



在长沙国金街的茅台冰淇淋旗舰店,店内的酒心巧克力已经销售一空。

“茅台+”又上新 能否复刻“酱香神话”

茅台巧克力卖断货 业内人士:企业跨界拓展年轻消费者

线下门店均断货,二手价格为原价的2倍以上

9月19日上午,在位于长沙国金街的茅台冰淇淋旗舰店,店内的酒心巧克力已经销售一空。“9月16日就全部卖完了,现在厂家那边在加紧制作,预计中秋节左右能到一批货。”该店店员介绍,“茅台巧克力发售当天来排队的人特别多,下午一到货就完全忙不过来。”

茅台巧克力官方发售点,Ole超市(长沙IFS国金中心店)售卖巧克力的专柜已经撤下。“现在没有茅台巧克力了,我们到了三箱货,当天就全卖光了,有的顾客直接预订了十几盒。”Ole超市的前台服务员介绍,想买的话可以提前预约,等到货了会通知顾客。

不仅仅在线下门店出现了一波抢购热潮,线上也

是一“巧”难求。在淘宝、京东、天猫超市等电商平台,9月17日—9月20日每天上午10点,茅台酒心巧克力一经开售即售罄,不少消费者直呼,“不仅贵,还买不到!”

与此同时,在抖音“茅台冰淇淋旗舰店”的商品界面,记者发现酒心巧克力和茅台冰淇淋还出现了搭售的情况,想要购买巧克力只能“被迫”下一款272元的巧克力加冰淇淋套餐。“茅台巧克力现货已售罄,需要在9月27日的新一轮预售中抢购。”淘宝德芙官方旗舰店客服表示。

此外,记者在闲鱼App等平台上发现,已有不少转卖、代拍的交易信息,代购价格大多在45元—438元之间不等,叫价普遍在原价的2倍以上。

“茅台+”的火热反映出市场对新生事物的需要

9月19日,茅台国际大酒店公众号消息称,茅台酒心巧克力自9月16日上市以来,线上线下多个渠道开售即售罄。同时,已经在加急生产,近期将在各渠道陆续补货。

“开售即售罄”,茅台巧克力为何又成为了爆款?“这一波‘茅台+’周边产品的成功,更多的反映出市场对新生事物的追求与需要。”业内人士指出,从推出茅台冰淇淋平替“小巧支”,到与瑞幸联名推出平替咖啡,贵州茅台一直在不断贴近年轻消费群体,打造与年轻人沟通的新平台。

其实,白酒企业开拓年轻市场的动机背后,有调研数据支撑。2022年12月里斯战略定位咨询对25个城市2219名年轻人的调研显示,在Y世代(85后)和Z世代(95后)年轻

人眼中,白酒代表主流社交文化,绑定宴请、送礼场景。

调研报告显示,41%的受访者在谈及白酒时会主动提及白酒是长辈、年长者、上一代人喝的酒,白酒被认为酒精度过高、不健康、味道辛辣不好喝。因此,有七成受访者认为白酒不适合年轻人喝。分场景看,个人小酌时,只有7%的年轻人选择白酒;而与朋友聚餐时,也仅仅9%的年轻人喝白酒。

业内人士表示,“茅台+”产品的热销,就是品牌年轻化、时尚化的一种方式,也是品牌努力探索和尝试跨界合作,以拓宽品牌影响力和市场份额的新思路。因为在当今竞争激烈的市场环境中,企业需要不断地探索和创新,才能市场中保持竞争优势。



扫码看视频

继茅台与瑞幸联名推出“酱香咖啡”之后,茅台又与德芙联名推出了酒心巧克力。35元2颗,刚上线便已断货。9月19日,三湘都市报记者走访市场发现,在二手平台上,已经开始有人高价转卖该款巧克力,原价179元的减糖酒心巧克力礼盒最高已加价到800元。茅台巧克力销量如何?是否能复刻茅台咖啡的“酱香神话”?

