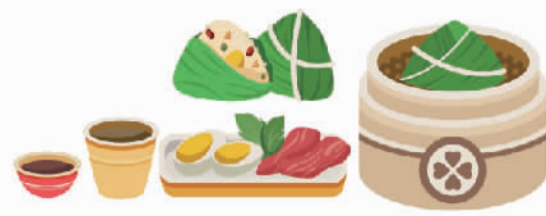


经济日报携手京东发布数据——

在这里读懂中国消费

新口味粽子受欢迎



说数

□ 本期点评 柴祯祯

粽子是端午节必备美食,也是我国饮食文化的重要组成部分。随着消费水平和消费观念的持续提升,消费者对粽子的吃法和口味提出了更多要求。同时,需求的升级也推动了粽子生产行业的变革,相关商家不断推陈出新,持续创新口味,整个行业正焕发新的生机。

从蒸到烤,从甜到咸,从传统工艺到个性化定制,粽子的制作方式愈发丰富,味道也更加符合现代人的多元化要求。数据显示,端午节前夕,粽子销量环比增长14倍,其中新口味粽子超过135种。一方面,这反映出粽子消费的个性化、品质化发展趋势,消费者对新口味、新品类的粽子越来越感兴趣。另一方面,这也预示着粽子行业迎来更大发展机会,商家需要紧抓节日市场这一风口,在创新上做文章,在质量上下功夫,实现高质量发展。

值得注意的是,随着新口味粽子的“井喷”,不少问题和挑战也浮出水面。随着新产品、新品牌不断涌现,市场竞争变得越来越激烈,商家不仅要满足消费者多元化需求,还要持续提高服务水平,不断增强产品品质和生产工艺,多管齐下方能实现更好发展。

商家还要注重品牌形象建设,把传统和现代有机结合起来,打造更具辨识度的品牌形象,提高品牌认知度和美誉度。此外,商家还可以通过多种渠道进行宣传和推广,吸引更多消费者购买和体验,拓展销售渠道,提高市场竞争力。

总体来看,粽子消费市场正处于一个充满机遇和挑战的发展时期,粽子生产商家需要不断创新和发展,满足消费者多元需求,注重产品品质和品牌形象的建设,才能在激烈的市场竞争中脱颖而出。

(点评人:京东消费及产业发展研究院高级研究员)

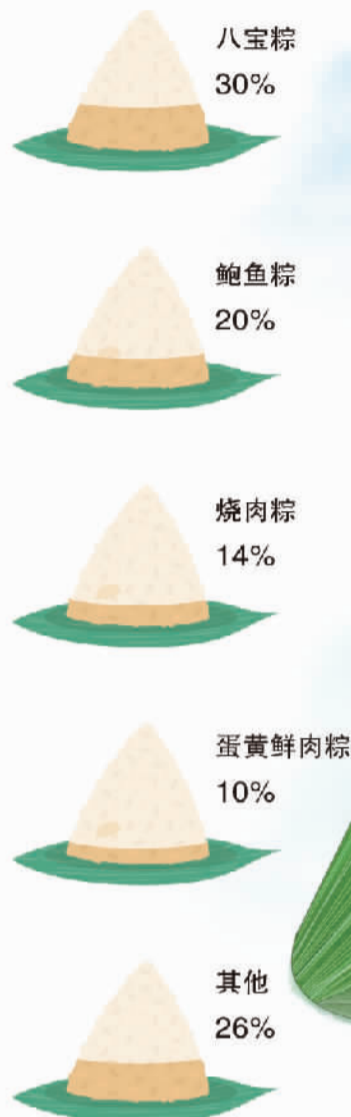


推出新口味粽子可以满足消费者追求新鲜需求,促进传统文化和传统食品的创新传承。但是,商家在创新过程中,要注重产品品质,确保新口味粽子的口感和质量,不能为了创新而创新。只有确保消费者的购买体验和口碑,才能为行业注入创新与传承双重动力。

随着人们消费观念改变和市场需求不断变化,粽子生产商家需要不断创新产品,以满足消费者的个性化需求。此外,可以推出个性化定制服务,让消费者根据自己的口味需求进行定制,在打造差异化优势的同时,也可以为商家带来更多的商业机会和品牌价值。

