

经济日报携手京东发布数据——

在这里读懂中国消费

抓住消暑饮食增长契机



说数

□ 本期点评 陈瑶

入夏以来，多地遭遇高温天气，具有消暑降温功效的饮料食品进入销售高峰期。在火热的消费背后，消费者对消暑饮食也提出了更多要求，新鲜、营养、低糖等成为影响消费决策的关键。相关商家应围绕消费者需求变化，在保证质量的基础上，多研发新产品，提升购物体验，抓住消暑饮食的契机。

首先，瓜果蔬菜、冷饮甜品要保证产品质量和新鲜度。在高温天气影响下，各类食材更不易保存，一旦处理不当容易造成食品腐坏变质。对此，商家可以打出“只卖当天新鲜现制”的招牌，吸引消费者关注。同时，更要爱惜自己的品牌和声誉，不能“挂羊头卖狗肉”，而是在产品保鲜保质上下功夫，通过冷链技术、快速配送、打折促销等方法快速更新产品，保证质量和新鲜度。

其次，通过研发新产品吸引更多消费者。商家要积极探索，通过新产品、新理念、新模式吸引更多消费者。例如，生鲜门店可以把各种原料组合在一起，制作消暑类预制菜，供消费者选购；商家可根据消费者对糖分的需求变化，加快研发并推出各类无糖或低糖饮料，扩大产品影响力。

最后，通过消费场景建设提升品牌影响力。夏季的夜市生意最为火热，商家要抓住这一热门“流量”，打造多类型、多形式的消费场景，匹配夜市经济。同时，地方政府要在精细化管理上下功夫，平衡好发展与规范的关系，共同构建完整服务链条，协力守护城市烟火气。

(点评人:京东消费及产业发展研究院高级研究员)

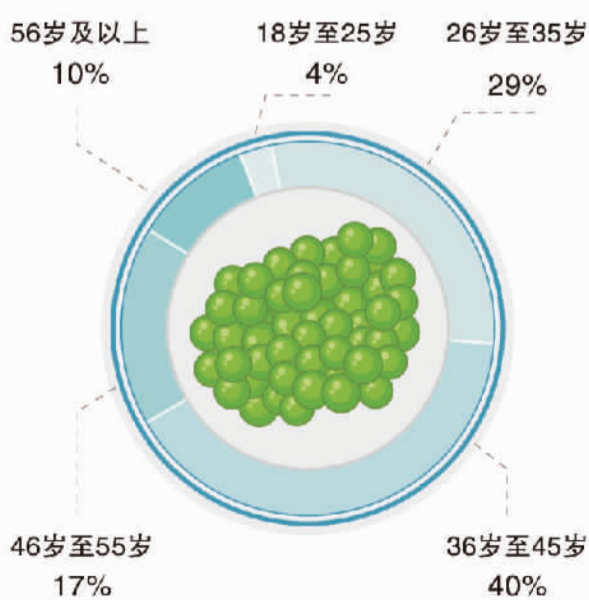


随着高温天气增多，农产品保鲜成为商家和消费者共同面临的问题。一方面，由于部分商家仓储管理不善，导致部分农产品存在不同程度的腐坏；另一方面，消费者缺乏保鲜经验，往往因为处理不当，导致农产品变质。建议相关商家在销售农产品时，加强仓储保鲜冷链设施建设，并根据销量调整库存。同时，可在包装中放入保鲜知识手册，给出保鲜建议和提醒，提升服务细节。

同样的商品，根据不同消费群体作出细分调整，往往能进一步刺激该商品消费。例如，将绿豆加冰糖煮成绿豆沙封装，就变成了年轻人最爱的解暑饮品；把绿豆、红豆、薏仁米组合放进茶包封装，就变成城市白领青睐的养生茶。建议相关商家在保证质量的前提下，进一步丰富商品品类，根据不同消费群体需求打造差异化产品，同时推出个性化、网红化产品，吸引更多年轻消费者。

2 消费者特征

▼ 各年龄段消费者绿豆消费占比(销量)



