

## 外地冷饮几乎占领整个市场

# 本土产雪糕快“化”没了

本报记者 李芳芳 见习记者 刘来



天气逐渐变热，街头的冷饮柜不断增加，各种品牌冷饮充斥市场。然而，不少泰城市民却发现，好长时间不见曾经流行一时的本地雪糕了，是它们“化”没了，还是因为“外来和尚”会“念经”了？对此，记者走访泰城的冷饮市场，发现由于本地冷饮产品结构单一，竞争能力太弱，很难招架外地品牌的冲击，市场份额不断萎缩。

## 外来品牌雪糕 占领市场

“老板，有没有麻酱雪糕啊？”5日上午，王先生在一家冷饮摊前问道。今年26岁的他告诉记者，小时候最喜欢吃泰安本地生产的麻酱雪糕了，经常把父母给的零花钱攒起来，买支麻酱雪糕解解馋。而今，想起来买块麻酱雪糕时，却很难找到踪影了。

随后，记者走访了几家销售冷饮超市发现，目前，蒙牛、伊利、雀巢等国内知名品牌冷饮占据了泰城冷饮市场绝大部分，像济南的群康、青岛的顶喜、淄博的美伦等省内品牌也都有自己的席之地，但却很难找到泰安本地生产的冷饮。在一家专门销售蒙牛冷饮的超市里，记者询问经销商是否有其他品牌的雪糕，店主表示专柜只允许销售一个品牌的产品，没有其他品牌。记者又询问了多家店面，店主给出的答复基本相同。

在龙潭路上的一家冷饮批发店里，老板孙女士告诉记者，自己店里批发的大部分是伊利、蒙牛和雀巢这样的高档冷饮，像其他的一些品牌虽然也有，但是数量不是很多。当问到是否有泰安本地冷饮产品时，她表示店里每年会进一批泰安本土的麻酱雪糕，但由于生产时间比较晚，而且市场需求量也不大，因此麻酱雪糕并不是主打产品。

“记得当年矿院生产的‘麻酱雪糕’在泰安人心里占有很重要的地位，现在市场份额缩小了，有时很难再买到。”泰安市中心医院对面一家超市的工作人员说。

编辑：王伟强 美编：组版：赵晴 本版摄影：本报见习记者 刘来



①

①龙潭路上的一家冷饮批发点门口的牌子上挂满了各种品牌的冷饮包装袋，却找不到泰安本地的品牌。

②乐园小区南门附近，一名小学生正在购买淄博厂家生产的雪糕。

③天气逐渐变热，冷饮成为学生们的最爱。



②

③

## 单一生产线降低竞争力

为何外地的产品几乎占据了泰城的冷饮市场，而泰安本地的产品却踪迹难寻呢？

记者了解到，为了推广自己的产品，在如何打市场上，很多外地品牌都下足了功夫。蒙牛、伊利等国内一线品牌采用给批发商和零售商提供专柜的方式，统一开展送货、配货，销售自己的品牌。“这些大品牌有很强的品牌效应，而且在全国已经打开了市场，因此想占领一个小城市，难度并不是很大。”孙女士说。

在红门路上经营一家小型商店的张金玲女士告诉记者，店里的冷饮专柜是冷饮厂家给配送的，只要交上押金就可以使

用，非常方便，也省去了自己购买冷柜的钱。像顶喜、群康、美伦这些省内品牌，则积极抢占低端市场，在学校附近增加专柜数量，由于具有明确的用户定位、指向和价格优势，也占有了不少市场份额。

与蒙牛、伊利、雀巢这些产业链健全的国内一线品牌相比，本地冷饮生产厂家便显得单薄了许多。“产品结构单一，受时令季节的影响也较大，产品的种类和内容上都不占优势，因此想在市场上作出影响力是十分有限的。”采访中，不止一位经销商这样告诉记者，自己选择伊利、蒙牛等产品也主要是看中了他们的品牌优势以及消费者的认可度。

## 用本土特色打开市场

5日下午，记者电话联系了泰安本土冷饮生产厂家——天禧冷饮食品厂，最近厂址由小井搬到了省庄附近，由于厂房选址、建设、设备安装调试等原因，所以一直没有开工生产新产品。不过，该厂一位姓洒的经理告诉记者，目前他们在积极调整生产思路，争取抢回一定的市场份额。

“最迟在月底，快的话5月中旬，我们的产品就将上市，应该能给消费者带来惊喜。”洒经理表示，今年他们将推出30多个品种的雪糕产品，以满足不同层次消费者的需求。

中百大厦策划部主任魏强介绍，从本地冷饮和外地冷饮

的现状来看，并不能简单地定性为“外来和尚更会念经”，因为不乏本土企业“称霸”一方的例子。“主要还在于自身的竞争力，如果外地企业在经营策略和品牌效应一般的情况下，也不会成功地打开其他市场。”魏强说。

另外，魏强建议道，本地企业也可以在很多地方效仿一下强势品牌的做法，比如提供优惠的措施和手段，重新让经销商重视。同时，还可以主推特色和本土气息，做不一样的产品来吸引消费者眼球。“在琳琅满目的商品时代，只要不脱离消费者的需求，特色和个性的追求还是必不可少的。”魏强说。

**JAC rein 瑞鹰**

**“一箱油”挑战节油极限**

**见证中国最省油SUV**

一箱油 = 1488.7 公里

滨州站 东营站 烟台站 青岛站 潍坊站 淄博站 济南站

“江淮瑞鹰一箱油挑战节油极限，见证中国最省油SUV”活动，在齐鲁晚报、半岛都市报、济南电视台、太平洋汽车网、易车网、汽车之家网、网上车市等山东省主流媒体全程跟踪见证下。通过4月16、17日两天长途跋涉，江淮瑞鹰D1.9柴油车全程旅途902公里，油耗45.45L，约合5.038L/百公里。按一箱油70L计算，一箱油能跑1488.7公里。您可到各地经销商亲身体验！

**泰安金瑞汽车销售服务有限公司**

公司地址：东岳大街与唐管路交汇处路南

销售电话：0538-6116679/6137178

花卉市场赏车地点：温泉路南头

六郎坟赏车地点：泰东路泰山国际汽车城（13053847750）

东平县销售地址：东平县西山路121号（汽车站北2000米原汽车五场）

电话：0538-283336

主营：瑞风、瑞鹰、宾悦、和悦、同悦、悦悦

安徽江淮汽车股份有限公司 www.jac.com.cn 江淮轿车