



## 返校季来了

# 复课复学日 采购好奶时

文/图 羊城晚报记者 梁伟韬



▲市民选购奶产品

▲享受“周期送”  
优惠的燕塘“广州塔”  
系列新鲜牛奶

参与热销套餐产品  
之一的风行金牌鲜牛奶

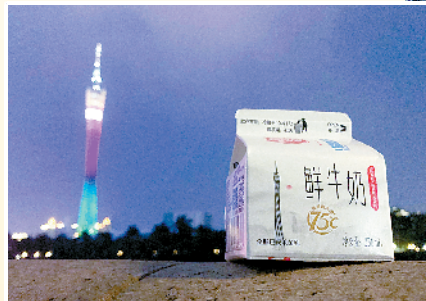


满足不同客户需求的香  
满楼“娟珊”大瓶奶和小瓶奶

奶是一种重要的营养品。新冠疫情期间,钟南山院士曾指出牛奶的营养对人们的健康很重要,可以提高人们的免疫力,疫情期间对病患康复也起到很大作用,他每天都要喝两杯。

好的牛奶对各年龄层的人都能起到补充营养作用,特别是青少年,不少家庭和学校都有采购牛奶给青少年饮用的安排。随着新冠疫情逐渐缓解,各学校开始复课复学,一杯好的牛奶,可以为重新投入课堂的学生哥学生妹们提供学习动力。

羊城晚报记者获悉,不少奶企的生产并未大受新冠疫情影响。在积极的复工复产和市场分析策略下,甚至还有新品推出,一些新品直接瞄准青少年学生群体。不少奶企也在复课复学当下展开促销活动,吸引消费者购奶。记者走访市场,发掘了复课复学下的奶类新品及优惠促销政策——



## A 奶企新产品,瞄准青少年学生市场

疫情之下复工复产不能忘,一些新产品就此诞生。它们的客户群,瞄准的正是当下已逐渐复课复学的青少年学生群体。

不少学校会直接采购奶产品提供给青少年学生饮用。在当下复课复学期间,伊利推出了专供校园的常温原味酸奶和芝士味学生饮用奶等新产品。记者了解到,这些针对校园需求的新产品,均明确写有“仅供校园渠道”“中国学生饮用奶”等文字标识,其包装也配有青少年学生喜欢的卡通人物形象。据了解,为确保专供校园渠道的奶制品安全送到学校和学生手中,伊利在全国各地推出“无接触”配送模式。除了推出新

品并创新配送模式,伊利在新冠疫情发生至今,还向不少学校捐赠酒精、消毒液等防疫物资,并持续向各地贫困学生捐赠包括奶产品在内的各类物资达1200万元,确保更多学生喝到放心奶产品。

推出新品的不仅只有伊利,来自广州的香满楼亦对自身产品进行革新。今年3月,香满楼在现有“娟珊”鲜牛奶946毫升大瓶装之外,推出250毫升小瓶装奶。从原本目标客户为采购一大瓶放冰箱保存全家分享饮用的家庭,细分出人手一瓶的个人客户。记者近日走访市场发现,3月份才推出市场的250毫升“娟珊”奶不仅在大中型超市和946毫升大瓶装同柜

出现,在强调个人采购的便利店也较常见。随着今年高考时间安排的敲定,香满楼已于4月有针对性地面向高考考生推荐250毫升“娟珊”奶,除了“人手一瓶方便饮用”的概念外,还在宣传中告知客户:每瓶“娟珊”奶具有高于国家标准的蛋白质含量,可提高免疫力;含有硒元素,有助于改善视力。



◀伊利专  
供校园渠道的  
风味酸奶  
受访者供图

## B 优惠价格,吸引青少年和家庭订购奶产品

想吸引消费者复课复学期间购买奶产品,除了出新品,优惠的价格也颇为诱人。

记者从风行牛奶品牌方获悉,广州和佛山地区顾客,即日起通过微信公众号“风行生活广佛”订购指定的风行牛奶产品,即能享受特别优惠。以广州地区为例,记者进入风行生活广州站发现,包括金牌鲜牛奶、乳酸菌酸奶、甜牛奶等超过10个不同品种或规格的奶产品,目前正以“少年强中国强”季度热销套餐形式优惠出售。部分“少年强中国强”热销套餐奶产品,消费者可享受大宗采购优惠价或者多买多送产品的待遇,并可以“每天送”“间隔送”“星期送”等方式,个性化要求商家把新鲜奶产品送到指定地址。对于部分暂未复课但有饮用原本专供中小学和幼儿园学生饮用奶需求的顾客,风行牛奶同样在“风行生活广佛”公众号中,提供绿色订购通道,以“配送到家”或“到店自提”的方式确保学生“停课不停奶”。

