



零食大降价，你实现零食自由了吗？

株洲晚报融媒记者刘芳

“一包猪肉脯便宜将近7元，实打实的折扣。”12月20日，许久未走进零食店的市民刘女士，在神农城的良品铺子零食店中，按着“会员价”的价签买了几款打折的零食，“以前只发会员优惠券，高端零食店也开始打折了。”

近日，良品铺子宣布17年来首次大规模降价，300款产品平均降价22%，最高降幅达45%，主要集中在成本优化但不影响品质以及复购率高的零食上。

休闲零食行业竞争进入新阶段。日前，记者走访我市休闲零食市场，了解消费者反响如何，以及降价潮给零食行业带来什么影响，有如何应对措施？



临近年末，零食店推出丰富多样的礼品盒。刘芳 摄

1 【探访】
顾客多了，降价爆款成必买品

“18件商品只要99元！大家快冲”“囤了一堆零食才100块钱”……记者在社交网络平台上也看到不少网友分享，他们入店后感受到降价的惊喜，纷纷晒出消费单。网友表示，良品铺子品质过硬，现在价格不贵也更亲民了，很难拒绝。

在天元区一家良品铺子线下店，记者看到各式各样的零食摆得满满当当，不少顾客正提着购物篮选购零食。

货架上可明显看见不同种类的零食均有不同幅度降价，风干牛肉、手撕牛肉、猪肉脯等明星商品均贴上醒目的VIP会员专享价签，原本零售价为89.9元/斤的散称猪肉脯自然片，打折后直降30元，以每斤约6包的重量估算，每包的价格降了5元左右。

“降价的这几天，店里的顾客数量也多了起来，交易量也有明显上涨。”良品铺子店员介绍，一是因为周末销量本身就比平日好，二是大家听说降价消息，购买力增加。

“之前还有支付宝代金券和满额赠礼，活动今天结束了。不过，今天店里有会员价，贴着会员价的商品折扣力度都蛮大的。”正在选购零食的刘女士满意地说。

记者了解到，本轮降价中，夏威夷果、松子、开心果、腰果等坚果，猪肉脯、鸭脖、烤香肠等肉类零食，辣条、豆干、面包蛋糕、瓜子等复购率高的爆款，现在是降价主力。

以坚果品类为例，在售的大开口夏威夷果(400g)降至29.9元/罐、香烤紫衣腰果(500g)会员价降至49.9元/罐，调价后的夏威夷果、松子、巴旦木等坚果产品降价幅度最高达40%。

记者发现，店内顾客的购物篮中几乎都有这几款产品。

该店店员告诉记者，在公开信发布之前，良品铺子内部就曾就降价的表述进行多次探讨，尝试用“求生价”“良心价”等标签重新争取消费者，之后两种方案都被否决，直接用一目了然的“会员价”。

2 【市场】
降价是顺应消费趋势

“以前，在良品铺子随便挑一筐，没得500元、600元出不了门。”天元区周女士直言，在零食很忙、戴永红等零食店鲜见的前几年，良品铺子确实是春节待客、自驾游远行时买零食的首选品牌，“现在零食店遍地开，良品铺子也没那么不可或缺了。”

降价，似乎成为行业主旋律。除了良品铺子，曾被誉为高端零食三巨头的三只松鼠、百草味也打响价格战。2022年底，三只松鼠首次明确“高性价比”核心战略，通过优化供应链全链路实现利润溢出，同时将利润让渡给消费者，实现高质量性价比。

良品铺子为何突然宣布降价？对我国的零食市场有什么影响？

“降价的主要原因在于顺应消费趋势。”赵一鸣零食株洲地区负责人肖金魁表示，现在的消费者对于价格更加敏感，降价也是为了覆盖更多消费者的需求。一方面是迎合消费端的变化。另一方面，降价也是为了迎合愈来愈复杂的外部形势。

临近傍晚，在湖南工业大学东门的赵一鸣零食，凭借“买零食怕贵，就找赵一鸣”“不玩套路，真便宜”口号，吸引了一波又一波的消费者进店。

“我们定位在35岁以下的客群，有2000多个SKU，依靠强大的供应链体系，能保证零食就比别人便宜。”肖金魁告诉记者，以AD钙奶为例，我们的供货价比湖南总代理拿的价格还便宜，还有雀巢咖啡我们卖4.5元一瓶，而这是一般小卖部的进货价。

低价，再加上每个月两天的会员日，让赵一鸣零食开业一个月就积累了会员1万多人，高峰期的日客流量达1000多人。

“我们和良品铺子的目标客群不一样，所以它的降价对我们来说没有影响。”肖金魁坦言，“赵一鸣零食就是最低价，所以也不存在再降价，除非偶尔部分产品的价格调整。”

