

# 注重烟火气和仪式感，“鲜”粽子俏市场

有人凌晨5点半排队，店家日售4000个仍供不应求



文/片 管悦 报道

## 现场火爆关闭线上销售 门口排队每人限购20个

5月27日早上8点，济南市历下区甸柳庄的荣记粽子店门口，排队购买的消费者已经拐了两个弯。进入5月以来，这样的场景几乎每天上演。队伍中，有从济南唐冶、王官庄、西客站等地赶来的市民，还有来自石家庄、北京的游客。

除了传统的豆沙粽、红枣粽等甜口粽子外，蛋黄五花肉粽、板栗+五花肉+蛋黄粽等“南方风味”咸粽也占据半数，单价从6—23元不等。门店后厨里，十几名员工正在紧张忙碌：有人熟练地剥着咸蛋黄，有人快速地将糯米和馅料包进粽叶……整个后厨弥漫着香气。

“最早的一批顾客5点半就来排队了，招牌蛋黄五花肉粽最受欢迎。”店主李玲玲告诉记者，今年粽子销量比去年增长近三成，日均能卖出3000—4000个。为了应对激增的订单，店里不得不关闭线上销售，门口也挂上了每人限购20个的牌子。尽管如此，但门店已达到满负荷生产状态，供不应求，不少消费者只能空跑一场。

在现场排队的消费者王先生说，自己是浙江嘉兴人，特意从济南西边赶来购买肉粽。“端午虽然没办法回家，但是能吃到‘家的味道’，感觉很幸福。”

与往年相比，排队人群中年轻面孔明显增多。“现包的手工粽受到不少90后、00后顾客欢迎，他们说这样过节更有‘烟火气’和‘仪式感’。”店主李玲玲介绍，消费者在选购粽子时，更倾向于在社交平台上“种草”，喜欢打卡尝鲜，需求逐渐多元化。

## 手工粽子供不应求 店主凌晨起来包粽子

在济南市制锦市里的一家粽子摊，销售同样火热。当日下午3点半，田甜粽子老板田吉刚带着一车粽子准时出现在大家视野里。而早在一个多小时前，等待他的消费者就已排起了队，其中不

端午将至，粽叶飘香。每逢端午节，粽子销售迎来一年中最火热的时候。济南市场情况如何？近日，齐鲁晚报·齐鲁壹点记者做了探访。



消费者正在选购粽子。

乏十几年的老顾客。还有附近居民担心排队时间过长，自带了马扎。

“这么些年了一直吃这家的粽子”“味道好，还实惠”“我搬到东边住了，专门回来买”“以前来给儿子买粽子吃，现在带着孙子来了……”记者问到田甜粽子怎么样时，排队的消费者纷纷打开了话匣子。

田吉刚车刚停稳，几个就近的街坊跑了过来，一块帮忙卸货、摆货、挂招牌。队伍开始慢慢前进，有人提着四五包粽子骑上车而去，有人拿着去了旁边的快递点邮寄给外地家人，也有老人将粽子仔细包好，塞进手拉车的长筒牛津布袋里……

“从5月21日开始，人流量明显增多。”田吉刚说，今年销量与往年持平，一天能卖2000多个，比平时翻了一番。

面对快速上涨的销量，田吉刚妻子每天凌晨三四点就起床，一直包到晚上九十点。加上之前包好的冷冻粽子，日售2000—3000个已是两口子的生产极限。“为了尽可能照顾到更多来购买的消费者，还推掉了不少团购单。”田吉刚说。

在口味上，田甜粽子则一直坚持红枣、蜜枣、豆沙、八宝、红糖、白糖等传统甜味粽子。最受顾客欢迎的是红糖和白糖粽，常常出摊不到一小时就卖完了。

## 粽子线上销售火爆 本土品牌受欢迎

线下火爆，线上也热闹。记者在电商平台搜索发现，思念、三全、五芳斋、

真真老老等老字号粽子店纷纷发力线上渠道，买一赠一、拍一发二等促销活动比比皆是，多款产品折后单价不足百元。其中，不少店铺显示2小时内已有超500人购买。

本土粽子品牌益康，也加大了线上营销力度。“接下来要给大家介绍的是爆款产品九子荷香粽。”5月28日上午，记者在益康总店看到，主播正在给直播间的观众们逐一介绍商品。一旁有工作人员正在拍摄单品，准备发布到社交平台上引流。

“从4月份开始售卖，5月21日开始逐渐进入高峰期。”济南益康百姓连锁超市营销经理李娜介绍，门店每天至少直播四个小时，再搭配平台优惠券等，线上日均销售超两千份。“礼盒和散装占比三七分，满足自食和走亲访友的需求。”

李娜介绍，线上销售最远可达海南、新疆等地，不少在外地工作的济南人只为吃上一口“家乡味道”。顾客群体以年轻人为主，更喜欢小规格包装的粽子，客单价50元左右。

拼多多的数据显示，今年粽子销量同比增长超3倍，以咸蛋黄、咸肉为代表的咸粽整体销量领先甜粽，“榴莲冰粽”销量增速迅猛，达到上年同期的10倍以上。在天猫平台上，对比去年同期，粽子成交金额增长近70%，日销金额增长超过100%。

