料更好,礼盒包装更精致,自己吃或者送人都很不错。”吴女士说。

“从8月初开始,我们就忙着准备月饼。现在店里已推出了8种月饼礼盒,全是手工制作,里面包含广式月饼、宫廷酥、蛋黄酥等。月饼的口味就更多了,光是广式月饼就有6种,目前已接到300多份月饼订单。”位于九铃东路的一家烘焙店店长陈颖说。

融媒记者 王佳涵

“骑行热”带火 自行车市场 月销可达近百辆

带着骑行头盔和护目镜、身穿紧身骑行服、骑着专业自行车穿梭于青山绿水间(见下图)。骑行越来越成为大家喜爱的运动方式,“骑行热”也让自行车销售市场火爆起来。连日来,记者走访多家自行车专卖店,发现不少中高端自行车专卖店订单量增多,而部分热门车型因零部件缺货等原因,出现了一车难求的状况。

自行车市场红火

在华丰东路上的美利达自行车专卖店里,店主吕望良正在给顾客调整自行车坐垫高度。记者环顾四周,店里放着多款自行车,货架上摆放着头盔、骑行服、手套等多种配套产品。“这几款山地自行车是卖得比较好的,价格在1000元到3000元之间,还有部分高端自行车的价格在万元以上,比如这辆公路车就要2万多元。”吕望良介绍,近两年来,前来选购骑行产品的人群明显增加,他们的需求多为日常上下班及休闲运动。“6月至10月算是旺季,生意好的时候,一个月卖出八九十辆不是问题。”买车之后,相关配件也要置办起来。“头盔、手套、骑行服等配件销量也增多了,特别是头盔,几乎来买自行车的顾客都会买个头盔。”吕望良说。

高端自行车供不应求

在古山镇五金市场的捷安特专卖店内,店主叶国洪正忙着招呼进店选购的顾客,得知顾客想要购买一辆高端自行车时,叶国洪抱歉地说:“不好意思,这款自行车暂时缺货。等到货了,我一定马上通知你。”“许多高端自行车都需要等,现在我们都不敢给顾客一个确切的交货时间。”叶国洪告诉记者,许多款公路自行车都处于缺货状态,可能要等2个月至3个月才能到货,有的甚至要等半年。骑行热潮开始后,高端自行车缺货的主要原因是,单车变速器等中高端零部件依赖进口,而受疫情影响,物流不畅等原因,使得部分热销车型的零部件长期处于缺货状态,因此延长了交货周期。

骑行成新社交方式

不少人认为骑行既环保又健康,已有四五年售卖单车经验的店主陈理告诉记者,因受疫情影响,不少原先选择乘坐公共交通工具上下班的市民,转而选择了骑自行车,不仅可以健身,享受运动乐趣,还减少了堵车风险。近年来,我市骑行氛围日渐浓厚,越来越多的人加入自行车骑行队伍中,王女士也是其中一位。“我最近都是骑自行车上下班,不少朋友受我影响也开始骑车了。现在自行车已经变成一种社交工具,骑行的过程中我还结交了不少好友。”王女士表示,现在油价较高,开车上班的性价比降低,骑自行车上下班更便利。“越来越多人喜欢骑行也可能是受社交平台的影响,很多顾客会拿着‘抖音’或‘小红书’等社交平台上的图片过来询问有没有同款自行车,感觉现在的骑行也成为一种网红打卡活动了。”陈理说。



融媒记者 王佳涵