1 总体消费情况

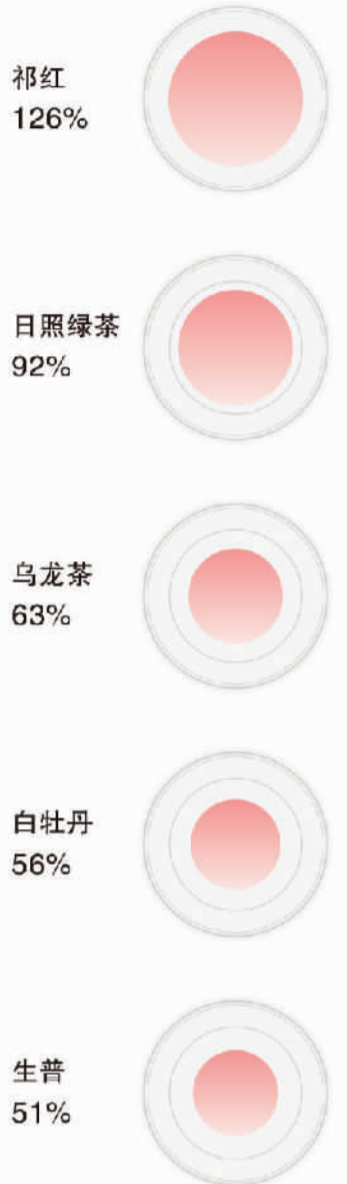
▼ 粮食类消暑食品销量环比增长



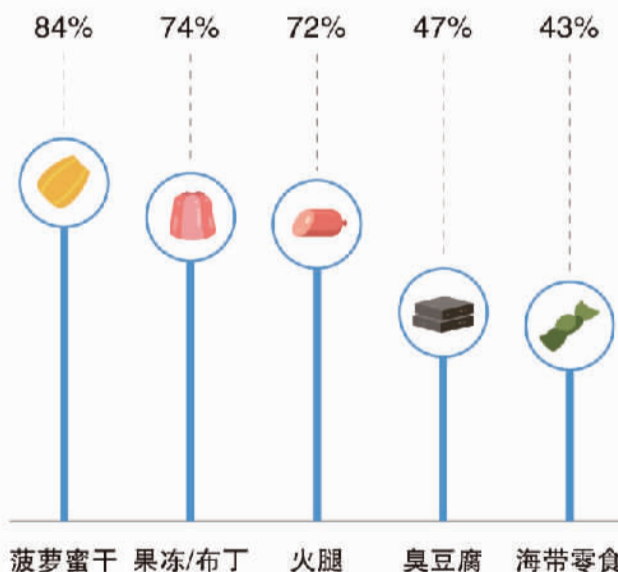
▼ 水果销量环比增长



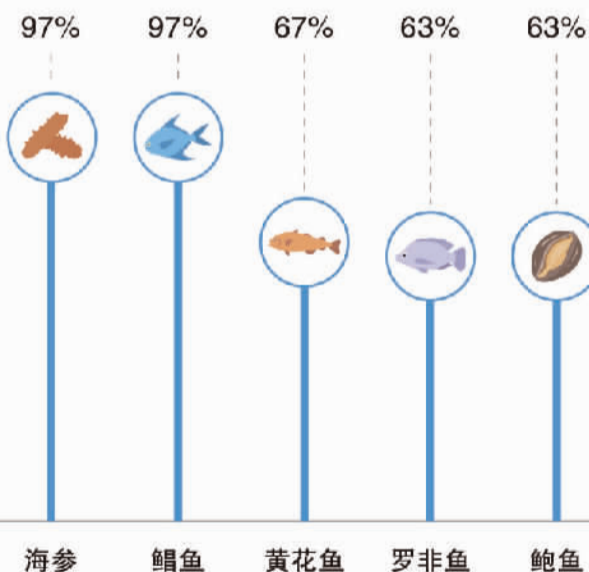
▼ 茗茶销量环比增长



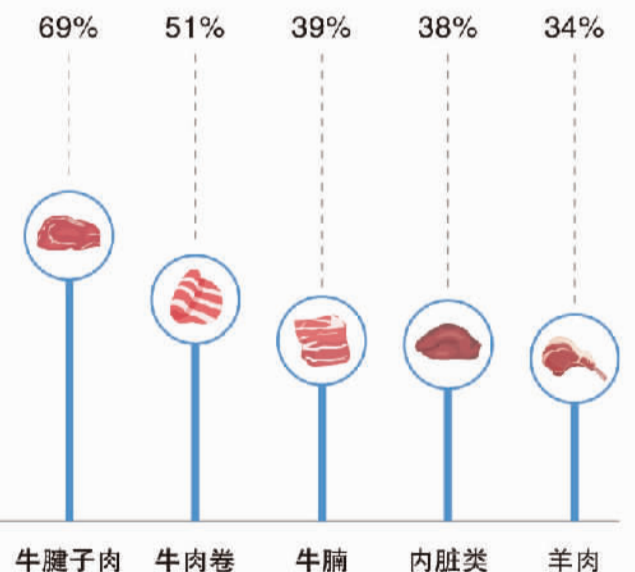
▼ 零食销量环比增长



