

# 馒头“卷”出新花样 身价涨10倍

深时坊

辽沈财经工作室

今年伊始,突然出现了一种走红的食品——“中式馒头”。

这种馒头店、花卷店有一些共同的特点:馒头变靓。加入芋泥、芝士、肉松等多种食材搭配后,看起来五颜六色,其身价也从5角钱涨到5元、8元。此外,还有商家踩中年轻人的“减脂焦虑”,把中式馒头的价格抬到几十元一个。

记者在沈阳街头走访时发现,这些中式馒头店经营并非特别火,大部分市民对这些贵的馒头不太感兴趣,有的店开了三个月就因入不敷出关门了。反倒是在网上,一些商家在直播间里以组合的形式售卖,销量不错。



加入芋泥、芝士、肉松等多种食材搭配,馒头的身价也从5角钱涨到5元、8元。

辽沈晚报记者 王迪 摄

## 新中式馒头网络走俏 最低5元一个

你吃过中式馒头吗?看到这个问题,不少人会一笑而过,在国内谁要说没吃过馒头就跟没吃过大米一样不能让人相信。无论是菜市场还是馒头店,一个馒头5毛钱,大一点的1元。但今天要说的这个馒头,可不是这种普通馒头。从年初开始,新中式馒头正在从南到北多个城市出现。什么点点橙意馒头、鲜花玫瑰、爆浆红糖、榴莲红糖馒头、番茄罗勒芝士辣松……馒头正在逐渐变得“妖娆”,价格也从5毛上涨至3元、5元甚至十多元。

线下新中式馒头店也犹如雨后春笋般在城市中冒了出来。无论是省内还是省外,多个城市均可以找到新中式馒头店。由于新潮的设计,部分新中式馒头店也成为了网红打卡点。杭州一个00后女孩辞职开的“囤囤馒头店”曾一度需要排队购买……这样的消息大量地冲击着人们的视觉。

市民张大妈今年68岁,家住铁西区富云新都小区,她对于中式馒头有着这样一种看法。“我个人比较喜欢吃面食,孙女从小跟我一起长大,也喜欢吃。两个月前,我领着孙女逛菜市场,发现一家新的馒头店,装修得很漂亮,进去一看,价格比平常的馒头贵不少。最便宜的也要5元,本来打算走的,但孙女看着这些花花绿绿的馒头走不动了,非要我买两个,没办法,就买了两个5元的,拿回去尝了一下,孩子吃了一个红糖的后就不再吃第二个了,第二个我自己吃的。怎么说呢,不能说味道差,但也不能说是美味。此后我就再没去买过,前两天去菜市场,才发现这个馒头店居然找不到了,听邻居说是关门了!”

市民赵许罡之前是面点师,在浑江区江北街附近开了一家馒头店。经营两年之后,他想更新一下店面,突然在网上看到中式馒头加盟店,他被视频里的内容吸引了。所以就加了对方的联系方式,开始更新店面。

“现在想想,当时我确实是被他们的营销视频给‘洗脑’了,感觉把自己的店改变一下,多引进些品种,自己老式的馒头店更新换代,我也比较看好新中式馒头这门生意,再有他们还说有门店运营和相应的营销手段传授,于是就开干了。”据赵许罡介绍,他加盟的馒头品牌加盟费是18000元,后来经过他的协商,改成了5000元的管理费和12000元的成品馒头货款。

因为店面是自己的,半年房租1.8万元,装修花了1.2万元,再加上新进的各種设备,全部整体算下来,到门店开业时,总共花了好几万元。刚开业的时候,确实有一些年轻的客户来买过,但仅仅一周以后,销量就开

始下降。加盟前,无论是宣传视频里的内容还是门店运营,都说月利润能到3万,但一个月后就开始赔钱,算上房租、水电、人工,开店2个月就亏了2万元。门店开业之后的生意远不如预期,而且之前来买馒头的老客户也少了一些。赵许罡调查后才知道,因为之前买普通馒头的都是老年人居多,他们有不少人看到店面的名字换了,以为不卖老式馒头了,就不再来光顾了。“自从换店面之后,日营业额大多数时间都不过百,有时一天甚至只收入50多元。没办法,我只能跟加盟的店商量,退一些没有卖出的成品馒头和加盟费,加一块退了1万元。之后他又把店改回原来的名,“我也是没办法啊,开门一天就得赔两三百。”

他告诉记者,之前店里售卖的馒头有10款之多,“都是品牌方提供的成品”。赵许罡表示,下一步还是要继续卖普通馒头,把客源拉回来一些,至于网红的那些中式馒头,他也

## 馒头店升级卖网红馒头却没赚到钱

为什么中式馒头在线下卖得不好而在网上卖得还可以呢?这其中不乏年轻人的功劳。当馒头加入“新中式烘焙”行列中时,它不仅受到一些年轻消费群体的重视,社交平台上也掀起了“手作馒头热”。记者登录小红书,发现在与新中式馒头相关的笔记中,“无油无糖”“健康”等关键词高频出现。而在抖音、快手等短视频

平台的相关话题中,不少新中式馒头店主们,除了用漂亮的封面图来吸引点赞之外,更是在视频内多次强调“配料干净、健康营养”。

市民李肖肖告诉记者,现在不少年轻人,尤其是女孩子,买东西都要看配料表,正是这一点让商家看到了。

记者在某手作博主发的笔记中看到这样一段话:“吃馒头的减脂党本就是为了干净碳水无糖无油,但现在的网红馒头,为了味足口感好,各种乳酪、果干、肉松加上去,不仅糖和油少不了,而且还与原本宣传的无糖无油背道相驰。”

