

槟榔“赶潮”：玩味大奖，魔力促销

奖品不乏手机、ipad等，松子蓝莓等新品涌现

随着年味渐浓，槟榔也开始玩起大促销。记者走访市场发现买包槟榔不仅能中槟榔、香烟等小礼品，还能中上一台手机、ipad等大奖。多名槟榔厂家人士受访时均表示，他们的产品一直有中奖等促销活动，只是在过年期间力度更大了。

记者还观察到，槟榔产品逐渐从湖南向广东、河南等其他省份扩张；槟榔产品向高端化、健康化发展。

■记者 胡锐 黄亚苹

现象

槟榔“赶潮”玩起大促销

为赶上春节消费热潮，槟榔品牌们也做出了细微调整。1月24日，在长沙开福区荷花池巷一南食店内，各品牌槟榔整齐地码放在店铺门头位置。店主介绍，一个月前，张新发推出30元一包新品，新品沿用老设计，将整体包装更换为红色。“红色似乎是在迎合即将到来的春节市场。”该店主笑称。

记者在槟榔展示盒上看到各种品牌最新的促销活动，如张新发槟榔的“扫码赢华为mate20”、湘潭铺子开袋中香烟、和成天下“苹果新款ipad等你拿”等开袋、扫码中奖活动。店主们均认为，相比高档白酒，槟榔更像一种日常食品，不定期抽奖促销能在一定程度上提升品牌销

量，“口味大同小异，有活动的品牌销量更好，我们会优先陈列活动品牌并主动介绍。”

“在槟榔促销活动刚开始时，中奖率颇高，最多一次连中过10包正价产品。”槟榔老口子苏先生说，虽然槟榔促销多，但他吃槟榔更多的是看中品牌的口感及后劲，很少因促销活动更换购买的品牌。

“平时也有中奖、奖励渠道商等促销活动。”张新发市场部经理朱博受访时表示，虽然他们并没有针对春节特意推出某项促销活动，但原促销在春节期间会加大力度。口味王相关负责人王仕奇接受采访时也表示，春节期间口味王也有加大渠道促销力度。



在长沙荷花池巷一南食店内，各品牌槟榔整齐地码放在货架上。 记者 黄亚苹 摄

趋势

调品质还是“调口味”

近日，记者走访长沙多个社区商店、小卖部、批发站等，发现目前槟榔多以15元、20元装为主，有些品牌更是推出了30元、50元一包的高端槟榔，10元一包的槟榔变得越来越难觅，而在几年前还十分常见的5元装槟榔，更是不见踪影。“人力、原材料等成本不断上升，厂家不断增加投入来提升品质，这些是槟榔价格上涨的主要原因。”口味王的王仕奇对此回应称。

三湘都市报记者注意到，其实早在去年起就有本地槟榔企业提出槟榔消费升级的概念，并宣称对槟榔口味、制造工艺、包装等各方面进行全面升级。事实上，近年市面上的槟榔产品确实发生了显著改变。比如包装从最

初的散称变为精装，再到硬纸盒、铁盒等高端包装；口味也变得更加丰富。

不过也有人指出，“调品质还是‘调口味’，很难分清”。所谓的槟榔消费升级只是厂商进行市场营销的一个噱头。“产品价格越高，商家利润就越高，买单的都是消费者。”

此外，近年槟榔厂家开始注重槟榔产品的健康属性，走起养生路线。市场不断涌现出枸杞槟榔、松子槟榔、蓝莓槟榔等新品。“随着大家生活水平的提高，对健康养生越来越注重，所以这将是未来槟榔市场的发展趋势。”王仕奇受访时称，目前湖南已有一些槟榔企业在研制更加健康的槟榔产品上加大投入。

扩张

从湖南走向河南、广东等省

虽然槟榔并不长在湖南，但奇怪的是，湖南却为全国槟榔最大的消费和加工地。目前湖南聚集了槟榔加工企业约百家，其中产值达千万元的就有数十家，同时还成长起来一批如口味王、皇爷、胖哥、宾之郎、小龙王等年产值过亿的龙头企业。

