

# 重庆老字号 “圈粉”年轻人

随着消费市场不断升级,以及消费者需求多样化,老字号企业面临着越来越多的新兴品牌竞争。我市不少老字号企业将传统工艺与现代科技结合,还与其他“赛道”的商家进行跨界合作,打造出一系列既有传统特色、又贴合年轻人个性的新产品,为老字号企业销售带来新的增长点。

## 1 跨界合作,联名款牙膏“火出圈”

“冷热酸甜,想吃就吃”这句广告语,让冷酸灵牙膏一度风靡大江南北。然而,上世纪90年代,外资品牌牙膏大举进军中国市场,冷酸灵牙膏市场份额严重缩水,企业一度面临生存危机。

近年来,跨界联名产品的火热,为冷酸灵牙膏打开了一扇新的大门。

今年春节期间,一款名为“沁润白桃”的冷酸灵抗敏益生菌牙膏刚刚上市,就受到消费者热捧,在社交平台“火出圈”。

这款牙膏是重庆登康口腔护理用品股份有限公司(以下简称登康口腔)联合中国国家博物馆推出的新产品,以馆藏文物“粉彩桃文天球瓶”为灵感,以“桃个好彩”为传播创意,上市即收获关注与口碑。

登康口腔董事长邓嵘介绍,冷酸灵品牌先后跟小龙坎火锅、马迭尔冰棍、中国国家博物馆展开跨界合作,推出联名款产品,不断拉近与年轻消费者的距离。“为此我们投入了大量的人力物力,进行了无数次的配方调试和口感测试。”邓嵘介绍,一系列跨界联名款牙膏以其独特的口感和卓越的功效赢得了市场的广泛认可。



## 2 老酒开“盲盒”,拿捏年轻消费者

近日,在电商平台上,一款包装时尚、单瓶只有150毫升的“小酒”销量节节攀升。这款仅在线上销售的酒,是“中华老字号”渝北老窖专门为年轻人打造的古露酒。

里斯战略定位咨询此前公布的《年轻人的酒》报告显示,仅有11.2%的年轻人喜欢酒精度30度以上的酒,而在年轻人的酒饮选择中,白酒只占13%。

与之相对的则是年轻人成为饮酒主要人群,据统计,18-30岁群体成为2023年中国酒类第二大消费群体,占比达39.13%。

如何“撩动”年轻人的心,渝北老窖的做法是,“拿捏”年轻消费者喜好。“为满足新生代消费者口感多元化的饮酒需求,2021年,我们主导推出了古露酒,这是一款针对新生代年轻人设计的时尚、健康小酒。”渝北老窖第六代传承人叶薇薇说。

在外观设计上,古露酒选用符合年轻化审美偏好的潮流配色,在IP形象中加入年轻人喜欢的情绪元素,并创新开发出多款新组合,让消费者每开一瓶都能体会到拆“盲盒”的趣味性和惊喜感,赋予老字号创新、多元、时尚的属性。

凭借上述特点,古露酒一经推出,便持续在社交媒体上引发热潮。

专家:

### 老字号想热卖,情绪比情怀更重要

“老字号想热卖,情绪比情怀更重要。”重庆大学经济学教授廖成林说,老字号企业拥有深厚的历史文化底蕴,这是其独特的优势。然而,如今仅靠传统产品已难以满足消费者的多元化需求。因此,老字号企业必须加大创新力度,不断推出符合市场趋势、能带给年轻消费者情绪价值的新产品。

老字号企业怎么做,才能贴合年轻消费群体?廖成林建议,首先要精准洞察市场需求。这包括分析年轻消费者的消费习惯、偏好以及心理需求,从而在产品定位、功能定位、包装风格等方面做出针对性调整。例如,一些老字号茶企推出了抹茶拿铁、冷泡茶等新型茶饮,不仅保留了茶叶的传统风味,还融入了现代时尚元素,深受年轻消费者喜爱。

其次,要在品牌形象上进行年轻化改造。这包括运用社交媒体、短视频平台等新兴营销渠道,加强与年轻消费者的互动,并通过跨界合作、联名款等方式,吸引更多年轻人关注。

此外,传统的老字号企业常常关注产品的实用价值,如今不少消费者却更加重视产品的情绪价值。因此,老字号企业应该在新产品研发中,把传统文化的情怀与年轻人的情绪价值相结合,才能推出受市场欢迎的“爆款”产品。

据重庆日报

## 3 重庆麻花口味 品种居全国之最



8月8日,由重庆市沙坪坝区经信委、农业农村委、商务委、文旅委、市场监管局等多部门指导的重庆第六届88麻花节在沙坪坝区磁器口古镇启幕。此次麻花节上,陈昌银麻花和撼地数科联合发布了《2024年麻花行业白皮书》(下称白皮书)。

重庆市沙坪坝区委常委、区政府副区长卢致群在致辞中提到,磁器口古镇每年接待的游客量超过1700万人次,入选了首批国家级夜间文化和旅游消费集聚区。以陈昌银麻花为代表的餐饮品牌,已发展成为重庆的特色小吃名片。

白皮书显示,目前中国麻花产业从上游的面粉、食用油供给到中下游的生产销售,全产业链的竞争已经进入白热化阶段。经过多年发展,重庆在麻花产业上已经抢得先机。其代表性企业陈昌银麻花,建立了中国麻花博物馆,近年来还累计开发出菠菜、黑芝麻高钙等40多种口味的麻花,品种居全国之最。

白皮书还显示,由于主要材料、辅料、制作工艺的差异,我国形成了筷子般长的北派麻花、制作精细的南派麻花、天津大麻花和新式小麻花四大流派。国内当下有16万家麻花产业链相关企业,近五年企业平均增速达10%,麻花产业带动了170万人就业。天津、北京、西安、重庆等八大重点城市,是国内麻花市场的发展核心。在麻花产业营收中,重庆排在陕西、天津、安徽之后。从生产效率来看,重庆排在全国第三。

“经过调研发现,麻花产业存在个体户多、产品质量不稳定、议价能力低、利润空间不高、行业头部企业缺乏等不足之处。但麻花产业也面临诸多机遇。比如市场潜力大、产品未来呈多样化发展、有品牌化和高端化趋势,尤其在生产和销售的方式上,将迎接数字化和电商化转型发展。”重庆市磁器口陈昌银食品有限公司总经理杨学武提到,不久前,由董宇辉领衔的“与辉同行”重庆专场直播,让重庆好礼“陈麻花”火了一把,“这无疑说明,重庆麻花产业已具备强劲的市场竞争力。”

重庆晚报·厢遇记者 李琅 实习生 雍晓雨 (主办方供图)

<b>加油充值</b> 油价调整也无忧 单笔至高抵90%	<b>点外卖</b> 领券更实惠 累计至高抵500元
<b>打车</b> 舒心也实惠 单笔至高抵90%	<b>买手机</b> 至高24期0分期利息 单笔至高抵500元
<b>会员充值</b> 饱览热门剧综 单笔至高抵90%	<b>看电影</b> 热门影片上映 单笔至高抵20%

未注册?  
扫码领新人礼

已有APP?  
扫码直达花积分

罗森、重百新世纪超市、沁园、乡村基等  
均可使用建行积分抵现!

广告