

融入地方特色风味 百花齐放增“盐值”

“奇葩口味”冰淇淋成网红



□ 本报实习记者 闫利

夏日来临,冷饮食品即将进入销售旺季。从咬一口“一嘴黑”的椰子灰冰淇淋,到两个蛋黄的咸蛋雪糕,食品行业不断创新,正在加快推陈出新的步伐。

近日,东北铁锅炖、长沙臭豆腐、山东大葱等美食凭借与冰淇淋的强强联合成功抢占初夏冷饮市场的焦点位置。相较于传统甜味冰淇淋,咸味冰淇淋成为众多消费者争相挑战的对象。加入各种食材的“暗黑口味”冰淇淋能否真正博得人心?是否会影响到未来冰淇淋市场的发展?

“特产”加持雪糕出新

相比于几年前红极一时的椰子灰和双黄蛋雪糕,今年被众多消费者探讨的“奇葩”雪糕产品则呈现出浓浓的在地域特色。东北铁锅炖、长沙臭豆腐、山东大葱、扬州炒饭……打破了冰淇淋的传统口味特色。肉松、海苔、鱿鱼、胡萝卜、葱等食材的加入更是动摇了“口味”的地位。

当冰淇淋“跨界”了地方特色,为

产品增加了强烈的社交属性,创意感更容易引起年轻群体的关注。一时间,不少网友感慨“以后会不会有炸酱面雪糕?”相比于产品本身的食用属性,这类创新产品中蕴涵的社交属性也成为奇葩冰淇淋的一大亮点。

作为小众口味,咸口味还未被大众接受,这一点不难从各社交平台、购物平台的消费者反馈中看到。但就跟有人本身就无法接受甜一样,关于产品的味道,每个人的喜好都各不相同。相比于个人喜好,食品行业整体的环境趋势在影响着消费者和生产者。从饮品开始的减糖风潮正在扩散到各个食品领域,而咸味也并不是各类产品创新的唯一选择。在冰淇淋领域,老干妈口味的雪糕,加了花椒的雪糕也都受到了消费者的欢迎。

新“咸”体验口味多变

相比于传统口味的冰淇淋,咸味冰淇淋能否被消费者接受呢?CBNData《2019线上冰淇淋消费洞察》报告早已提到,甜味不再是冰淇淋

的唯一,越来越多的咸味冰淇淋进入人们的视野并迅速增长,例如海盐味、咸蛋黄味。相比于传统口味,求新求异的新生代消费者更愿意为尝鲜买单。

此外,有数据显示,近两年,咸味零食的年复合增长率在5.8%左右,一年的销售额已经达到270亿美元,已经超过了糖果巧克力甜口零食200亿美元的规模。2023年,咸味零食的市场规模预计将达到630亿美元。

朱丹蓬介绍:“现在冰淇淋企业可以分为四种类型。第一类是以雀巢和蒙牛为代表的外资企业;第二类是以路雪、伊利等国内巨头为代表的企业;第三类是以五羊、天冰为代表的区域龙头企业;第四类就是像钟薛高这种的网红类。”他认为,这四个不同类型的四大市场,让整个中国的冰淇淋市场进入了一个百花齐放的局面,在这种局面的加持之下,越来越多的创新型、升级型产品出现在冰淇淋市场,这对整个冰淇淋市场的发展起着很重要的催化作用。

百花齐放产品升级

口味独特的冰淇淋加上造型别致



东北铁锅炖雪糕

臭豆腐 VS 葱爆牛奶

雪糕新品怎么都跟咸味杠上了?



臭豆腐雪糕

去年凭借咸蛋黄口味的“双黄蛋”一举成名的臭雪今年又推出了东北铁锅炖雪糕。这款售价9.5元的雪糕造型像口铁锅,揭开“锅盖”是满满的海苔肉松,纯白的牛奶雪糕里还嵌着粒粒青葱……

今年的雪糕画风和以往不同。去年“双11”钟薛高联名三只松鼠推出的大鱿鱼海鲜雪糕,正式成了旗下子品牌李大楠的产品,大粒咸鲜鱿鱼感觉好刺激。田牧的海苔芥末口味甜筒,让眼拙看成抹茶口味的吃货朋友吃出了眼泪。奥雪和中街不约而上上新了蟹黄牛奶口味雪糕。还有来自“葱省”山东的真尚葱爆牛奶雪糕,充分凸显地域特色……

