

寻找年味

春节的脚步越来越近,宁波各大超市的“年货大街”也都红红火火开张了。不管是含“龙”量高、彩头好的年货,还是组团上新的大号年货,都汇聚成新春消费的新气象,年的味道扑面而来。

组团上新! 超市里的“年货大街”都有啥?

1 “限定大号年货”组团上新

年关将近,宁波各大超市纷纷开启“年货大街”模式,俨然成为年味最浓的场所之一。值得一提的是,今年的年货大街上,大号年货组团上新,成为一大亮点。

记者走访山姆会员店、华润万家、盒马鲜生、Blt等超市看到,红红火火的新春主题产品摆得满满当当,将氛围感瞬间拉满。

在山姆会员店鄞州店入口处,垒得高高的大号年货吸引不少人采购。记者注意到,几乎每辆购物车里都装着几件。大桶装的徐福记“新年糖”的超级大糖果包装,看

起来喜庆又新潮;同样是红色大桶装的品客“爆竹桶”礼盒、1.2公斤装葵珍大瓜子等也吸引不少人购买。

记者来到位于明州里的盒马鲜生超市,一进门就是红红火火的年货大街,大号年货同样非常吸睛。半人高的长桶装“龙呈乐事”薯片、“龙年有鱼”鱼皮锅巴组合大包、做成“锦鲤”形状的卡比乐零食礼包等,都放在了超市的最显眼处,吸引不少人围观选购。

即便是传统年货,大家也偏爱“大号”,买起来也是“全牛”“半只羊”的手笔。

《淘宝2024年味新趋势》显示,去年12月以来,淘宝上,鱼、虾、肉类销量增长明显,特别是一些传统意义上的“大货”,如一款“半只羊”的产品近一个月的销量同比上涨130%，“全牛”销量同比增长153%,大虾销量同比增长182%。

记者从华润万家超市了解到,过去一周,大规格油米同比增长48.6%,箱装纯牛奶同比增长48%,箱装水果销售增长10.8%,礼盒装饼干糕点同比增长10%,三只松鼠等坚果零食类年货销售同比增长15%……

2 含“龙”量高、彩头好的年货最好卖

年轻人买年货讲究讨个好彩头。记者注意到,今年,宁波各大超市的年货大街上,年货的产品设计颇为新潮,不仅含“龙”量高、彩头好,也有不少联名款。

在山姆会员店鄞州店,年货产品含“龙”量显著提升,不仅上线了龙型巧克力、龙腾四海坚果套装、超大的奶

龙公仔、龙年儿童新春汉服套装等,就连宠物用品都考虑融入了龙元素,如藏龙卧虎宠物床、龙腾虎跃猫爬架。

彩头好的年货产品设计也成为爆款。记者一走进山姆超市,就看到红红火火财神爷储蓄罐、888片的福禄满年新春拼图、华灯初上龙年积木套装等。

而在Blt超市,新上架的卡乐比推出了“八方来财”休闲桶、迪士尼联名龙年限定礼盒等。Blt超市工作人员告诉记者,与往年相比,今年年货产品不仅上架更早,设计也更新潮。今年,该店的礼盒备货量有所增加,新春特别款、龙年礼盒的占比明显比往年更多。

3 品质化、年轻化成为“新年货”关键词

相对于传统年货,今年“新年货”更为年轻化、品质化,既有花胶、元贝、冻干鲍鱼等成为年货清单上的常客,也有五粮液、飞天茅台等硬核年货热卖。

“今年不少干货礼盒使用的都是充氮气、冻干等包装预制工艺,更好地保留营养成分。比如,我们

今年推出的山野奇珍菌菇礼盒,里面的松茸、黑松露、鸡油菌、金耳、红乳牛肝菌等云南产区的珍稀菌类都是采用冻干工艺;海纳百川干海产礼盒包含四头活鲍鱼冻干、鳕鱼胶、鳕鱼翅、元贝等,买年货的消费者基本都会带上两盒。”山姆会员店鄞州店工作人员告诉记者。

与此同时,记者了解到,今年,宁波人爱买的年货,高单价酒类成为抢手货。

记者从华润万家超市了解到,过去一周,宁波地区华润万家门店飞天茅台酒43度同比增长140.5%,五粮液八代同比增长3倍。

记者 史妮超

花样更多 搭配更广 春节大礼包哪家强?

随着春节临近,新年采购的计划已经被很多市民提上议事日程,宁波各大商超也开始进入“战备状态”,打造出良好的节前消费氛围,等待市民开启大采购。这其中,花样更多、搭配更广的大礼包产品,尤其受到消费者喜爱。

大礼包受青睐

1月14日,记者来到高鑫广场的大润发,还未进门就看见由各色商品礼盒装组成的展示墙。而在超市内,一条贯穿整个购物区的“年货大道”在“大吉大利”“年年有余”等挂幅和促销标签映衬下显得氛围感十足,吸引了大批市民挑选采购。

记者留意到,受“年礼”需求带动,大礼包成为这一时间段最受青睐的包装形式,品类覆盖了传统的零食饼干、糖果、坚果、保健品、水果外,还有油米、奶制品甚至日化。例如,一些洗衣液和纸巾品牌就推出了大红色的新年包装或者赠送红色购物袋。

一位工作人员告诉记者,尽管产品没有变化,但有了包装之后,更加契合年前的消费需求。“部分大礼包的价格没有因为包装而加价,有的还有特惠,送礼、自用都可以,也就更加吸引顾客了。”

而那些有“礼包传统”的产品,今年也在礼包的颜值和个性化上下足了功夫。除了把威武或呆萌的“龙”以及财神、福字等传统样式印在包装上外,一些大礼包也在往“巨型”和“实用”两大方向转型。

作为几代人童年记忆的品牌,旺旺推出的“财运”大礼包足有半人多高,红底黄字加上识别性超强的图案,带来一波回忆杀的同时,也用“量”吸引了眼球。

同样“海量包装”的还有乐事。除了巨大版的“发发大礼包”外,它推出的一款抱抱桶也无缝衔接了近几年元宵插花界流行的款式,使用完之后扎上气球干花,可以直接变身家里的“新春美陈”。

大批应景产品上架

在华润万家江南路店,记者也从喜庆的美陈布置中感受到了浓浓的节前氛围。据悉,这周开始,该门店将正式进入“年货节”时间,大批应景的产品开始上架。

“从这几天的统计来看,市民的节前采购已经开始,我们也针对性地开展了补贴和优惠,礼盒销售环比上周增长114%。相比平时,大礼包的走量明显更大,卖得最好的是炒货礼盒,比如恒康、华味亨、三只松鼠、良品铺子、百草味等品牌的礼包。”店长张鹏告诉记者。

事实上,这些大礼包,不仅符合节假日时间的特殊需求,同时也是品牌方打包走量的最好时机。

“以节日之名是带动消费的最好理由,特别是在春节这样国人最为重视的日子里,消费需求强烈。因此,品牌都会通过各种个性化大礼包的形式,让自己的产品赶上这趟假日列车,从而带动销量。”张鹏说。

记者 黎莉 通讯员 林海秋

不少品牌今年推出了实用性的「礼盒」。记者 黎莉 摄