除了风行,同样源自广州的燕塘牛奶,也在复课复学当下推出促销措施。记者获悉,广州地区顾客通过关注微信公众号“燕塘乳业”,点击“广州-订奶”,在5月10日至5月31日期间选购“周期送”产品时,可领券享受“订48瓶奶减16元”的优惠,当中便有不少家庭会买给孩子饮用的燕塘210毫升玻璃瓶装鲜牛奶和210毫升玻璃瓶装酸奶产品。除了玻璃瓶装奶产品,喜欢新鲜事物的学生和家庭,也可凭此优惠,订到4月份刚刚上市

## 文具用品赶潮流

# “返校神器”买了吗?

文/图 羊城晚报记者 郑少玲

根据广东省教育厅《广东省2020年春季学期学生返校工作方案》,经广州市新冠肺炎防控指挥部研究同意,广州市首批高三、初三年级学生已于4月27日返校,其他年级学生也在近期陆续返校。随着“神兽”陆续归笼,商家们是否还能像以往一样挽狂一波“返校经济”呢?面对这样一个“非常返校季”,师生们都热衷于购置什么“神器”带回校呢?

## 文具用品也要赶潮流

记者近日在走访超市、书店和文具店的过程中发现,商家都将书包、笔记本、文具盒等文具用品摆在最显眼位置招揽生意,而且款式和图案多种多样。据文具店的店员介绍,文具用品也需要适应学生的需求,赶上市场的潮流,这样孩子们才会感兴趣。

在天河城永旺超市的文具专卖区域,记者看到一个写着“新学期开学购买清单”的宣传牌挂在该区域最明显的位置。这个购物清单上分别列出了1-3年级的必备文具、4-6年级必备文具、午休用品、住宿用品、学校生活用品、中学生必备文具以及服饰(皮鞋、白袜、白色运动鞋)。如此贴心的指引服务,自然也吸引了不少家长的眼球。

售货员告诉记者,随着近期学生们陆续返校,确实

带热了文具用品的销售。至于最受欢迎的文具用品是什么?售货员表示,家长们一般都会选择购买新书包当做对孩子的鼓励,所以超市在这段时间会将书包产品摆放在最显眼位置。

## 年轻父母更愿意网购文具用品

除了实体店的文具用品销售开始热起来,今年网购文具也异常火爆。番禺珠江花园小区一家文具店的老板向记者介绍,今年受疫情影响,大多数家长无法出门,孩子都在家上课,因此有很多家长都已经提前帮孩子网购了文具用品。

另一家实体店文具店的老板也坦承,由于今年有更多家长选择在网上海购文具用品,因此自己的实体店生意也不如从前那样火爆。

记者在采访过程中发现,年轻的父母其实更愿意在网上帮孩子购买文具用品。据这些年轻的父母介绍,网上可以选择的品种更齐全丰富,而且价格往往比实体店便宜,只要选择知名的文具品牌,质量也会有保障。

## 新型返校“神器”Get起来

除了必备的常规文具用品带热了一波“返校经济”之外,今



年还出现了不少新型返校“神器”。今年受疫情影响,不少师生出于个人健康卫生考虑,纷纷自带防疫产品回校,由此也衍生了不少返校“神器”,比如为了防止丢失而带有锁扣的便携式免洗洗手液、口罩收纳盒、带USB接口的加热饭盒等。

有趣的是,一段时间的网课之后,家长为防止孩子回归校园后会沉迷手机,就给孩子买了智能定时手机锁。手机放入盒子里上好智能锁,到设定的时间才能自动开启。记者发现,这些比较新型的返校“神器”多数在网上才有销售。记者尝试在某电商平台分别输入“USB加热饭盒”和“智能定时手机锁”后,出现的产品琳琅满目,数量繁多,究竟要如何挑选一个优质卖家来购买产品呢?

据有丰富网购经验的人士介绍,优质的电商卖家必须符合四个条件:一是卖家的好评率高,至少得有97%;二是掌柜的发货速度快;三是97%以上的买家对其价格和质量的综合评价要优良;最后是卖家已经加入系统的消费者保障协议,这样售后才有保障。最好商家还能七天无条件退货。

据了解,每一次的“开学经济”都很容易滋生攀比之风,家庭条件不够好的家长和孩子在攀比之下会倍感自卑与压力。有教育专家表示,在今年特殊的“返校经济”面前,广大家长和老师在宣传引导孩子做好疫情防控的同时,也要将理性消费观纳入日常教育中,这对引导学生养成理性消费习惯大有裨益。



热点

# 顺丰要进 外卖领域“搅局”?

“目前仍在内测中,主打团餐业务!”

