

## 产品创新 渠道创新 模式创新

## 网红出街,看老字号翻新花头

来一块现烤的芝士蔓越莓月饼,配一杯加了糟卤的咖啡,跟着直播间的主播买一盒月饼……从产品创新到渠道创新、模式创新,上海的老字号一直在转型升级的路上不断探索,寻找新的突破方向。

## 新馅料 猪油陈皮

这两天,南京路步行街上的新雅粤菜馆门口排起长队,顾客大包小包提回去的大多是现烤月饼。今年,除了传统的鲜肉月饼、“网红”脆皮鲜肉月饼,店里还推出芝士蔓越莓等全新口味的月饼,更符合年轻人的消费习惯。

而现烤之外,新雅广式月饼今年在口味上也有新的突破。“新馅料”的源头还是出自断供十几年的“老配方”。

“老食客都知道猪油豆沙月饼,但我们已经有十几年不做了。”新雅食品有限公司生产顾问徐虎兴说,猪油有其特有的香醇,今年我们在总体减糖减油的基础上,往月饼中加入适当的猪油,入口更香。而桂花本来就是金秋当季食品,桂花赤豆羹也是典型的上海小吃,两者很有“CP感”。

“我们选用最好的大排膘,熬煮出来的猪油香味纯正,又不至于太过肥腻,然后加上桂花。细腻的豆沙在咀嚼中,散发出与众不同的香味,猪油成了美味之源,淡淡的桂花香在舌根回旋,满满都是味觉新享受。”

同样是在传统的豆沙月饼上做加法,陈皮豆沙月饼也是今年的新产品。新雅选用新会十年陈皮,分两次加入,在细腻香糯中生出一丝柑橘陈香。第一次,陈皮与豆沙一起煮至酥烂,使之入味;第二次,豆沙馅料成型时,再加入腌制过的陈皮,增加香气与咀嚼感。切开月饼,能看到粒粒分明的陈皮碎。“陈皮有消食解腻的效果,可以化解月饼带来的饱



老字号推出各种月饼新品



本报记者 张钰芸 摄

胀感。”徐虎兴说。中,有98%已实现机械化,产能增加的同时,也将月饼季的大生产周期缩短到50天。“去年你来我们工厂,还可以看到工作人员在刷蛋液,今年已完全靠机械臂完成这一步骤了。”

## 新口味 糟卤咖啡

咖啡里加糟卤,是什么味道?近日,169岁的邵万生与津久咖啡联手,在人民广场开出首家咖啡店,成为年轻人新的网红打卡地。

这家名为“邵万生·津久”的咖啡店面积100平方米左右,店里最引人注目的是“津久里、屋里厢、老克勒、上海姑娘”四个品种的咖啡饮品,光看名字就韵味十足。

屋里厢咖啡采用水杯为容器,辅以邵万生的糖果和果脯。上桌后,服务员还会喷上糟卤。这是研发团队经过反复测试,带来的分子料理法,留住了糟卤特有的香味,却不会影响咖啡的口感,是咖啡与糟卤的全新呈现方式。老克勒咖啡则添加了邵万生的肉脯,上桌后,服务员用喷枪在肉脯上喷上伏特加,然后让它燃烧——满满的仪式感。

除了咖啡,还有糕点。七款蝴蝶酥拿破仑也是两家企业联手出品的新作:选用蝴蝶酥为坯,采用津久咖啡的奶油西点工艺制作而成,外形是手作的传统造型,同样受到不少消费者的喜爱。

老字号创新不是“拍脑袋”,引入专业的合作伙伴,就是希望能让一时的“网红”变为“长红”。因此,这次邵万生与津久咖啡合作,从咖啡到点心,都是全新开发的,并非仅用原有产品搭配,借老字号名气谈“跨界”,而是根据不同原料的特点,以别出心裁的创意,把异想天开的组合变成能够上市的产品,让创新与合作产生实实在在的效果。

本报记者 张钰芸

胀感。”徐虎兴说。

## 新渠道 薇娅直播

去年,杏花楼成立电商中心,每天一场网络直播,已成为电商部日常标配。今年,不仅整个月饼季的直播数量增至80场,杏花楼还与大数据公司合作,希望从“数字密码”中探索电商平台的更多新打法,为老字号转型升级寻找助推神器。

“这个月底,杏花楼月饼会入驻薇娅直播间,这两天她已经完成选品,选的是一款金祺月礼盒,包装很有上海味道。”杏花楼新营销中心副经理陆军介绍,今年杏花楼首次在

月饼季的筹备中引入大数据分析,研究比对消费者的地域、年龄分布和消费习惯等参数,并积极应用于直播带货、线上秒杀等年轻人青睐的活动中。“通过大数据,我们发现杏花楼在30到45岁的消费者中很有优势,但在25到30岁的消费者中市场占有率只有22%。这部分年轻人倾向于购买带有奶酪、流心、低糖等特点的月饼,针对这个特点,我们也会继续开发新的月饼产品。”