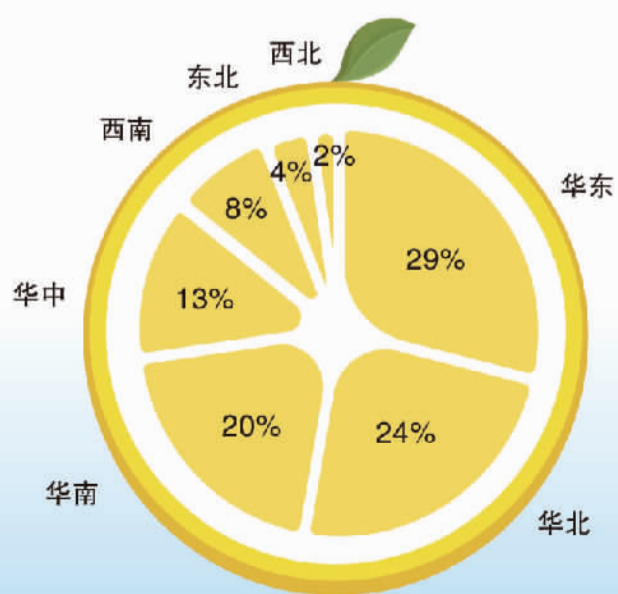
▼ 水产品销量环比增长



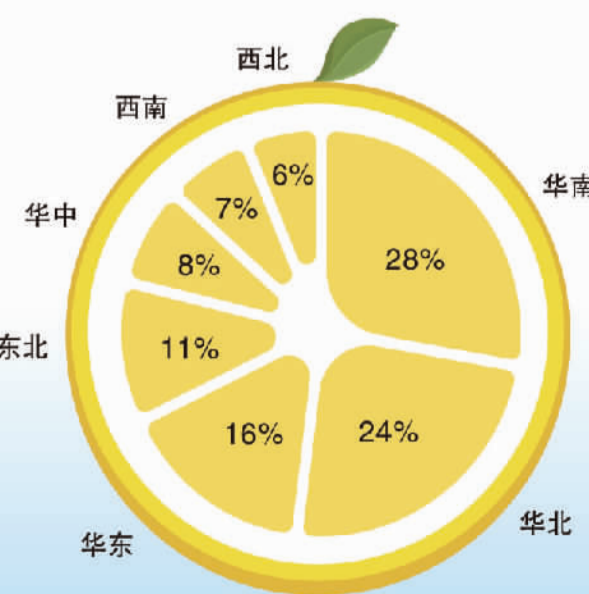
▼ 肉类食品销量环比增长



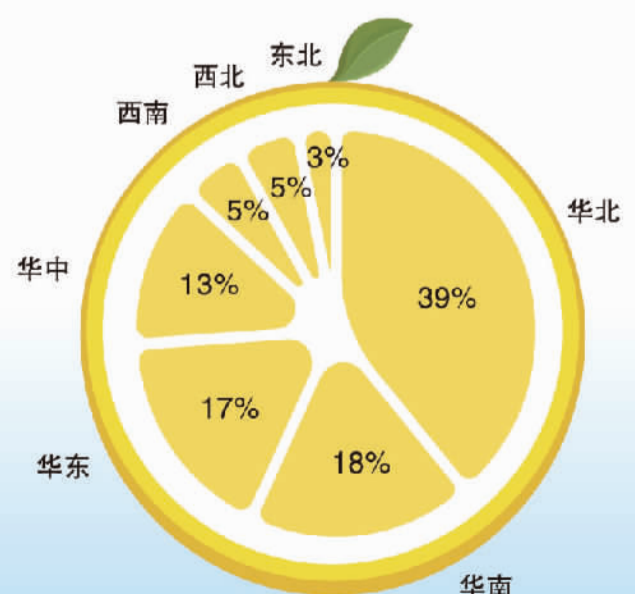
▼ 各地区冰淇淋销量占比



▼ 各地区凉茶销量占比



▼ 各地区绿豆销量占比



更多内容 扫码观看 数据周期: 2023年5月6日至6月30日