

饮品“蛋白升级”拿捏健身白领味蕾

从消遣属性向功能属性延伸,长沙各大茶饮门店纷纷加码



扫码看视频

“一杯就含有20克蛋白质,喝完饱腹感特别强,健身后当晚餐正合适,关键是还不含乳糖,喝了肠胃很舒服。”正在长沙一茶饮门店取餐的健身爱好者张先生说。

夏日长沙的饮品市场,新一轮品类迭代正在悄然上演。6月14日,记者走访发现,长沙各大商圈茶饮门店、网红饮品店纷纷上新蛋白饮品,乳清蛋白奶昔、植物蛋白茶、高蛋白酸奶饮等新品持续热销,凭借健康、饱腹、低脂的属性,抢占年轻消费群体市场。

■文/图/视频 三湘都市报全媒体记者 卜岚
通讯员 钟小雨 王若惜



在长沙一商场内,市民正在挑选蛋白饮品。

上班族、健身人士首选高蛋白拿铁

在长沙星巴克阳光100店,新品“高蛋白拿铁PRO”的广告牌格外醒目,店内电视正循环播放产品宣传片,重点突出“6.0高蛋白、0乳糖”的核心卖点。

“今年全国上线高蛋白系列饮品以来,门店相关产品销量持续走高,单杯饮品售价36元/杯,可提供相当于3颗鸡蛋的蛋白含量。”该门店工作人员介绍,除核心款高蛋白拿铁PRO外,星巴克同步上市了高蛋白抹茶拿铁PRO以及两款季节限定产品,“现在工作日早上8点30分前后是蛋白饮品的销售高峰,不少上班族、健身人士进店首选高蛋白拿铁,搭配轻食刚好解决早餐需求”。

不止现制茶饮和咖啡赛道,即饮蛋白饮品也在长沙市场迎来热销。在长沙Ole精品超市万象城店,粒刻的PLUS蛋白饮也人气颇高。“这款饮料售价13.8元/瓶,每瓶含15克蛋白质,0乳糖,低脂低糖,适合运动后或者下午充能时喝,常常有顾客一次性买好几瓶。”

线上市场同样火爆。“我们120克液体乳清蛋白质饮品售价为158元/箱(每箱15瓶),有经典原味和蜜瓜清乳味两种口味。很多顾客都是整箱购买复购,目前已经售出了一万多箱,光评价就有千余条。”MACTION迈胜官方旗舰店的客服介绍。

饮品从消遣属性向功能属性延伸

Innova Market Insights的数据显示,2025年全球饮料新品中宣称“高蛋白”的比例,已从五年前的0.5%攀升至4.4%。Statistcs MRC则预测,全球蛋白质饮料市场规模将在2026年达到53亿美元。

“茶饮赛道集体加码蛋白品类,并非偶然跟风,而是消费需求迭代与行业转型升级双向作用的结果。长期以来,饮品市场竞争激烈,品类同质化严重,果茶、纯茶、常规奶茶等赛道早已趋于饱和,价格战、颜值战持续消耗行业红利,市场亟须全新的差异化突破口。”业内人士指出,随着国民健康消费意识全面觉醒,“低糖、低脂、高营养”成为饮品消费的核心诉求,传统高糖高热量茶饮逐渐遇冷,功能性、健康化饮品的市场缺口持续扩大。

此外,该业内人士也认为,从行业发展角度来看,茶饮赛道的迭代始终紧跟消费趋势,从最初的原料升级、口味升级,到后来的场景升级、颜值升级,如今正式迈入营养功能升级的新阶段,“相较于传统茶饮,蛋白饮品打破了茶饮仅为休闲饮品的固有认知,实现了饮品从消遣属性向功能属性的延伸,拓宽了茶饮的消费场景与市场边界。”

桃江“柿饼粽”火了,村民家门口稳增收



扫码看视频

三湘都市报6月14日讯 “早上7时就开始包粽子,忙碌14个小时都停不下来!”端午临近,益阳桃江县大栗港镇黄道仑村米儿农场里,粽香扑鼻。省人大代表郭美华带着村里的姐妹们,正赶制“网红粽子”——桃花江柿饼粽。

“用了6吨多糯米,订单排到了节后”

“我们这个柿饼粽,一串有28个,分为上下两层,寓意步步高升、团团圆圆,既好看又好吃。”郭美华一边讲解柿饼粽,一边与直播间的网友互动,“不仅是形状,口味上也有讲究。有的柿饼粽一串有四种味道,每种7个围成一圈,定制起来难度不小”。

“感谢大家的支持,实在是包不过来了!”6月13日,郭美华接下最后一波订单后发了条朋友圈。她告诉记者,不少公司下单给员工发福利,还有新店开张拿来做活动,“线上线下订单排到了端午后,天天加班都做不完”。

柿饼粽古称“思饼粽”,是县级非物质文化遗产,承载着夫妻团圆与追思先人之意。今年柿饼粽为什么这么火?郭美华介绍,今年新添置了高温杀菌设备,粽子保质期从一个星期延长到一个月左右。“底气足了,新客户哗哗地来。”郭美华难掩兴奋。

“柿饼粽”走红,村民家门口稳增收

为了迎接端午,郭美华4月底就开始张罗大家包粽子、接订单。“每天起早贪黑和姐妹们包粽子,一天要包5000个粽子,光糯米就包了6吨多!”郭美华感叹,虽然很疲惫,但肩上的担子还是不能卸,“我肩负着村里姐妹们增收的希望”。

车间里,每天有20多个人在忙活,分别负责采粽叶、包粽子、打包和发货。“都是村里的姐妹们,在家门口干活,大家干劲足得很。”郭美华介绍,车间务工人员多为周边留守妇女和脱贫户,“平常在这里包粽子,最少一天也有200多元,多的能有三四百元,加上日常务工,一年能攒几万元”。

“去年端午发工资发了差不多12万元,今年估计能到15万元。”郭美华粗略一算,光这一季,就能给工作间里的村民们带来人均近7000元的收入。2025年,郭美华还带着桃花江柿饼粽亮相北京非遗展会。该款粽子凭着软糯口感和别致造型获评“全网最漂亮的粽子”。粽子火了,村民的腰包也鼓了。

目前,郭美华的农场通过售卖柿饼粽等各类农货,年电商销售额已超百万元,累计带动周边150多户农户增收300余万元。郭美华说,“一个粽子带火一个村,这话不夸张。”

■文/视频 全媒体记者 罗艾敏



郭美华(后排左二)和村里的姐妹们一起包柿饼粽。受访者供图