文/羊城晚报全媒体记者 宋昀潇 实习生 杨锦兰



「丰食」小程序的主页面



市民对外卖服务的要求也很高

“大牌餐企”的出品相对有保障

今年3月,顺丰推出“丰食”外卖平台,以微信小程序的方式提供外卖业务。有业内人士认为,顺丰涉足外卖领域,将搅动现有外卖市场,未来或将形成“三足鼎立”局面。

## 上线初衷,只是解决自身员工用餐问题

从今年3月开始,顺丰同城公司推出“丰食”小程序,主打外卖,并在国内部分城市推行。

顺丰方面表示,这个小程序上线的初衷是在疫情期间解决自身企业员工的用餐问题,后来,部分顺丰月结客户也可使用“丰食”服务,但目前仍处于收集需求信息阶段。

据悉,“丰食”现在是顺丰的内部孵化团餐平台,并由公司内部的项目组负责管理、运营。羊城晚报记者在微信搜索“丰食”小程序,打开后看到外卖下单和未上线的堂食点餐服务,页面较为简洁,相关功能也较易找到。在外卖下单页面,用户要先进行企业认证:输入企业名称、姓名、联系电话后方能点餐。

在主页面下方的人驻餐饮企业名单中,记者发现已有必胜客、德克士、“开饭”等品牌,数量多达50多个。“此后将有更多‘大牌餐企’陆续进驻。”顺丰表示,与品牌商家合作,不仅可保证餐品安全,而且餐品的可选性也会更加丰富。

## “新丁”出现,加快龙头企业优化进程

业内人士普遍认为,此次顺丰“丰食”小程序上线,对现有外卖行业的发展影响极大。目前,在“饿了么”、“美团”等有一定市场垄断地位的企业统领下,顺丰选择主打团餐这一差异化路线进入外卖行业,相信是一个较好的介入点。

广东亚太创新经济研究院产业经济研究所所长刘卉表示,由于新冠疫情影响,部分公共食堂关闭或取消堂食,团餐订购成为不少企业的迫切需求。她认为:“但目前能将团餐做到行业领先地位的企业其实并不多,而顺丰本身在市场的认可度颇高,企业比较容易接受,这也是他们展开团餐业务的优势所在。”

对于需求方的商家来说,顺丰只是为他们多提供一个全新的选择渠道而已;对于“美团”“饿了么”等平台来说,如今有强大竞争力背书

的“新丁”出现,可能会加快促进其改善服务、调整和完善与商家的合作模式。

顺丰相关负责人透露,待团餐“内部运营”足够成熟时,项目组就会探讨“丰食”能否成为同城客户的其中一项增值服务。“至于这个小程序未来的发展前景,我们内部也在观察和思考中。”该负责人说。

对此,刘卉认为,企业在团餐订购问题上,价格并不是他们首先要考虑的因素,食品安全及质量会更为重要。所以,她建议在未来的发展中,顺丰可以发挥其较高的市场认可度、相对成熟的运营体系、专业化的团队、便捷的网络体系和对质量有较严格把控等优势,并在这些方面实施差异化竞争,逐步构建自己在外卖行业的市场地位。

直击

# 大数据! 市民夜宵 最爱吃火锅、烧烤、小龙虾

延长营业时间,只为满足深夜食堂市民的口福之欲

文/图 羊城晚报全媒体记者 宋昀潇 实习生 沈安芳

美团研究院的数据显示,截至5月4日,全国生活服务业消费复苏率已达91.5%,人们开始“抛弃”自家小厨房,外出享受堂食了。

而深圳则成为到店餐饮订单量最多的城市,火锅、烧烤、小龙虾等成为人们夜宵首选。与此同时,烧烤也稳坐广州夜间外卖“头牌”。5月9日晚,羊城晚报记者走访广州多家餐厅,探究受疫情影响到不景气的餐饮行业中,烧烤、小龙虾、火锅等品类是如何突围而出。