对于株洲本土零食品牌戴永红来说，此次降价潮也没有什么影响。戴永红零食相关负责人告诉记者：“戴永红零食27年来，不会为了显得低价而放弃产品品质，今后仍将按照产品精选且平价的路线发展。”

3 【趋势】
产品复购力，还得看品牌社群运营、单品创新能力

近年来，主打低价的量贩模式，对我国零食业态带来巨大冲击。

零食很忙和赵一鸣零食进行战略合作合并，三只松鼠推出了社区零食店，中百集团打造了零食折扣店小百零食铺……新老品牌的入场，使得量贩零食赛道竞争加剧。

以湖南工业大学沿街门店为例，一条街上不仅有戴永红、零食很忙、赵一鸣零食3家量贩零食，还有罗森、today等连锁品牌便利店，让这条街的休闲零食业进入了“战国时代”。

据艾媒咨询数据，中国休闲食品行业市场规模持续增长，2022年增至11654亿元，预计2027年市场规模将达12378亿元，与此同时量贩零食店也在全国范围内遍地开花。

站在岔路口的休闲零食企业，是用降价断臂求生，还是冒着失去在牌桌上资格的风险坚持高端路线？从此次良品铺子降价潮似乎看到了答案。

“消费者在零售消费的场景上发生了很大变化。”有业内人士表示，“传统商超的没落，为消费者腾出了一些线下的市场空间。另外，供应商或者品牌方对量贩零食店热衷的主要原因还有便利店和大型商超的铺货量不足，不能满足品牌方或者产品方的铺货要求。最后，疫情后消费者还是希望走出去走走转转，这也为线下的休闲零食店的发展提供了一个非常好的机会。”

在商业观察家李哲看来，量贩模式反映在用户视角，是消费迈入理性时代，不同人群的消费层次更分化、更分明。

不过，降价是否能持续吸客犹未可知。也有业内人士提到，优化供应链、将原料分级级应运实现最大化使用等做法打下来的价格，很容易触及企业的毛利红线，也不排除出现价格战背后对供应商的极限压榨、限期下架等做法，“降价消费者也只会买一次、两次，所有品牌都在打价格战之后，形成持续复购还得看品牌社群运营、单品创新能力。”

超20省份冷如钻冰箱 全国冷冻地图来了
看看你家在哪一层



今冬以来最强寒潮的影响刚刚结束，本周，新一股冷空气又续上了。受其影响，我国北方大部气温继续探底，不断刷新下半年来的新低。不少网友纷纷吐槽，“一出门就进了冰箱冷冻层”“我这儿的太阳就是冰箱里的灯”。预计今起(12月22日至23日)，在冷空气影响下，我国江南、华南等地也将继续体验常年三九、四九期间的寒意。中国天气网特别推出全国冷冻地图，快来看看你家在冰箱的哪一层？

超20省份冷如钻冰箱

上周，今冬以来最强寒潮横扫我国，北方多地最低温打破历史同期纪录，中东部出现大范围雨雪冰冻。本月初，新一轮冷空气又接踵而来。据中国天气网气象分析师王伟跃介绍，在寒潮及冷空气的接连打压下，12月21日，我国东北、华北多地最高气温再创下下半年来新低。预计今明两天，南方多地气温也将降至近期最低点，最低气温0℃线将向南推进至贵州南部至华南北部一带，超20省份冷如“钻冰箱”。

从中国天气网推出的全国冷冻地图可以看到，12月21日，黑龙江大部以及内蒙古中东部等地最高气温普遍不足-18℃，户外宛如冰箱冷冻层，日转变行走的“冻肉”。当地的小伙伴们外出都得做好全套的防寒保暖措施，以免冻伤。西北地区大部、华北、黄淮、江淮等地全天气温都维持在冰点以下，天寒地冻，堪比冰箱的冷冻层，最厚的羽绒服可以派上用场了。

江南、四川盆地到重庆、贵州等地最高气温普遍都在10℃或以下，温度和冰箱冷藏室不相上下，再加上当地没有集中供暖，为了不发抖，电热毯、暖手宝、暖风机等各类御寒神器都可以安排上了。而华南地区以及云南等地最高气温

低温需注意哪些健康风险？

根据国家疾控局发布的《寒潮公众健康防护指南》，气温下降会导致人体血管收缩，呼吸频率加快，增加健康风险，如加重关节炎、类风湿关节炎等患者的疼痛、引发心脑血管系统疾病、加重泌尿系统疾病和内分泌系统疾病等。

在持续低温的“冰箱”模式下，以下三类人群要重点防护：一是敏感人群，如婴幼儿、儿童、孕妇、老年人等；二是有慢性基础性疾病的人群，如患有心脑血管疾病、呼吸系统疾病等人群；三是户外作业人员，如交警、环卫工人、建筑工人、快递员、外卖员等。