但无论销售形式如何变化，粽子里包裹的，始终是不变的团圆心意。这个端午，一口粽香，连接的是屏幕内外共同的人间烟火。

曹婧雯 青岛报道

端午节将至，青岛粽子市场迎来销售旺季。在传统咸甜口味延续的同时，各大品牌争相推出红茶粽、绿豆酒酿粽等创新产品，掀起新一轮“舌尖争霸”，青岛郑庄脂渣推出了脂渣粽子，吸引不少市民驻足。

5月28日，记者走访商超发现，货架中除了摆放着五芳斋、三全等品牌粽，还有很多现包现蒸的热粽子，比真空包装粽更受市民青睐。商超工作人员告诉记者，热粽子有豆沙味、板栗味、蜜枣味以及肉粽等。目前老人来买粽子的比较多，一天能卖出百余个。“端午节快到了，这两天销量比较好。年轻人喜欢吃肉粽，老人买素粽子多一点，都卖得挺好的。”该工作人员说道。

在散称粽子旁边，还有五芳斋、三全等品牌摆台，各式粽子礼盒摆放在显眼的位置。“这几天销量涨了，买礼盒装多数是用来送礼，年轻人买得较多。”摆台区域工作人员称，礼盒装内一般是传统口味粽子，销量主要取决于消费者的送礼需求。

除了传统口味粽子，一些新奇口味的粽子也异军突起，吸引不少市民购买。星巴克推出的星冰粽口味有绿豆浸酒酿、罗望酸梅汤、白桃碧螺春等，青岛脂渣店推出了脂渣粽子，商超货架中也摆放着玫瑰红茶粽、榴莲粽等，中西合璧的口味吸引年轻食客尝鲜。其中，使用青岛特产脂渣、糯米及调味品包的脂渣粽子受到青岛市民欢迎，老哥俩脂渣店经营人员宋超告诉记者，去年刚推出脂渣粽子时一个月卖出两万余个，今年售价是9.9元四个，销量也不错。“脂渣粽子是咸粽，和五花肉粽子口感相似，很好吃，消费者反馈也很好。”宋超说。

据了解，商超散装粽子售价一般为15元一斤，老字号真空包装粽两只在10元—20元，礼盒价格一般在60元—400元。线下粽子市场热闹，不少大品牌加速创新，“茉莉龙井粽卖得很好便宜好吃，就剩一包了。比较来看，188元的榴莲粽就比较难卖。”商超工作人员称，除了味道，价格是影响消费者选购的一大因素，新奇口味的粽子价格过高，也会出现无人问津的情况。

## 端午节新老口味粽子『舌尖争霸』

端午节新老口味粽子『舌尖争霸』

# 诗和远方不再遥远，房车旅行“带火”C6驾照

## 可驾驶拖挂式房车，有驾校一年培训200多名学员

记者 李培乐 济南报道

你了解C6驾驶证吗？C6驾驶证是轻型牵引挂车准驾车型的驾驶资格凭证。5月28日，记者从济南市机动车驾驶培训行业协会获悉，随着旅游新业态蓬勃发展，房车露营基地大量涌现，C6驾驶证培训迎来了全新的发展契机。

## 仅可通过“增驾”获取 且需同时满足三个条件

伴随旅游新业态的不断演进，如今选择自驾游的人日益增多，其中不少游客更是热衷于房车旅行——随走随停，在心仪的安营扎寨，尽情欣赏美景、呼吸新鲜空

气，还无需为寻找宾馆、饭店而烦恼，这般旅行体验惬意十足。此外，各地房车露营基地的加速建设，使得这种新兴旅游方式逐渐成为游客的热门选择。

自2022年4月1日起，新版《机动车驾驶证申领和使用规定》正式施行，新规在准驾车型方面新增轻型牵引挂车准驾车型，也就是C6车型。持有C6驾驶证，方可驾驶总质量小于4.5吨的汽车列车这类轻型牵引挂车。

值得注意的是，申请C6驾驶证只能通过“增驾”途径，且需同时满足三个条件：申请人年龄需在20周岁以上、60周岁以下（已取得C6驾驶证的驾驶人，年龄不得超过70岁）；已持有C1或C2驾驶证一年及以上；在最近一个记分周期内，驾驶证未记满12分。

在增驾考试环节，符合上述条件的申请人，仅需完成对应的科目二考试以及科目三安全文明驾驶常识考试（即科目四）即可。

## 不少市民逐梦房车之旅 济南培训市场前景可观

目前，市面上的房车主要分为一体化房车和拖挂式房车。“相比一体化房车，拖挂式房车更为灵活。不少城市存在限高规定，驾驶拖挂式房车时，可将房车停放妥当后，驾驶前车自由进城采购物资、游览城市风光。”济南市机动车驾驶培训行业协会会长任学岭介绍，目前，C6驾驶证的受众群体相对小众，主要集中在游艇俱乐部、摩托车俱乐部、车友俱乐部成员等热爱休闲旅

行的人群。

记者从中建驾校了解到，该驾校自2023年开展C6驾驶证培训业务以来，当年便培训学员200余人，后续几年也基本保持着这一培训规模。“有学员家中已有一辆一体化房车，仍前来增驾C6驾驶证。学员计划用前车拖着另一辆房车，与亲戚朋友一同开启房车之旅。”任学岭说，还有学员在取得C6驾驶证后，便迷上了房车旅行，常常一出行便是半年之久。

“目前，济南、潍坊、德州等地已开展C6驾驶证培训业务，各地培训价格略有差异，济南地区培训费用一般在3800元左右。”任学岭表示，在全域旅游发展的大环境下，C6驾驶证培训市场前景颇为可观。