

距离中秋节越来越近,月饼进入销售高峰期,有商户9月以来已卖出20多万元

顾客挑月饼 喜欢“有个性”的

今年“流心”、鲜花等不少新口味,在市场上很受欢迎

中秋节越来越近,月饼的销售也将进入高峰期。

郑州市副食品销售集中的百荣世贸商城、华南城等市场,月饼展销大战早已拉开大幕,数百名商家加入大战,争抢这一个多月的月饼销售季。各大超市最好的位置,也都让给了月饼做堆头,节日气氛越来越浓。

河南商报首席记者 王俊伟/文
首席记者 杨东华/图



中秋节还没到,许多月饼商户已经忙得不亦乐乎



今年月饼市场
还有啥新动态,欢迎
扫码来看看



玫瑰等新口味的月饼,成了不少消费者的“新宠”

【价格】

今年月饼价格略微上涨 不过可以忽略不计

百荣世贸商城商户郭惠说,尽管离中秋节还有二十多天时间,可他们客户团购已经开始有一个星期了,大家购买中秋节月饼的时间比往年提前了将近半个月,这与往年相比,是一个比较明显的变化。

与去年相比,今年的散装月饼价格浮动并不大,批发市场里的月饼,批发价格每块2元至7元不等,零售价格最高的也不过十一二元;商超里商户自制的月饼,一般在3.5元至13元之间,且有买送活动;而品牌厂家在超市销售的月饼,在5元至十几元之间。

月饼批发商秦珊珊介绍,今年的月饼价格,受白糖价格上涨影响,每块(100克重)批发价基本上会有一两毛钱的上涨。

金老大月饼华南城总代理白海卫介绍,由于食用油价格上涨、环保和包装材料升级等因素,月饼市场的价格整体上较去年略有提升。有些产品价格的上调,则是因为产品本身使用了价格更

高的馅料。比如伍仁月饼,如果其中增加价位更高的核桃仁、腰果等坚果的比重,显然就会比多用花生仁的成本更高一些。

但这种价格的略微调整,对于月饼来说,“几乎可以忽略不计”,尤其是对于月饼的零售价格来说,这种厂商间的出厂价、批发价调整,消费终端价格中,几乎不会产生影响。

【口味】

传统口味和新品 都很受消费者喜欢

市场里的月饼品牌和品种也可谓十分丰富。

不管是批发市场、大型超市,还是在社区小店,郑州本地品牌“陶老大”在今年的中秋月饼市场上认知度颇高。九头崖、广酒也很受经销商和消费者追捧,麦尚、尚康等品牌亦是随处可见。河南南部区域的“金老大”,也挺进北部市场。传统知名品牌稻香村自不必说,来自南方如云南的潘祥记等,也展示着独特的地方特色。

月饼口味上,消费者的选择也越来越多样化。

月饼批发商秦珊珊指着两款老式月饼介绍,他们家从外婆一代开始做月饼,就连中秋节之外的其他时间,也向县城的超市和蛋糕店供货,他们家做的是一种100克大小的老式月饼,日常每月能销售2000斤。她从去年开始参加月饼展销会,一个中秋季卖了10万多块月饼,今年的展销会半个月就已经销售15万块了。

除了传统的伍仁、莲蓉、蛋黄、广式、水果味月饼之外,今年有厂家还推出了“流心”(液态芯)月饼,此外鲜花月饼在郑州市场仍然算得上新品。

白海卫说,传统的老式月饼、蛋黄

月饼销量仍然较大,而诸如番茄味、提子味、樱桃味、哈密瓜味等水果味月饼,销量也有明显增长。

郭惠介绍,过去客户采购月饼,广式月饼占很大比例,但现在京式、苏式、滇式能够提供给顾客更多选择。低糖、低油的健康月饼也深入人心。从云南引入的鲜花月饼,与众不同,也迎合了现代人的消费观念。

【包装】

包装已趋大众化 平价礼盒卖得最好

理性消费,追求实惠,是今年的月饼市场给人留下的一个整体印象,最明显就是反映在礼盒月饼及其价格上。在郑州市航海路上的一家大型超市里,多个商家的多个品牌在展销,但所有品牌中,无任何一款礼盒装月饼超过500元。

月饼批发商康春丽说,以前上千元一盒的月饼也有,现在没有了,现在包装不再像以前那样追求奢华,以大众化包装为主。康春丽的另一个身份是中秋节商品包装供应商,她说,如今月饼包装选择二三十元价位的比较多。

郭惠也介绍,现在消费者选购月饼,对品牌、品质的要求越来越高,不再像以前片面地追求月饼礼盒包装大、豪华,消费者越来越理性,客户选购知名品牌月饼,还会省去很多的介绍时间,成交很快。价位方面,“我们代理的几个牌子,70元~100元的产品最抢手。”

陶老大百荣世贸商城经销商刘磊的体会是,50元~200元的月饼销量比较大。

河南商报记者对比发现,同一个品牌的同一款礼盒装月饼,在批发市场销售价格要远远低于商超。

例如某知名品牌礼盒月饼,在超市销售价格是498元,在批发市场零售价只有230元左右,批发价则更低。还有一家知名品牌在超市里售价368元,在批发商那里仅售92元。

【市场】

中秋季一个商户 能卖上百万元月饼

同福缘糖果商行的刘建伟,平时做的是糖果生意,从去年开始,他盯上了中秋月饼市场。“去年我算得上第一个在华南城卖月饼的商户,当时很少人做,总共有二十来家。虽然是第一年,但销量还算不错,仅代理的一个品牌月饼就卖了十几万元。”他说。

眼看月饼销售不错,今年的华南城有100多家预包装食品销售商户加入了销售月饼的队伍。刘建伟说:“从9月1日到现在,两周时间,已经卖了20多万元的月饼了,今年的预期目标是50万元。”

因为月饼的销售也就中秋节前一个多月的时间,所以月饼批发商和刘建伟很相似,大都是副食品等预包装食品及关联行业经销商,甚至有些跨度不小。但市场没有亏待这些敢准商机就大胆尝试的人,一个中秋季下来,销售收入四五十万元、近百万元的大有人在,销售收入三四百万元的商户也不稀奇。

不过月饼批发商的利润并不大。一位批发商户介绍,一般月饼前期销售时,只在出厂价基础上加几毛钱,甚至不加价,因为要宣传、要走量;中期会加10%~15%的毛利;后期还要避免出现库存,所以前中后期整体平均下来,毛利基本上也就10%左右。

(请继续阅读A03版)