

越来越多的市民选择捧束鲜花拜祭亲人

菊花、百合等时令鲜花销量猛增

记者走访市场了解到,最近一周,黄菊花、白菊花、百合等适合清明祭扫的鲜花销量猛增,不过价格变化不大。

菊花、百合等销量猛增

昨天上午,位于舟孟北路的一家鲜花店,店门口摆放着色彩素净的花篮、花束以及零散的花束,老板正忙着修剪花枝、包扎花束。“这几天,适合清明祭扫用的花卉非常抢手。今年清明节天气晴朗,来买鲜花的顾客比往年更多。”老板说,清

明节已经成为鲜花销售的传统旺季,今年的销量比去年同期增加了20%左右。

花店老板说,清明祭扫用花主要以白菊花、白玫瑰、马蹄莲等素净的品种为主,也可以搭配少量的勿忘我、黄玫瑰、天堂鸟等,都可以表达思念之情。

前几年,市民一般只选白菊花和黄菊花,现在虽仍以这两种鲜花为主打,但配花、配饰更加丰富,对色泽的选择也更广泛。

记者走访时了解到,菊花平常属于冷门品种,常年也就清明前后一周热销。因此,尽管近几日销量

大增,但价格依旧与平日基本持平,零售价一枝在3元左右。随着鲜花总体销量的上涨,百合、白玫瑰、马蹄莲、非洲菊等鲜花的价格略有上涨,但涨幅不大,一枝也就涨了一两元,其余品种基本与平时一致。

买花束的越来越多 均价三五十元

有花店老板表示,和其他节日相比,清明节鲜花销售量不小于情人节,但销售额并不高,因为这类鲜花的单价普遍不贵。“在情人节,一束鲜花动辄就是上百元甚至几百元,而清

明节期间,一束鲜花也就二三十元,最多也就三五十元,超过一百元的基本没有,主要是品种不一样。”

在张斌桥一家鲜花店,记者看到,一束适合清明祭扫的花束,较小的卖价也就

十几元,而清新朴实的小型花篮售价多为三五十元。花店老板坦言,这几天鲜花的销售量很大,不低于情人节。而且从市场趋势来看,清明节的鲜花生意是一年好过一年,而且档次也在

提升。“前几年,顾客多数购买散花,一般也就买个一二十枝的菊花,现在多数顾客买的是包装过的花束或者花篮,很多顾客一买就是好几束。”

记者 谢昭艳 文/摄



这种适合祭扫的花篮近日很畅销。

清明时节传统口味的青团销量最好

10元一个的“网红青团”颇受青睐

按照老宁波的习俗,眼下又到了吃青团的日子,在宁波诸多老字号、超市及烘焙店,一只只“碧绿生青”的青团占据了重要位置。

传统口味青团最受青睐

这几天,带有清明时令特色的各式青团进入销售旺季。青团,又称清明果子,是宁波及江浙地区的时令小吃,因色泽青绿得名。每年清明时节,宁波各老字号、超市等都会推出青团产品。“每年这个时间点,都要来这里买两盒回家,已经成为一种习惯了。”在宁波一家老字号购买青团的消费者卢阿姨说。

清明青团和中秋月饼、端午粽子相同,原本都是节气食物。不过,这些短线产品如今都纷纷拉长了销售周期。“我们超市3月中旬就已经上架青团类产品,这几天是青团销售的最高峰,每天能卖出

2000多个,青团整体销售将在4月底结束。”华润万家印象城店店长林科兴说。

为了吸引消费者,青团的口味也越来越多,但据记者了解,传统口味的销量最好——选购豆沙口味青团的明显多于选择其他口味的消费者。

“根据对宁波市民日常口味的判断,我们目前的主攻口味仍然是传统的黄豆沙和黑芝麻口味。这几天,宁波各门店的日均销售在500个左右,天一店日均销售近800个。”缸鸭狗食品有限公司研发总监林军说。

“我们超市卖得最好的就是黄豆沙口味,占青团产品销售的九成以上。”林科兴说。

去年,上海老字号杏花楼一款咸蛋黄肉松馅的青团成了当之无愧的“网红青团”,风靡江浙沪。今年,这款青团仍持续走红,3月1日开卖至今,据称销售额已超过2000万元。记者走访宁波市场发现,不少烘焙店、餐馆也在卖同款的“网红青团”。

“这两天都没时间做蛋糕、面包了,光是

在青团的消费大军中,除了阿姨伯伯,年轻人也是一个不容小觑的群体。

“青团我们从小吃到大,以前觉得有点吃腻了,但现在每年三四月份的时候,还是会习惯性地去买,

10元一个的“网红青团”风靡市场

青团的单子就做不完了。”鄞州四明中路上的一家烘焙店店主告诉记者,“现在正是艾叶最适宜做青团的时节,也是口味最好的时候。一般可以从3月初一直供应到5月底。到了5月下旬,市民吃到的青团就是用冷藏的麦青汁做的,口感相对要差一些。”

据介绍,该店去年就在销售同款“网红青

团”。上海这家老字号今年又推出咸菜笋丝馅的青团,该店也紧跟“潮流”,推出了类似口味。从价格来看,一个青团售价10元,3个起卖,比普通青团价格高出不少。

相隔不远的一家餐馆也在供应“网红青团”,蛋黄肉松口味、咸菜笋丝口味、腰果苔菜口味都有,三个口味“三拼”,价格为28元

一份。“这些都是最近推出来的新口味,不少客人点菜的时候看到了,都会点上一份,销量不错。”该店一名工作人员说。

在淘宝网上,记者输入“上海杏花楼网红青团”等字样,弹出不少搜索结果,每盒售价69元至95元不等,一个销量较多的商家,近一个月售出1000余份。

年轻人希望商家推出小规格青团

也算是一种应季消费吧。也许就像很多人说的,我们的生活需要一些‘仪式感’。”正在超市排队买青团的90后小孙说。

还有一些会把青团当下午茶点心的年轻消费者建议商家推出小规

格青团。记者注意到,很多老字号售卖的青团每只重量一般在一两半到二两,这对于部分年轻女性消费者来说,别说是当下午茶的点心了,就是当一餐来吃,吃下一个也算是胃口好的。

“虽然有的面包店也在推小规格青团,但口味远不及老字号纯正,希望有老字号可以考虑现在年轻人的饮食习惯,销售小规格青团。”90后女孩小李说。

记者 史妮超