



扫更多
更多精彩
本报报道

麻将绿豆糕，长沙满哥想用它传递好运

“贰伍捌绿豆糕”创始人张骏良：乘“国潮”东风，我们正在尝试不同的玩法



长沙新国潮系列观察

在“老口子”眼里，点心藏着一个城市的年味。细伢子最先嗅到的年味，是父母去置办年货时从糕点铺提回的桃酥、花生糖和绿豆糕。

在“长沙满哥”张骏良眼里，点心装着一座城市的特色。“满哥”最先嗅到的商机，是连锁蛋糕店中清新包装的原味绿豆糕和年幼时街边裹满芝麻粒的桂子油槟榔，它们，是老长沙记忆中的“专属限定”。

如今，在长沙开设11家直营门店的张骏良，仍以“好恰鬼”心态自诩，坚持独立研发新品，尝试将麻薯、蔓越莓、牛油果、椰蓉等软欧包、茶饮店中火爆的元素裹入绿豆糕内，以寻找“恰到好处”的美味。

■三湘都市报全媒体记者 黄亚苹
实习生 宁瑞欣

视频、图/三湘都市报全媒体记者 何佳洁



扫码看视频



印着麻将图案的贰伍捌绿豆糕。

造物 用老长沙糕点传递好运

从长沙地铁1号线黄兴广场站向东走400米绕到观音井巷，便能看到青瓦灰砖、用国粹麻将装点门店的“贰伍捌绿豆糕”，玻璃橱窗内，裹着内馅的麻将牌造型绿豆糕依次排开，顾客看简介下单，冷加工的绿豆糕绕过了现制现售的繁琐，即买即走。

“这是品牌的第一家店，也是总店。”12月5日，张骏良指着身后被白色LED灯衬得格外显眼的“贰伍捌绿豆糕”6个繁体字说道，“贰伍捌是长沙麻将中常见的胡牌技法，‘禄’是想传递好运，品牌的初心是做出属于长沙城的地标性特色糕点。”

与绿豆糕的缘分，来自2019年的随便逛逛。彼时，绿豆糕是只在端午节前上架的节气食品。“如果能把它变成日常商品，最后设计成‘长沙礼物’，或许不错。”开第一家店前，“脑门一热”的张骏良买回全国市场

采购频率最高的数十种绿豆，去皮、细熬成蓉后多番尝试，选用泰国绿豆、齐齐哈尔绿豆、白芸豆掺和的配比，同时以低聚麦芽糖替代白砂糖，最终形成这一抹自带甜蜜清香的绿豆糕胚底。

选择馅料时，张骏良对产品进行了大量的研究和试错，“万物皆可绿豆糕”的年代，哪些产品能得到用户认同？“先从奶茶店、甜品店中吸取灵感，再向研发提要求。每个口味至少复测20次，再送给活跃客户、朋友圈公认的‘呷货’试味、投票。”张骏良直言，做“长沙限定”口味芝麻桂子油绿豆糕时，试吃从早上到第二天凌晨，从头到尾吃了上百块绿豆糕，甚至吃到吐了还在继续坚持。

在寻找“恰到好处”的美味过程中，张骏良也从“精神小伙”胖成略微发福的中年男人。

逐浪 乘“国潮”东风，“把脉”年轻人

下狠功夫解决了绿豆糕最基本的问题——低糖且好吃，在投资人蜂拥而至的新中式糕点赛道上，创业者们还得考虑“加点什么”才能更好卖。乘上“国潮”东风，努力地去“把脉”年轻人的喜爱，是张骏良想到的第一步。

于是，贰伍捌绿豆糕的招牌字体结合高饱和的绿色与笔画粗壮的繁体字，包装上佐以“发”、龙图腾等混搭装饰；在便利性方面，绿豆糕全部采用独立包装，在塑料小方盒背后裁剪贴片，食客两指捏住外盒轻轻一推便可将绿豆糕送入嘴里。

记者了解到，90后至95后是“贰伍捌绿豆糕”最核心的客群，其中，女性消费者占到70%—80%，为了保持消费者新

鲜感，品牌保持着一月上新一次的频率，货架上17款在售商品也会根据销售额面临末位淘汰，不断地在消费者的面前“刷新”存在感。

“国潮兴起，有消费能力的客群更加关注传统的、民族的食品，他们也更乐于去接受这些带着时尚元素的‘老物品’。”张骏良认为，与他年纪相仿的90后，拥有强烈的文化自信和对本土文化的认同，但大多数对“本土文化”认知不深，因此非常乐意为“国潮”概念买单。