## 烧烤、小龙虾、火锅店人气旺

5月9日晚上6:30,记者在珍姐龙虾总店看到,两层共20多张餐桌有七成上座率。该店的营业时间从中午11时至次日凌晨4时,晚上7时正是顾客最多的时候,店主珍姐在店内跑前跑后,忙个不停。她说,疫情发生到现在,生意已恢复六七成,除了自身坚持,最重要的是还有一直支持自己的顾客,他们要么到店光顾,要么就叫外卖。“五一期间,我们卖出过百斤小龙虾,五一之后我们的情况好了很多,现在三家分店的外卖每天加起来都有60单左右。”

活泼烧烤天德广场店如今也在市场回暖的热潮中呈现出蒸蒸日上态势,五一期间,该店还出现排



店员在为顾客烤制罗氏虾

号、爆单现象,每天的用餐人数都破百,其中有不少是外地游客。当晚8:30,记者来到店里,发现里面十几张餐桌座无虚席,店外还有人排队等候。

其创始人Nathan告诉羊城晚报记者,他们现在的客流量一直持续增长,附近写字楼许多白领下班后都会三五成群到店消费,享受露天烧烤和热闹碰杯的欢乐气氛。8:30,店里开始第二轮“翻台”;9:00,客流量就处于爆满状态。

传记潮发牛肉火锅店多家分店在饭点的人气同样爆棚。负责人林先生告诉羊城晚报记者,从晚上6时开始,店内就会坐满客人,店外也开始排起长队。由于他们的营业时间至凌晨五点半,半夜1-3时也是一个小高峰。林先生说:“我们外卖销量上升的同时也趋于稳定,销量最高的门店一个月可以卖5000张单。”

## 夜宵吃的其实是“氛围”

美食类APP上的烧烤、小龙虾、火锅等品类,一直是人们的主要话题和消费焦点。搜索美团APP,记者发现,许多小龙虾店的套餐和代金券近半年销量已过千单,一些火锅店甚至已过万单,比如蒙蒙羊自助火锅餐厅荔湾广场店的全天通用自助餐,半年销量已超9万单。

“我很喜欢这份烟火气。”珍姐龙虾的熟客戴小姐甚至和店主珍姐成了好朋友,母亲节她还给珍姐送上花篮。戴小姐告诉羊城晚报记者:“我一个会到店几次,除了小龙虾,宵夜我们还会吃烧烤和小炒。”另一位食客冯小姐则表示,由于自己是湖南人,本来就爱吃小龙虾,夏天正好是小龙虾旺季,此时的肉质和口感会特别好。

“上班族吃宵夜和朋友、同事一起喝个小酒、聊聊天,借这份闲适可慰藉工作的烦恼和疲惫。”珍姐说。



结伴而来的食客

活泼活海鲜烧烤店不少市民聚会的好去处,刚工作不久的白领程小姐就和朋友在晚上7时下班后顺路到店用餐,排了50多分钟才吃到鲍鱼、生蚝、膏蟹等菜品。程小姐说:“我比较爱吃辣的,也很喜欢吃龙虾,可惜现在已经卖完了。”“我们卖得最多的是鲍鱼,人均消费1.5个。除此之外,当季的新鲜膏蟹也很受客人欢迎。”Nathan说。

同样靠场景取胜的是传记潮发牛肉火锅店,这里有不少家庭客,雪花牛肉、爆汁牛丸是食客的首选。

## 借夜经济东风延长营业时间

据广州市商务局最新发布的数据显示,五一小长假前4天,全市餐饮总营业额逾10亿元,恢复至去年同期近六成水平,与四月份日均营业额相比,提升超三成,市场正在加速回暖,人们开始“报复性夜宵”,而五一假期则成为疫情爆发以来广州餐饮行业快速回暖的重要节点。

Nathan告诉记者,他们把营业时间延长至凌晨4时,“下星期三,建设六马路分店也会重新营业。”与此同时,该店推出不少原创菜品,如澳洲肥牛牛小排烤串、东南风味鸡腿肉烤串等。

虽然,五一后珍姐龙虾店的人气持续上升,但珍姐还是不敢放松,她认为,好产品、坚持品质才是制胜关键:“我们店里的龙虾都是生长在江苏的湖里,并用上好饲料喂养。在口味研制上,我们花了不少功夫。有些人觉得小龙虾只能做成辣味,但我们的清蒸小龙虾却让不少嗜口食客尝到了真正原汁原味的好食材。”

传记潮发牛肉火锅店在宁夏有自己的养殖基地,牛会送回广州屠宰,从屠宰至到店时间一般不会超过3小时。该店负责人林先生表示,不断向好的消费形势,也让他们重新建立起继续扩张开店的信心。