1 粽子口味多元化

不同口味粽子搜索量占比

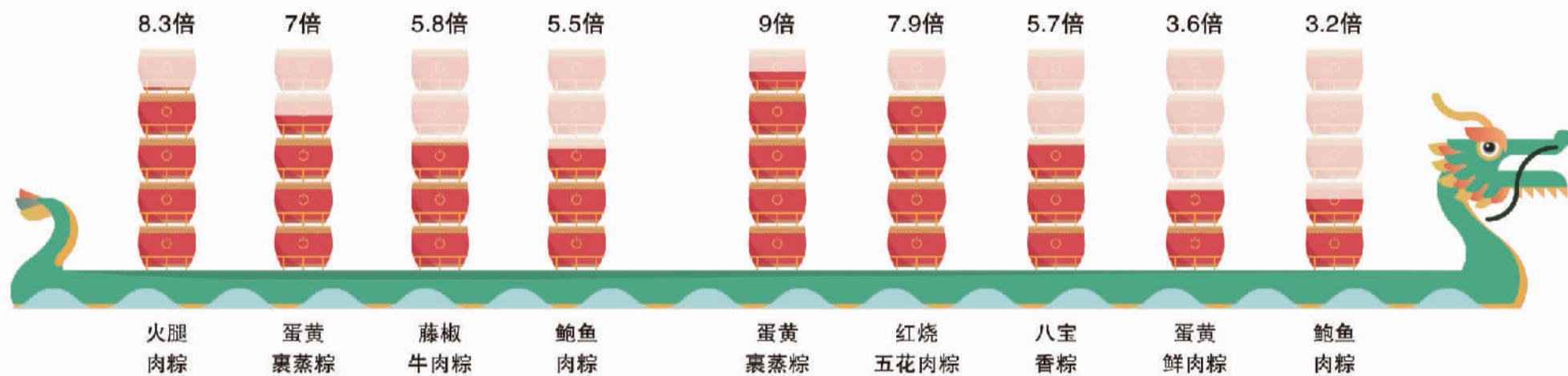


不同口味粽子的销量占比



注:除蛋黄粽、鲜肉粽、豆沙粽、红枣粽以外,统称为新口味粽子

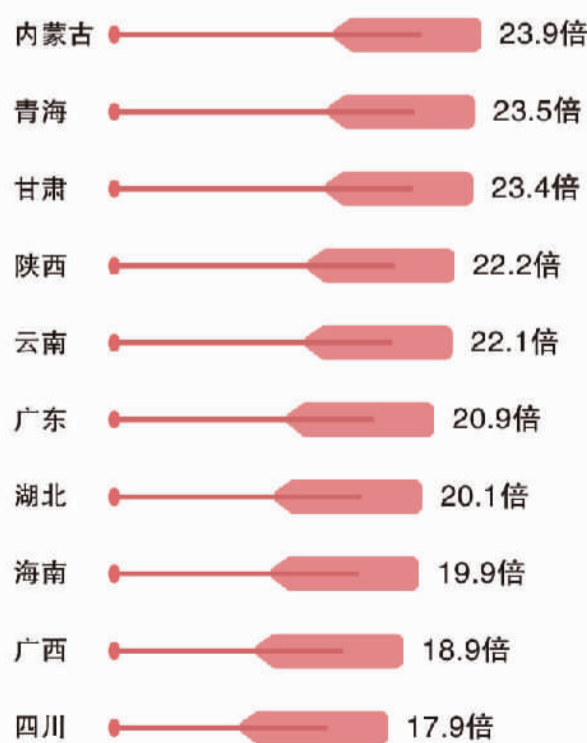
不同口味粽子搜索量环比增长



新口味粽子销量环比增长

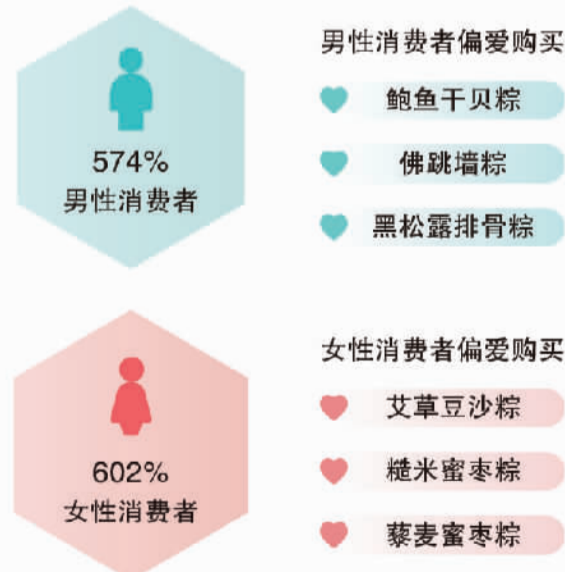
2 消费者特征

粽子销量环比增长TOP10省份

