

包子铺玩高端，最低消费200元

外表似高档西餐厅的包子铺在长沙悄然兴起 小年轻爱尝新，老爹爹不爱这口

远看像家咖啡厅，走进却发现是包子铺？近日，长沙的传统面点餐饮界刮起“小清新”风，如烈士公园年嘉湖旁的食膳包子铺，运达中央广场地铁商业内的伶俐包包，还有将分店开到了海外的向博士都引发了长沙消费者的热议。

“生意好的时候，一天的销售额能到3000多元。”伶俐包包创始人谭胜向三湘都市报介绍，这个不到30平方米、主营外带的小店一天要卖出近千个包子。而与普通包子铺在店门摊位摆上几个大蒸笼、再搭售豆浆油条不同，这些包子铺为传统的生意披上了洋气的外衣，凭店外装潢就吸引不少消费者。

当消费转型升级刮到了最传统的面点界，年轻人也成为了新生代包子铺瞄准的重要目标客群。

■记者 朱蓉

动态

包子铺打扮成高档西餐厅 一天营业额有3000元

近日，一些“高端”包子铺引起了星城吃货们的注意，位于运达中央广场地铁商业的伶俐包包就是其中之一。12月13日上午，记者在这家有点儿小清新风格的包子铺内看到，该店主要以外卖打包为主，每个包子的售价在2.5元至6元之间。

“生意最好的时候是早晚高峰，消费者买来当早餐或者下班打包回去作第二天的早餐。”伶俐包包一王姓店员介绍，店内最受欢迎的是3.5元一个的脆笋小鲜肉包。

据谭胜说，店内生意好时一天的营业额能够突破3000元，消费过的顾客普遍反映挺不错。目前，该品牌已与运达中央广场负一层美生活超市达成合作协议，将在超市内开设档口，为消费者提供可打包的产品。

与传统的包子铺简易的店装和食品包装不同，伶俐包包的店铺装修走的是清新、可爱风，而食品包装也配上了手提纸袋，更加符合年轻消费者的喜好。

事实上，伶俐只是近日来受到追捧的升级版包子铺中的一个，如食膳包子铺、向博士包子铺等新店都凭借产品口味的创新、店铺酷似高档西餐厅的装潢等受到热议。在烈士公园南门值守的门卫大爷就表示，几乎每天都有人前来问食膳包子铺怎么走，“生意好得不得了，去晚了买不到包子。”



近来，长沙传统面点餐饮界刮起“小清新”风，不少包子铺凭借洋气的装潢、创新的口味引来年轻消费者关注。

探访 创新口味不断，但最受欢迎的仍然是肉包

在食膳包子铺的餐牌上，记者看到，店内的包子销售分为早、午两个时段供应，最受欢迎的大肉包每个售价3元，传统口味的盐菜糖包售价2元。此外，店内的卖点还有透明玻璃包厢，能够让就餐者一边吃包子，一边赏风景，最低消费标准为200元。

除了装潢的升级外，是普通包子铺1至2倍的价格也尤为引人关注。对这一价格，

多名接受记者采访的店主却表示，利润并不多。一位伶俐包包的老顾客就告诉记者，最喜欢售价8元一杯的牛奶燕麦泡泡，“用的是最近大热的日本卡乐比麦片。”

为了吸引更多的年轻消费者，部分店铺也经常间歇性推出全新口味的包子。比如，倍福祥精制鲜包就曾推出售价1.5元的培根包、玉米包等多个品类，更有品牌尝

试如虾饺等下午茶品种，不过销售时间均未超过2个月。

虽然创新口味不断，但在这些升级版的包子铺的销售排行榜上，名列前茅的依然是传统的鲜肉口味。

曾凑热闹买了2个南瓜包的胡爹爹就对记者吐槽说，看到很多人排队，自己也好奇买两个来尝尝鲜，“不过根本没有吃完，这创新口味还真有点儿难以接受。”

观察 粉面才是湖南人最爱，包子铺挑战南方饮食习惯

12月13日午餐时间，记者在位于黄兴广场附近的庆丰包子铺走访看到，主要以包子、云吞、粥等面食为主的店铺内有十余张餐桌，不过正在就餐的顾客却寥寥可数。这家曾经红透半边天的包子铺，可以说是升级版包子铺的“前辈”。

“工作日通常生意都非常清淡，可能周末会好一点

儿。”在黄兴南路步行街工作的彭先生经常去附近几家餐饮店吃中饭，他告诉记者，庆丰包子铺的生意“可能是几家中最差的。”