当寒潮天气来临时，敏感人群及有慢性基础性疾病的

普遍在10℃以上，暂时还不用“钻冰箱”，但当地气温较常年同期也明显偏低，怕冷的小伙伴们还要注意添加衣物，以免着凉感冒。

12月22日，吉林东部部分地区也加入了冷冻层，但黑龙江、内蒙古冷冻层的区域有所减小。河南大部、山东西南部、安徽南部的部分地区退出软冷冻层，进入冷藏室。而随着冷空气的到来，包括福州在内的福建北部将进入冷藏室，体验瑟瑟发抖的寒意。

12月23日，冷空气对我国的影响趋于结束。黑龙江北部、内蒙古东北部局地还处在冷冻层，寒意不减。软冷冻层区域大幅缩减，江苏、安徽、山东大部以及河北南部、陕西中部等地的部分地区最高气温重回0℃以上，进入冷藏室。而西南地区北部和中部、江南等地的大部分地区依然处在冷藏室，防寒保暖工作仍不能松懈。

冷了这么久，到底什么时候才能回温呢？王伟跃表示，23日之后，随着冷空气影响的结束，我国各地气温将明显回升，逐步恢复到常年同期正常水平，各地持续低温的情况也将得到缓解。

(据中国天气网)

天寒地冻，这份行车安全指南请收好

株洲晚报融媒记者/沈全华 通讯员/欧阳帆

雾天行车，4个避险操作要牢记

- A 尽量避免超车**
大雾天气能见度低，不利于观察相邻车道及对向来车情况，要尽量避免超车。同时也不能轧线行驶，否则会有与对向来车相撞的危险。在弯道和坡路行驶时，应减速慢行。
- B 不要急刹车**
突然急刹车，后车往往来不及反应，从而导致追尾。若需要刹车，可连续轻点几下刹车，不仅可以起到提醒后车的作用，还有助于控制车速。
- C 喇叭提示**
雾天行车，必要时可以鸣笛，有助于其他机动车、非机动车以及行人判断你的位置，有效防止意外发生。
- D 清除车窗雾气**
雾天多发于秋冬季节，这个季节气温低，车内容易起雾。应及时启用前后窗除雾、后视镜除雾等功能，并将出风口朝向挡风玻璃，消除车内雾气。必要时还可以准备一些除雾剂，放在车上备用。

- A 慢行、缓刹车**
冰雪路面车轮容易打滑，车辆在行驶过程中车速要慢，避免猛加速或猛刹车，油门要缓缓踏下或松开，制动以点刹为主，轻踩轻抬。尽量走有车辙的路线，不要轻易尝试走被冰雪覆盖、路况不明的路段。
- B 保持车距**
冰雪地面阻力很小，跟车距离太近很难在短距离内刹住车，容易造成追尾事故。如果路途中正在下雪，视线会受阻，一定要提前给出汽车信号灯，确保周围车辆能有充足时间反应，自己也要注意观察前、后车辆的信号灯状态，及时保持安全车距。
- C 慢转弯**
遇到弯道，尤其弯道较大的弯道时一定要提前减速，注意其他车辆的动向，特别是弯道会车时，请做到不抢行、不催促、有序慢行。
- D 控制灯光**
如果能能见度不高，或者雪正在下的时候就应该开启前后雾灯，以便让别人能及时看到你。

若车辆因突发状况无法前行，又该如何处理？交警表示，若因能见度过低或发生交通事故等情况无法再向前行驶时，驾驶员应根据现场实际情况及时将车辆停到应急车道，打开危险报警闪光灯。同时，车上驾乘人员也应立即转移至安全地点，并拨打报警电话求助。

雨天行车，6大要求别忘记

- A 清除雾气**
雨天开车出门前要检查雨刷器，如果开车途中车窗有水雾，就把空调调到吹风挡，风口朝向挡风玻璃，用风力把雾气驱除。
- B 减速驾驶**
要放低车速，不要急刹车，否则骑车很容易“跑偏”，减速时避免急刹车造成侧滑。
- C 转弯勿急**
雨天开车转弯容易侧滑，所以转弯时要慢，转过弯之后再恢复正常车速。打方向盘要轻柔，不要猛打方向盘和猛踩刹车。
- D 减少变道超车**
下雨天，视线不佳，道路湿滑，行驶中尽量减少来回并线、变道和超车，尽量选择跟车，不抢风头。
- E 加大车距**
由于雨天容易侧滑、刹车距离延长，行车时要尽量不与其他车辆并排行驶，适当拉大与前后车的车距，以免发生刚蹭、追尾等事故。
- F 正确使用灯光**
阴雨天视线较差，要打开近光灯、示廓灯和前雾灯。如果雨势较大，可以开启后雾灯，以便更容易被后车发现。

交警提醒，事故面前无强者，雨雪雾天行车危险系数极高，请广大驾驶员提高警惕，且行且珍惜。