

# 土味 创新吊足市民胃口 农展会土特产里探市场

11月10日,第十六届农展会开幕。作为三年来首次恢复的农展会,备受市民和市场关注,参展商们在此次农展会上大显身手,带来诸多新品,凸显市场新变化。

当日,记者深入农展会了解农产品新的营销方式,看看参展商们又将带来哪些惊喜。



太秋甜柿和柚子



果蔬面



◀现场直播展示农产品

## 立体种养碰上融合生产

在浙江菇尔康生物科技有限公司(以下简称 菇尔康公司)展位上,记者除了看到特色的灵芝孢子粉和灵芝外,还看到了太秋甜柿、柚子。

这两样看似与灵芝不相干的产品,其实是此次菇尔康公司带来的新品。灵芝采收后,菌渣就地作为有机肥,太秋甜柿和柚子就是用这些肥料生长起来的。因为灵芝的菌渣本身存有较多营养成分,富含太秋甜柿生长时喜爱的微量元素,种出来的太秋甜柿和柚子更生态、更健康。菇尔康公司董事长李汝芳告诉记者,这是农业循环种植的重要内容,灵芝的菌渣本身可以

进行内循环,能作为原料重新培育灵芝,用灵芝菌渣种植其他农产品是外循环,通过内外循环,不仅能增强土壤肥力,还能提升其他农产品品质。

绿色的菠菜面、黄色的南瓜面、浅黄色的生姜面,在永康市俞家食品有限公司(以下简称 俞家食品)展位上,摆放着色彩丰富的土面,这是俞家食品在此次农展会上展示的果蔬面。前几年,俞家食品传承人俞津注意到养生已逐渐成为食品市场的主流,便想着土面作为家家户户不可少的食品,可否将养生与土面结合。于是,他将水果蔬菜融入土面中,目前已研制

了十几种果蔬土面。今年,他尝试将五指岩生姜加入土面中,研制成了生姜面。

通过走访了解,记者发现,生态、健康已成为当前农产品市场的主流。正如市民宁进所说:我市花果山种养基地的永康灰鹅都是自己养殖的,不仅味道纯正,还很生态,我已经吃了好多年。而这也是未来农产品的趋势,具备更高营养价值的农产品还会在市场上扮演越来越重要的角色。现场,记者看到,尽管有不少创新的土味农产品,但归根根本,仍是生态,只有让消费者吃得健康、吃得放心,才能让产品越走越远。

## 土货故事搬上短视频

这是我们永康的特产梅干菜,我们一般与肉一起,烤饼吃。我们还有很多农产品,有永祥笋干、萝卜干。在永康乡歌精品土货总汇摊位前,两位主播对着直播间镜头展示着手中的农产品,将我市农产品介绍给更多人。

乡歌土货是我市土货的重要窗口。今年,乡歌精品土货总汇将推广搬到了线上,采用短视频+直播的销售方式,拓宽永康土特产销路。在他们推出的短视频账号中,记者看到,视频以故事类为主,将农产品穿插其中,既不破坏故事的完整性,也能更好地展示我市土特产。除了销售模式不同,我们也在产品

定位上进行了一些调整。在大家的印象中,永康土货总是和泥土挂点边,但今年,我们重新定义了土货礼品,推出礼·新定义,让大家知道土货虽土,还有品质。乡歌精品土货总汇负责人童晓璇说。

我这边还是以多年的老客户为主,今天一大早就碰上了新客回头单。永康市花果山种养基地负责人李苏窈告诉记者,原来,当日上午刚开展不久,展位前就迎来一位新客,新客买走一盒鹅肉后,没过多久又回来购了一盒,直言他家灰鹅好吃。

说起农产品的销路,总会有人说,销售是农产品一直存在的老大

难问题。诚然,农产品的销路或多或少会受各方面影响,存在一定难题,但从消费市场而言,品质依然是王道。就如菇尔康公司今年新推出的太秋甜柿和柚子,虽然是今年新尝试的农产品,但因其良好的品质,一上市就被抢购一空,太秋甜柿的订单甚至已预定到了明年。同时,记者了解到,目前农产品销售以老客户居多,菇尔康公司目前积累了3000多个老客户,这让菇尔康高端产品不愁卖,其他农产品不够卖。俞家食品主要通过朋友圈和线下实体店为主,销量也相对稳定。