不少餐饮业人士认为，以湖南消费者饮食习惯而言，粉面的竞争力完胜包子等面点。那么，包子铺如何维持利润，实现持续发展？具有丰富餐饮企业运营

经验的谭胜表示，餐饮是个大蛋糕，不一定要往整个行业的市场大类里挤，湖南的包点市场销售额一年高达10亿元，只要能在这个品类中占据一定市场份额就足够了。

他认为，目前包点行业的升级谁能笑到最后，还要看产品的核心竞争力，包括品牌系统化的管理，优质的货源，成熟的市场运营等多个方面。

延伸阅读 涉嫌直排油污进湖 “高大上”包子铺被查封

值得关注的是，上述位于烈士公园内的食膳包子铺日前因涉嫌直排油污进湖而被查封。据了解，虽然才刚开张三个月且包子价格翻番，但这家包子铺的生意却非常

火爆，每日在其外卖窗口排队买包子的市民络绎不绝。此前有市民投诉称，该包子铺直接将餐厨油污排入公园东边的跃进湖中，湖面上仅用肉眼便可见一大片油渍。

对此，开福区环境监察大队对食膳包子铺进行现场查看，发现其不能提供环保手续，当场责令其停止排污行为。烈士公园管理处也当场对包子铺进行了查封，要求其进行整改。

平安人寿连续四年荣膺“年度卓越理赔服务保险公司”

12月9日，平安人寿连续第四年获得由《经济观察报》颁发的“年度卓越理赔服务保险公司”大奖。截至今年11月底，平安人寿已为200万人次提供144亿元的赔付金额。“重疾先赔、特案预赔”案件1470件，赔付超过1亿元。业内首创的“安e赔”线上理赔

服务用户已超过100万。据介绍，平安人寿已创新性地平安管家APP当中引入健康管理服务，通过专家全程服务各健康场景，植根APP高频互动体验，提供“问医生、享服务、购健康、去活动”四大服务功能，引导客户建立“健康管理新模

式”。此外，平安人寿全面走向自我创造的3.0阶段，提出“生态圈”发展战略，旨在通过“开放式的O2O客户经营”平台，为公众提供“医食住行玩财”全方位服务，向客户提供“移动化、专业化、社交化、场景化”的新型服务体验。

■汤琼

基金资讯

债市迎买入时机 融通岁岁添利打开申购

债券市场上演三年牛市之后，近期遭受剧烈调整。融通岁岁添利基金经理王超分析，政策转向叠加资金面、市场情绪等引发了债券市场调整超预期，而这也是难得的买入时机，预计明年一季度债市会出现配置行情。据融通基金公告，融通岁岁添利定期开放债券将于12月19日-12月30日打开申购。融通岁岁添利是一只一年定期开放债券基金，每年开放申购、赎回一次，该基金在四个封闭周期中均跑赢了业绩比较基准。 ■黄文成

建信现金添利A 收益7.57%

2016年最后一个月，“年底如何理财”再次成为焦点。理财专家介绍，根据以往经验，岁末收官，市场利率有望小幅上升，投资者不妨选择货币基金等低风险产品，享受“跨年行情”。目前不少货币基金具有“宝宝”属性，申购十分便捷，其中，对接建信现金添利的建行速盈，可为投资者提供活期资金余额增值服务。WIND数据显示，截至11月30日，建信现金添利A自2014年9月成立以来总收益7.57%，最新七日期年化收益为2.70%。

嘉实首只大数据基金 实现超额收益

近两年，由基金公司联合互联网公司推出的大数据基金受到市场广泛关注，基于主动投资、被动投资或灵活配置等不同的运作思路，大数据基金表现各有所长。Wind数据显示，市场上首只运用“大数据”投资的普通股票型基金，嘉实腾讯自选股大数据基金即将成立一年，截至12月5日，其今年以来回报率为9.65%，在147只普通股票型基金中排名第9，同类基金同期平均回报率为-8.01%，沪深300指数同期涨跌幅为-7.01%。

弱市中凸显竞争力 定开债基成稳健投资者首选

2016年以来，资产荒在持续蔓延。资产荒的加剧，让以债券为主要投资方向的定期开放债券基金成为明年布局的重点产品。

值得一提的是，债券投资管理实力突出的基金公司发行的新基金，获得了更多关注。以11月28日发行的国泰民惠收益定开债为例，该基金对债券的投资比例不低于基金资产的80%，同时又适当配置部分权益类产品以增厚收益。另外，国泰民惠收益定开债基金18个月的封闭期更为灵活，可覆盖完整的会计年度，可以充分利用资金进行债券投资。