咸味奇葩雪糕有多火?在社交媒体上,不乏知名UP主和普通网友的自发测

评,“奇葩口味雪糕图鉴”已经成为接近八千万的微博热搜话题。对于这些口味日益“跑偏”的雪糕,消费者的反馈褒贬不一。不过,在这个流量为王的互联网时代,“差评”也能带动受众关注度的上涨。

咸口味的“猎奇向”冰淇淋自带话题,具有天生的“网红”基因,正好符合Z世代食品消费特点。根据《天猫食品行业趋势分析》,90后和95后在网红食品消费中的占比超过50%。

咸味冰淇淋兴起的背后,也是消费者不满足于牛奶、巧克力等常规口味,对小众新奇口味的追求。淘宝、天猫平台的数据也显示,小众口味在淘系平台的销售占比连续上升。

的品类正日新丰富。早在2000年,巧克力就以咸味零食的形式在美国出现。4月14日,好时Hershey's继2019年推出酸、辣巧克力后再次布局非甜味产品,推出咸味巧克力。2018年,好时以4.2亿美元收购零食品牌Pirate Brands,后者主要生产产奶酪泡芙等咸味零食。

咸味也“进攻”了酸奶市场,国内企业已有限进。蒙牛在2018年初推出苦、辣、咸三款口味酸奶,其中就包括“眼泪咸”海盐焦糖口味。天润,新希望旗下品牌蒙泉等也纷纷上市咸味酸奶。冰淇淋品牌纷纷推出咸味产品,并不只是追求猎奇“走红”,还顺应着“减糖”“0糖”“代糖”等零食消费的健康需求。



葱爆牛奶雪糕

价格方面,线下市场一般口味散称粽子价格在每斤15元左右,礼盒装粽子每盒50元至200元不等;而线上零售企业销售的粽子礼盒价格相对稍低,普遍在百元以内,但多集中在每盒80元左右。

西安频推“舌尖上的文创”

冰淇淋吃出古都“城墙味道”

进入5月,西安的最高气温逼近35摄氏度。在西安城墙景区,不少游客吃着冰淇淋降温解暑。这些冰淇淋造型独特,有的是城墙永宁门的卡通形象,有的是穿着盔甲甲胃的士兵,有的是高髻圆脸的贵妃。

今年5月1日,西安城墙景区推出12款“城墙味道”冰淇淋,将城墙承载的历史文化融入美食。

西安城墙景区新闻发言人胡小芬说,“城墙味道”冰淇淋从2019年10月开始筹划设计,最终选择优质手工制作冰淇淋制作方式,包括芒果、巧克力、草莓、抹茶等口味,希望通过“文化味”美食拉近人们与历史的距离。

近年来,中国文创产品不断推陈出新。作为十三朝古都,西安历史文化底蕴深厚,为文创产品开发提供了丰富素材,多款文创美食产品,因融合传统与时尚、兼具造型美与好味道

广受消费者与广大游客欢迎。在陕西历史博物馆,能够调兵遣将、象征着权力的虎符“变身”为酥脆的小饼干;走进大唐芙蓉园“陆羽茶社”,陕西特产泾阳茯茶被制成微缩版大雁塔、大明宫丹凤门等历史名胜;漫步在大唐不夜城步行街,团花、唐仕女样式的冰酪俘获游客的味蕾。

“文创美食是食品行业发展新思路,也是‘活化’历史的新实践。把历史文化注入美食着实需要花一番心思。”“虎符饼干”生产商、陕西食品企业“陕拾叁”总经理海滨说,“与陕西历史博物馆沟通选定虎符造型后,我们从博物馆里借出1:1的仿制品制作模具。从将虎符上铭文清晰地呈现在饼干上,到选择口味、确定配方,再到产品外包装设计,都经过精心考量和多次调整。文创美食呈现在舌尖上的不只是美味,更是文化和情怀。”

(新华)

小龙虾、冰淇淋、海盐芝士、辣条等口味粽子上市 新奇口味粽子 打造新消费场景

端午将至,粽子成为市场的“宠儿”。近日,记者注意到,广州粽子市场迎来一波零售厂商的入局。为满足消费者更多元化的味蕾,零售厂商大胆推出礼盒粽子,试水新奇口味,小龙虾、冰淇淋、海盐芝士、辣条等奇葩口味的粽子轮番上阵,抢食粽子市场一杯羹。