在人流、客流高度聚集的长沙市五一商圈“镀金”归来，“贰伍捌绿豆糕”仍在思考如何离开长沙的“庇护”、打造品牌差异化壁垒。“帮墨茉点心局做代工、开抖音小店，我们正在尝试不同的玩法。”张骏良说。

人物档案



张骏良，贰伍捌绿豆糕创始人兼产品研发官。

观察

“网红之城”正在温暖惺惺相惜的“追梦人”

“网红长沙”的春风吹过五一广场，一段段平民百姓的创富故事在高楼广厦、街巷夜市里上演。

繁荣共生的背后，残酷的商业厮杀频繁上演。湖南省餐饮行业协会秘书长韦巍曾表示，长沙餐饮店寿命仅508天，相比起我国中小微企业2年至3年的平均寿命而言，竞争相当激烈。张骏良“拍着脑袋”开店后，也总说品牌还在“哺乳期”，未来的路还很长。

好在，生于斯、长于斯的长沙品牌们正惺惺相惜、抱团取暖。无论是被忠粉成为茶饮界闺蜜的茶颜悦色、果呀呀，还是贰伍捌绿豆糕、墨茉点心局、是隆咖啡三方联名店，他们都成为了五一商圈末尾淘汰赛中的幸存者。“网红之城”的流量不仅带来席卷商业的新消费时代，还在默默地温暖着“追梦人”们，只要吃得苦、霸得蛮、耐得烦，就能看到更好的风景。

达嘉维康在深交所创业板上市

医药湘股再添“猛将”

三湘都市报12月7日讯 今天，湖南达嘉维康医药产业股份有限公司在深交所创业板挂牌上市，股票简称“达嘉维康”，股票代码“301126”，成为湖南A股俱乐部第131名成员。达嘉维康发行价12.37元，上市首日开盘价为26元/股，大涨110.19%。

记者注意到，达嘉维康形成了集“医药流通、医药零售、生殖医院”于一体的大健康产业链布局，“三驾马车”齐头并进。此次IPO，公司募资净额约5.69亿元，主要用于公司的智能物流中心建设、连锁药房拓展及偿还银行贷款。

深耕医药分销和专业药房领域

达嘉维康成立于2002年，位于长沙市岳麓区。目前，面向医院、医疗机构等的医药分销，是达嘉维康最大业务板块，占据公司半壁江山。数据显示，公司经营药品品种已达一万多种，截至2021年9月30日，经营新特药品规278个，其中经营68个湖南省医疗保险特药品种，在抗肿瘤药、免疫调节用药、心脑血管用药、呼吸系统用药等新特药经营方面独具特色。

在医药分销脉络不断延展的同时，达嘉维康也在大力发展医药零售业务，该板块的营收占比从2018年的12.66%增长至2021年上半年的26.22%。截至2021年9月30日，达嘉维康及其子公司旗下共有115家零售药房门店。

虽然连锁药店数量远不能和老百姓、益丰药房、一心堂等上市连锁药店相比，但达嘉维康在专业药房领域优势明显。2002年企业成立之初，达嘉维康便开设了湖南省首家政府核准的“特殊疾病医保门诊药店”，可提供“特门

服务”。同时，公司深耕直接面向患者的DTP专业药房业务，承接处方外流，围绕患者治疗周期提供专业、全程的药品服务，包括用药指导、用药咨询、患者教育等。

上市当天，达嘉维康董事长王毅清在致辞中表示，在资本的助力下，未来公司会将批零一体化优势及丰富的专业药房运营经验快速复制，助力公司快速扩张。

布局辅助生殖赛道 寻求业绩新增长点

近日，各地鼓励生育政策频频上热搜，规模日益扩大的辅助生殖行业，吸引了不少企业的关注。

实际上，深耕医药分销、连锁药店的达嘉维康，在2018年便开始涉足辅助生殖领域，开设了生殖健康与不孕症专科医院嘉辰医院，完善大健康产业链布局，寻求业绩新增长点。

目前，嘉辰医院已与多家医院达成战略合作，主要开展妇科和泌尿外科疾病的诊疗。在不孕不育方面，医院可开展内分泌调理、卵泡监测及促排卵治疗、子宫输卵管造影、输卵管吻合术等诊疗。医院已建设辅助生殖中心，建立胚胎培养室、精液处理室、移植手术室、胚胎冷冻室，正按照“人类辅助生殖技术规范”的要求，做进一步准备和筹建，待取得人类辅助生殖许可资质后，开始经营辅助生殖业务。



扫码
看视频