记者从某手作博主发的笔记中看到这样一段话:“吃馒头的减脂党本就是为了干净碳水无糖无油,但现在的网红馒头,为了味足口感好,各种乳酪、果干、肉松加上去,不仅糖和油少不了,而且还与原本宣传的无糖无油背道相驰。”

## 算账:线下培训+冷链=毛利六成

但从市场反应来看,在线下开中式馒头店一般赚钱的不多,不少都是开几个月就关门了。在社交平台上,不少消费者直言,无法接受馒头被卖得这么贵。

赵许罡总结道,在大部分消费者的认知里,馒头最重要的作用就是便宜饱腹的主食。虽然说加了一些如芝士、肉松等配料,造型弄得也挺新颖,但新中式馒头的本质还是馒头,不值这么高价,买一次尝尝可以,但若想卖得长久,价格方面确实没有优势,这也是中式馒头店想经营好,必须想到的一步。

赵许罡总结道,在大部分消费者的认知里,馒头最重要的作用就是便宜饱腹的主食。虽然说加了一些如芝士、肉松等配料,造型弄得也挺新颖,但新中式馒头的本质还是馒头,不值这么高价,买一次尝尝可以,但若想卖得长久,价格方面确实没有优势,这也是中式馒头店想经营好,必须想到的一步。

赵许罡总结道,在大部分消费者的认知里,馒头最重要的作用就是便宜饱腹的主食。虽然说加了一些如芝士、肉松等配料,造型弄得也挺新颖,但新中式馒头的本质还是馒头,不值这么高价,买一次尝尝可以,但若想卖得长久,价格方面确实没有优势,这也是中式馒头店想经营好,必须想到的一步。

赵许罡总结道,在大部分消费者的认知里,馒头最重要的作用就是便宜饱腹的主食。虽然说加了一些如芝士、肉松等配料,造型弄得也挺新颖,但新中式馒头的本质还是馒头,不值这么高价,买一次尝尝可以,但若想卖得长久,价格方面确实没有优势,这也是中式馒头店想经营好,必须想到的一步。

赵许罡总结道,在大部分消费者的认知里,馒头最重要的作用就是便宜饱腹的主食。虽然说加了一些如芝士、肉松等配料,造型弄得也挺新颖,但新中式馒头的本质还是馒头,不值这么高价,买一次尝尝可以,但若想卖得长久,价格方面确实没有优势,这也是中式馒头店想经营好,必须想到的一步。

赵许罡总结道,在大部分消费者的认知里,馒头最重要的作用就是便宜饱腹的主食。虽然说加了一些如芝士、肉松等配料,造型弄得也挺新颖,但新中式馒头的本质还是馒头,不值这么高价,买一次尝尝可以,但若想卖得长久,价格方面确实没有优势,这也是中式馒头店想经营好,必须想到的一步。

赵许罡总结道,在大部分消费者的认知里,馒头最重要的作用就是便宜饱腹的主食。虽然说加了一些如芝士、肉松等配料,造型弄得也挺新颖,但新中式馒头的本质还是馒头,不值这么高价,买一次尝尝可以,但若想卖得长久,价格方面确实没有优势,这也是中式馒头店想经营好,必须想到的一步。

赵许罡总结道,在大部分消费者的认知里,馒头最重要的作用就是便宜饱腹的主食。虽然说加了一些如芝士、肉松等配料,造型弄得也挺新颖,但新中式馒头的本质还是馒头,不值这么高价,买一次尝尝可以,但若想卖得长久,价格方面确实没有优势,这也是中式馒头店想经营好,必须想到的一步。

赵许罡总结道,在大部分消费者的认知里,馒头最重要的作用就是便宜饱腹的主食。虽然说加了一些如芝士、肉松等配料,造型弄得也挺新颖,但新中式馒头的本质还是馒头,不值这么高价,买一次尝尝可以,但若想卖得长久,价格方面确实没有优势,这也是中式馒头店想经营好,必须想到的一步。

赵许罡总结道,在大部分消费者的认知里,馒头最重要的作用就是便宜饱腹的主食。虽然说加了一些如芝士、肉松等配料,造型弄得也挺新颖,但新中式馒头的本质还是馒头,不值这么高价,买一次尝尝可以,但若想卖得长久,价格方面确实没有优势,这也是中式馒头店想经营好,必须想到的一步。

赵许罡总结道,在大部分消费者的认知里,馒头最重要的作用就是便宜饱腹的主食。虽然说加了一些如芝士、肉松等配料,造型弄得也挺新颖,但新中式馒头的本质还是馒头,不值这么高价,买一次尝尝可以,但若想卖得长久,价格方面确实没有优势,这也是中式馒头店想经营好,必须想到的一步。

赵许罡总结道,在大部分消费者的认知里,馒头最重要的作用就是便宜饱腹的主食。虽然说加了一些如芝士、肉松等配料,造型弄得也挺新颖,但新中式馒头的本质还是馒头,不值这么高价,买一次尝尝可以,但若想卖得长久,价格方面确实没有优势,这也是中式馒头店想经营好,必须想到的一步。