■文/图/视频 三湘都市报全媒体记者 卜岚
通讯员 肖海贝 吴怡

拼多多上线“多多丰收馆” 联合30万商家共庆丰收

9月15日,拼多多上线“多多丰收馆”,投入10亿资源包,联合平台30万涉农商家与全国超1000个农产区共庆丰收。同时,百亿补贴也将对入驻“丰收馆”的米面粮油、肉禽蛋奶、蔬菜水果等农副产品进行全面覆盖,进一步促进各地农产品直连广大消费者,助力农户丰产增收。本次丰收节将一直持续至9月30日,打开拼多多App,搜索“丰收节”“多多丰收节”即可直达页面。

新疆雪蟹首次登上“多多丰收馆”

最近,新疆“海鲜”凭借产区优势出圈。在此次活动中,新疆螃蟹、三文鱼等首次登陆“多多丰收馆”,尤其是阿勒泰地区额尔齐斯河的雪蟹备受消费者欢迎。

“额尔齐斯河水草丰美,自然饵料丰富,非常适合螃蟹养殖。”拼多多商家李春辉介绍,与阳澄湖等地区相比,额尔齐斯河的雪蟹受当地水体温度、日照时间等因素的影响,上市时间可以提前20天。

在新疆雪蟹登陆“多多丰收馆”后,拼多多百亿补贴进行了超额补贴,消费者下单后,雪蟹将从额尔齐斯河原产地空运至江苏等中转站,再通过全程冷链的方式送达消费者手中,长三角等“偏远地区”的物流时间最快仅需要一天,确保消费者可以品尝最新鲜的雪蟹。

“今年出产的雪蟹个头虽然不大,但肉质鲜美,蟹黄饱满,很受消费者喜爱。”李春辉表示,今年雪蟹的丰收期将持续到中秋前后,上游的养殖基地总体产量能达到100至150吨,明年预计翻一番达到300吨。

多地农特产在拼多多卖成爆款

在安徽省无为市的鹤毛镇,90后新农人张飞也正在紧锣密鼓地收购当地的大闸蟹。2019年,家里种植的荸荠一直没卖出去,张飞尝试在拼多多开店进行销售。让



今年7月以来,贾壮志已带领村民卖出20万单红薯。张洪滔 摄

他出乎意料的是,这款小众农产品很快卖爆单。除了盛产荸荠,无为也是大闸蟹的主要产区之一,但当地的大闸蟹知名度一直不高,迟迟打不开市场。张飞果断注册了大闸蟹品牌,并在拼多多上线了无为大闸蟹。目前,在电商带动下,无为的大闸蟹正在加速出村进城。在今年大闸蟹的销售季,仅张飞店铺的销售额就能达到200万元。

在陕西渭南大荔县的大寨村,当地的沙土地非常适合种植板栗红薯。2021年,受洪水影响,村民的红薯滞销,村主任贾壮志试着在拼多多上开店,帮村民卖红薯,没想到成功为村里的红薯打开了新销路。三年来,贾壮志已经为大寨村以及周围的村子卖出了800万斤红薯。今年7月,当地的红薯再次迎来丰收,贾壮志已经带领村民累计卖出了20万单,单月销售额超过120万,并且就地解决了村民的就业问题,村里的宝妈、老人通过理货、打包的日均收入就能达到二三百元。



刚刚捕捞的新疆雪蟹,即将通过空运和冷链运输送到消费者手中。小龙 摄

今年以来,拼多多加快向高质量发展转型,农业是平台实现这一目标的重要立足点。在推动农产品上行的过程中,拼多多不断加大资源投入,提升平台农产品的品质和消费体验,更好地满足消费者对于优质、新鲜、健康农产品的需求。此次丰收节活动中,安庆的稻米、会理的石榴、黄山的臭鳊鱼、周至的猕猴桃、洛川的苹果等各地优质特产都将入驻“多多丰收馆”,从源头直达全国大市场。

“今年二季度,在农产品零佣金的持续支持下,拼多多百亿补贴的涉农商家数量同比增长60%,农产品的销售额同比增长了80%。”拼多多“多多丰收馆”项目负责人表示,在丰收节活动中,拼多多百亿补贴将继续加大对源头优质农货的补贴力度,确保消费者可以用最实惠的价格充盈“米袋子”“菜篮子”,各地农户的“钱袋子”也能有个好收成。

■三湘都市报全媒体记者 潘显璇