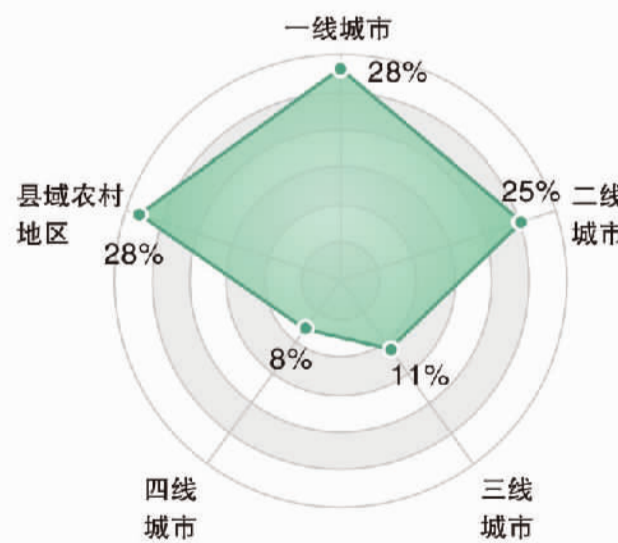


不同性别消费者的粽子消费情况

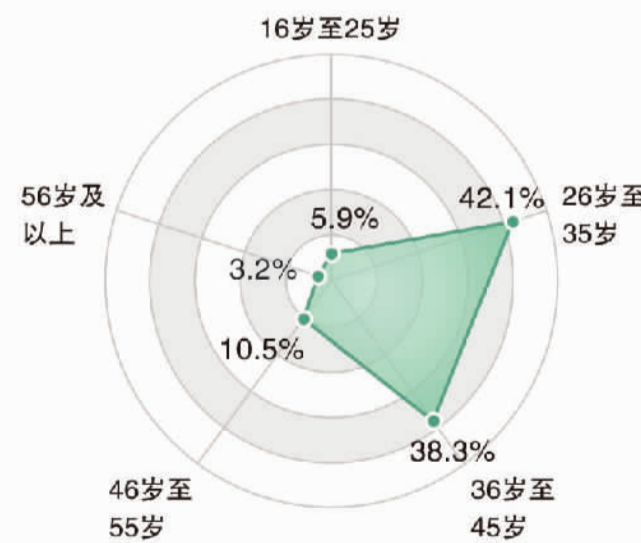
新口味粽子销量环比增长



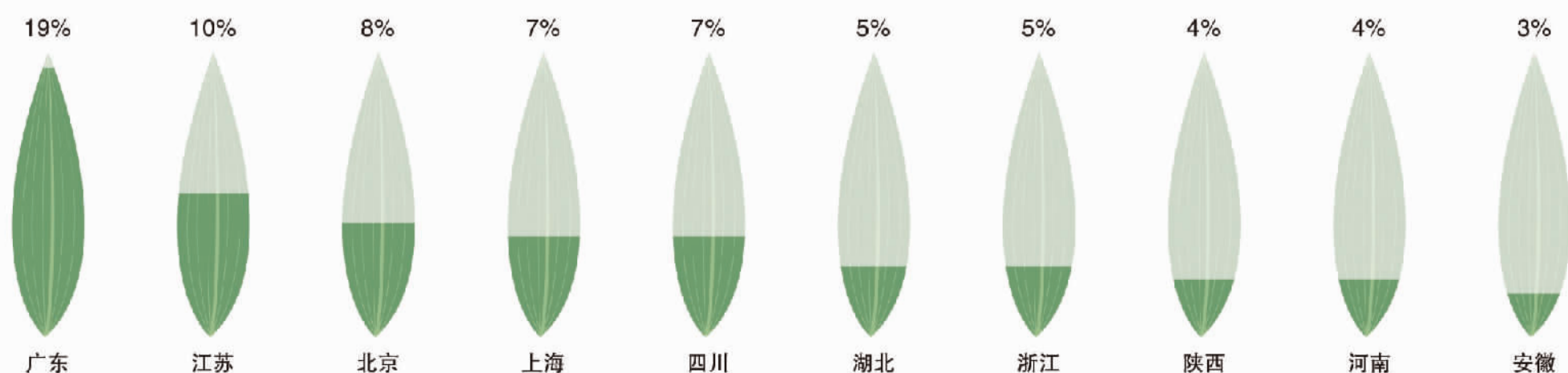
各区域粽子购买量占比



各年龄段消费者粽子购买量占比



粽子购买量占比TOP10省份



更多内容 扫码观看 数据周期: 2023年6月6日至6月15日