融媒记者 潘燕佳

## 小巧便捷 投入成本少 永城街头罐罐烤奶 或成新顶流

一个烤炉,放上几个陶瓷罐罐,桌上摆着牛奶、茶叶、黄冰糖、桂花、玫瑰、红枣等,被誉为精简版围炉煮茶的罐罐烤奶一时间在永城街头悄然兴起。

有趁着夜市经济,单纯卖罐罐烤奶的摊主;也有把烤奶作为增收项的商家。现煮现卖的罐罐烤奶似乎成了新的风口。

### 投入成本少 成为小店增收项目

秋冬季节,一杯热乎乎的奶茶是最有氛围感的标配。11月10日,在步行街美食广场,记者看到在一家卖罐罐烤奶的商铺前,几名年轻顾客正翘首等待。

我们从10月开始卖罐罐烤奶,已经一个多月了。店主小程告诉记者,今年10月,她外出游玩时,看到了罐罐烤奶这个新事物,一下引起了她的兴趣。现在天气逐渐变冷,她感觉这是一个商机。小程通过上网做功课,发现罐罐烤奶在不少地方非常流行,当即决定在店内增加这个新项目。

窗口操作台上放着一个电烤炉,6个小陶罐里,噗噗地煮着热茶和牛奶,看起来暖意融融。小程一边制作一边介绍,罐罐烤奶操作流程简单,她已经研究出玫瑰、茉莉和桂花三种口味。先把茶叶和黄冰糖放入小陶罐一起烤,烤出香味后加入水,煮出茶香,最后加入枸杞、红枣、纯奶和花瓣。小程说,罐罐烤奶口感醇厚,现烤现喝,简单又充满烟火气息,很受年轻群体的喜爱。

在小程看来,她的小吃店本就售卖当季的网红产品,秋冬季节就想引入合适的新产品,罐罐烤奶投入成本小、颜值又高,这个小而美项目成为她的首选。

我们买了设备和食材,并定制了一批带有西津桥等永康本地标识和国风诗词为特色的奶茶杯,方便顾客拍照打卡。小程说,几百元的小投入,没想到销量不错,节假日日均卖五六十杯,工作日能卖二三十杯。

### 围炉煮茶热度退潮 烤奶能持续多久

且将新火试新茶。诗酒趁年华。是当下不少年轻人的生活态度。去年,围炉煮茶兴起时,赵女士就非常喜欢煮茶文化,经常约上三五好友品茶、吃茶点。得知有了罐罐烤奶这种新产品后,赵小姐从网上搜到三马路的一家罐罐烤奶店,特意赶来品尝。

第一次喝罐罐烤奶,口感挺香甜。赵小姐说,她本只想尝尝鲜,没想到这个产品还挺养生,里边有红枣、桂圆,冬天来一杯很舒服。

不过,相比围炉煮茶会提供各种茶叶、红枣、柿子、瓜子、花生、红薯、年糕、栗子等,罐罐烤奶算得上是精简版。从价格上就不能比,毕竟围炉煮茶的一整套食材,没有一两百元下不来。而一杯罐罐烤奶的价格一般在十几元,消费者随时能享用。赵小姐表示烤奶更加亲民,但它仍然保留了围炉煮茶的精髓。

记者了解到,去年不少餐饮店、咖啡店、茶馆和露营地,推出了围炉煮茶项目,总体来说规模较大,需要几十平方米的场地,配备各种氛围营造元素,如方桌、烤炉、铁网、茶具,以及毛笔字画、油纸伞、古装等,投入不算小。今年,围炉煮茶的热度退潮,部分门店一周只能卖出几单,生意寥寥。

罐罐烤奶因其便捷的属性,大有遍地开花的趋势。记者在学校门口、总部中心夜市、南溪湾公园附近都发现了售卖罐罐烤奶的摊位。一名在夜市摆摊卖烤奶的摊主表示,摆摊就是什么火卖什么,从手打柠檬茶、水果椰子冻,再到烤奶,小成本创业主打一个灵活。

烤奶更小巧、更具复购性和盈利能力,应该会有一波不错的热度。在同是罐罐烤奶店主的陈罗静看来,罐罐烤奶很可能成为围炉煮茶之后的新顶流。至于这波热度能持续多久,她表示,应该就是这个秋冬,明年又会有明年的新流行。对于商家来说,就是看谁能更快入场,赢得先机。

融媒记者 颜元滔 吕笑佩