“规模大的加工企业主要集中在湘潭、益阳等地。”湖南省槟榔食品行业协会会长杨勋介绍，经过长久发展，湖南省的槟榔市场发展逐渐成熟乃至饱和，这时许多槟榔企业逐渐将目光放得更远，比如河南、广东等地。

中端茶热卖，产品包装更喜庆

春节茶市：定制产品走俏，价格多样化，可满足多种消费需求

近年来随着人们消费观念的转变，绿色、健康消费的新消费理念，使得越来越多的消费者在送礼选择方面也发生了变化，茶作为健康、文化产品成为消费者礼品选择之一。

春节越来越近，茶商也早早地开始备货。那么今年茶叶市场会有哪些变化呢，记者近日进行了走访了解。

■记者 丁鹏志

市场

产品包装有变化，更有节日氛围

近日，记者走访茶市场发现，随着年关的临近，一些茶叶的包装有了很明显的变化。以红色调为基础色的包装成为茶叶的主打包装，也很好的与春节元素进行了融合。

在长沙高桥神龙茶都一家黑茶店内，该店产品大多包装都是以红色基调为主，该店负责人吴畏告诉记者：“使用红色包装不仅可以使整个茶店节日气氛更浓了，而且顾客来到这里也能感受到节日的氛围。同

时，也可以提醒下顾客，春节要到了，可以给家人、朋友准备一些茶礼了。”

在走访中，记者发现这些春节茶叶产品包装主要有两种方式，一种是茶叶内部包装没变，但是茶店老板根据消费者需求给茶叶匹配相应的外包装；另外一种，茶叶包装可以从内到外全部都进行改变，都融入节日元素。此外，普洱、白茶这类饼茶有些也在包装上做出了改变，而且也很好地烘托出了节日气氛。

行情

中端茶热卖，定制产品走俏

记者走访发现，春节茶市在价格方面既有价格在100-300元之间满足大众化的自饮、送礼等方面需求的产品，也有300-700元甚至价格更高的中高档茶，总体来说能够满足消费者多层次、多样化的消费需求。此外，由于季节原因，市场上主要以红茶、黑茶为主。

“现在茶叶产品一般都是走礼品包装多一些，而且个人消费者也越来越多。价格上，一般来说300元左右的产品比较受欢迎。”吴畏介绍，年关将近，有不少私营企业会到他们店内去“私人订制”茶叶产品作为福利发放，还有一些个人消费者也准备购买茶叶礼包送亲朋。

代理安化黑茶和红茶的张女士也表示，在她平常的销售产品中，一般多

为200-300元的产品，而且有些客户有定制LOGO、图案之类的要求。

此外，在茶叶销售策略上，记者发现茶店的优惠政策基本与往常一样，多以买赠为主。即，一次性消费额达到一定的金额会赠送茶叶、茶杯等。但一些品牌茶店，会特意对产品包装、产品形态等方面进行设计，会更显得高端一些，这也给消费者带来了更多的选择空间。

“现在市场对于茶叶的需求多元，物美价廉的百姓茶和价高量少的极品茶本就是满足不同层次需求的产品。”业内人士指出，“这几年市场行情在变，春节茶礼的消费观念不再只是看重高档包装，更看重茶品的品质和平民化。市民在茶礼消费时也更注重性价比。”

链接

去年我省茶业综合产值796亿元

记者了解到，2018年湖南茶叶强势发展，据统计，全省茶园面积达到260万亩、增长7%，茶叶产量28万吨、增长11.55%，出口4.7万吨，创汇1.6亿美元(含边贸)，与去年持平，实现茶业综合产值796亿元、增长11.6%。湖南茶业已成为湖南精准扶贫，助农增收，乡村振兴，建设小康社会的支柱产业。

近十年来，湖南省委省政府提出了“建设茶叶强省，打造千亿产业”的宏伟目标。根据千亿湘茶产业发展规划，四大省域公共品牌，明确了发展目标：至2020年，湖南茶产业要实现综合产值1000亿元以上，其中绿茶500亿元、黑茶300亿元、红茶200亿元、黄茶100亿元。