日前,记者走访线上、线下市场发现,粽子已经被摆上了最显眼的位置。广州市某大型商超在售的粽子大部分仍以蜜枣、咸蛋黄、猪肉板栗、红豆等传统口味居多。据店员介绍,今年有老字号企业也推出了个别新口味,如潮式咸甜双拼粽、客家四宝酱肉粽等,虽然整体占比较低,但卖得很火。

价格方面,线下市场一般口味散称粽子价格在每斤15元左右,礼盒装粽子每盒50元至200元不等;而线上零售企业销售的粽子礼盒价格相对稍低,普遍在百元以内,但多集中在每盒80元左右。

线上产品创新更大胆

今年端午,线上市场粽子的种类、口味则更为多样,吸引了更多的零食厂商加入进来。零食厂商推出的粽子,在口味和包装上更加大胆,小龙虾口味的粽子已经不算什么新鲜事了。在包装上,几乎都采用了高端礼盒装,与古典文化IP深度融合。

休闲食品高端化转型

中国食品产业分析师朱丹蓬表示,休闲食品企业的这种搭配销售方式,甚至是通过产品组合创造出一种新的消费场景,契合了当前新生代消费者对于“新奇特”产品的核心诉求,促使整个产业端不断创新升级。近年来,零食商争相布局端午、中秋、元宵等节日礼盒装,可以看出休闲食品也在向高端化靠拢。但也有观点认为,休闲食品善于跨界营销找噱头,但在节日高端产品方面实力依然不及一些老字号品牌。

对此,朱丹蓬分析认为,零食商目前找寻的“点”分为几个维度,即产品本身的爆点、节日的爆点以及消费者的“痛点”。目前休闲食品行业竞争趋于白热化,产品高度同质化,倒逼零食商必须转型升级,创新出更多新的模式。(广报)

麻辣火锅味、榴莲味、花旗参味……

奇特口感咖啡吸引年轻人尝试

传统的美式咖啡和拿铁咖啡已经满足不了现在的年轻人对咖啡的需求了,他们想要更新奇的产品。为了讨好更多年轻人,目前绝大多数的咖啡店,对奇特口味咖啡的探索也仅仅是增加香草、抹茶、巧克力、焦糖、奶油等口味,但依然是甜与苦为主。不过,也有不少商家大胆创新,创造出了“脑洞大开”的奇特口味咖啡。2019年,便利蜂就推出中秋限定的咖啡新品,三种“国潮”跨界咖啡产品,包含贵州白酒风味拿铁、江南桂花糕风味拿铁、四川麻辣火锅风味拿铁。

研发人员称,这三款口味奇特的咖啡,结合了中国传统元素融入咖啡自身的特质。“江南桂花糕风味拿铁”,选取早秋时令花卉桂花的香气搭配拿铁奶香;“贵州白酒风味拿铁”则可以喝出明显的白酒香和口感,但并不含酒精;而“麻辣火锅风味拿铁”,就需要消费者自己去体验了。

无独有偶,楚天都市报的记者在中国地质大学一家小型咖啡店也发现了一种麻辣火锅口味的咖啡,吸引

了不少年轻消费者尝试。这家咖啡店里摆放了两台自助咖啡机,其中一台咖啡机上张贴了大幅的榴莲和红色火锅味的照片。五种口味的咖啡可供选择,分别是麻辣火锅、猫山王榴莲、花旗参、竹盐、摩卡巧克力。顾客可以自主挑选口味,通过手机扫码购买。

记者当场购买了一杯麻辣火锅咖啡试一试。咖啡入口时是一股浓浓的咖啡香味,待吞到喉咙,这才感觉到麻辣火锅那种刺激性的辣味。

该产品创始人、马来西亚商人谢志森告诉记者,自己祖籍是中国广东。在跟奶奶的一次聊天中,奶奶告诉他很久没有吃过地道的中国火锅了。当时,谢志森身边恰好有不少咖啡商人朋友,他也由此萌发创意,想把马来西亚的猫山王榴莲和马来西亚特产白咖啡结合,于是研发出了这种榴莲味的咖啡。目前,可以说是利用消费者的猎奇心理打开市场,但将来肯定会靠独特的品质走得更远。

(宗文)

Table with multiple columns containing court notices and legal information from various courts in Henan province.