在今年的月饼大战中,杏花楼已经做好“稳流量、抢流量、养流量”的准备。“我们几乎参加了今年天猫所有的促销活动,也给老顾客发送

了优惠券,促进二次消费。通过数据公司提供的数据,精准地制定打法和玩法。”陆军说,线上活动定下来,电商中心会根据第一天的数据立刻复盘,大家一起讨论下一波活动怎么做、礼券怎么送、优惠幅度控制在什么范围,工作量比原来增加一倍。从2017年首次触网,到跃升为天猫月饼行业销售第三名,杏花楼只用了四年。

除了拥抱互联网,老字号也不忘技术革新。杏花楼广式月饼制作技艺第五代传承人沈全华告诉记者,今年杏花楼的生产车间完成智能化升级,总共16道月饼制作工序



## 新民随笔

## 老店和新店

连建明

明天,张小泉将发行新股在创业板上市,为A股市场增添一家百年老店。目前A股上市公司已经超过4000家,可惜百年老店也就同仁堂、贵州茅台等少数几家。

A股上市公司大部分是改革开放后成立的,历史很短,基本上不到40年,这么短时间内,一批企业从小到大,跻身世界大公司之列,这是一个了不起的成就。《财富》500强榜单上,1997年中国大陆只有4家企业上榜,去年,中国大陆(含香港)公司进入500强数量首次超过美国。今年,中国大陆(含香港)上榜公司数量达到135家,增加11家,继续位居榜首。自1995年发布世界500强排行榜以来,没有任何一个别的国家或地区的企业数量像中国这样迅速增长。

看看500强榜单上的美国、日本以及欧洲的公司,大部分都是百年老店,中国公司无疑是最年轻的,这么短时间内能够赶上甚至超越百年老店,是中国经济的奇迹。就说今年世界500强新上榜公司——浙江恒逸集团,董事长

邱建林1991年接手这家企业的时候,它只是一家萧山色织厂,年销售收入1000万元,当时260万元总资产中,负债超过200万元,应收账款和库存60万元,可以说到了破产边缘。办公室没有一张可以躺的沙发,邱建林睡在坯布仓库里。仅仅30年时间,一家色织小厂一跃成为世界级大企业,2020年恒逸集团营收385.62亿美元。恒逸集团旗下有一家A股上市公司——恒逸石化,2020年营业收入864亿元,净利润30亿元,和30年前的色织厂相比发生翻天覆地的变化。

中国这批年轻企业崛起的时候,不得不说,一些百年老店落伍了。张小泉是我国刀剪行业驰名商标,商务部认定的第一批中华老字号。但是,张小泉目前的销售额、市场占有率,和德国双立人等品牌相比,差距很大。上市给企业带来再出发的新契机,希望借此机会重振雄风。年轻企业赶超百年老店是好事,如果这些企业继续做大,百年老店再创辉煌,那么,中国经济必将在全球占有更大的份额。

## 万商二手交易市场易名淘赚集市安家徐汇

## 70多个摊位供应小商品近万种

本报讯(记者袁玮 江跃中)上海市中心的杂货市场越来越少了。黄浦区老西门地区开了20多年的万商二手交易市场如今在徐汇找到“新家”,搬到医学院路的这个市场有了时髦的新名字——淘赚集市。70多个摊位供应近万种小商品,不仅有厨房用品、电器配件、玩具和小家电,还包括电器维修、水暖洁具安装和配眼镜等服务,居民生活服务全覆盖,可谓便民百货的天堂。

位于老西门地区的万商二手市场,大部分商户因为动迁搬到了徐汇区的医学院路,这个淘赚集市的楼上是龙群菜场。据了解,龙群菜场改造时,特意打造了这个购置生活用品的便利之地,让居民在家门口就能享受贴心服务。集市其实就是个杂货市场,但市场并没有想象中的脏乱差,地面铺着白瓷,干净整洁。每家铺子也没有花哨的店名,招牌多是用大号加粗的字体写出店内售卖的生活用品,让路过的中老年人一目了然。大到厨房用具,小到电器配件,各类生活用品



淘赚集市里的小摊 本报记者 袁玮 摄

可以说是应有尽有。在这里,人们可以用最优惠的价格买到质量很不错的商品,如水龙头的橡皮圈售价1元,自行车刹车垫0.5元。此外,还有小家电、小电器维修、电脑、手机维修、水暖洁具安装及维修等社区便民服务项目。来菜场买菜的王阿姨告诉记者:“我现在买好菜就会到楼下逛逛。以前小家坏了要联系厂家送到指定维修点,现在家里电饭煲开关坏了,到这里

来10元钱就能搞定。在这里,只要花几元钱就能买到各种配件,实在是方便。如果修不好,也可以在这直接买个新的,价格很实惠。”

尽管新集市开了没多久,但已名声在外,除了附近居民,还有很多顾客大老远坐地铁过来:“虽然地方变了,但感情还在,时不时就想过来玩玩逛逛。看着琳琅满目的商品,满满的都是回忆,也能低价淘到喜欢的东西。”