

款式齐全、价格亲民，冷饮批发店——今夏开启“清凉之战”

炎炎夏日，雪糕成了许多家庭冰箱里的常客。连日来，记者走访中发现，街边和小区门外新开的冷饮批发店比往年多了不少，相同款式的雪糕可以享受批发价购买。市民们乐享实惠，不少顾客单次购买金额达百元以上。

批发店数量增多 平价策略引客来

“往年这条街上就一家卖雪糕的，今年一下子冒出了两三家批发店，竞争真激烈。”家住市区南部的市民梁女士说。

记者走访中看到，今年市内冷饮批发店相比往年增多不少，招牌都比较简单。批发店内格局基本一致：靠墙摆放着十多台冰柜，雪糕被按照品牌分类摆放。另有一块区域单独摆放网红雪糕，不时有顾客进来拿起篮子挑选雪糕。

价格优势是这些批发店吸引顾客的关键。一家店主介绍，店内多数雪糕单支售价比便利店便宜0.5—2元，多买还享受额外折扣，他指着某款网红雪糕告诉记者：“这款雪糕，便利店一般卖4元，我们这儿卖3元，单支也享受批发价。”正因如此，不少市民选择一次性囤货。正在结账的市民王先生表示，每到夏天，他就会成为这家店的常客，大概两周左右就要补一次货。

新老口味“同台竞技” 健康概念成新宠

“以前的雪糕主要是牛奶、巧克力等经典口味，现在雪糕的品类五花八门，增加了榴莲、开心果、米酒等许多新奇口味。”市区中部一家冷饮批发店店主告诉记者，虽然门店不大，但店里雪糕品种有上百种。

“每次看到包装新奇或者口味新奇的雪糕，我都会尝试一下。”正在店内选购网红雪糕的大学生小赵对记者说，这些雪糕给人耳目一新的感觉。

在雪糕口味较量中，市场呈现出“新旧共荣”的景象。一方面，商家不断推陈出新，新奇网红款雪糕层出不穷，价格多在3元到十几元不等。芥末、榴莲、茅台、龙井等新奇口味雪糕占据了冰柜的“C位”，吸引年轻人尝试。另一方面，老品牌和健康概念雪糕依旧稳占市场。“伊利



购买冷饮。

苦咖啡、蒙牛绿色心情、德式大奶糕等一些老牌子，每天都能卖出去上百支，很多顾客就认这些老口味。”店主告诉记者，今年一些冷饮生产商打出“零蔗糖、低脂”概念的雪糕也格外受欢迎，销量显著上升，其中某品牌的“低脂酸奶雪糕”月销量较普通款高出30%，不少家长专门为孩子选购这类产品。

线上线下联动 营销模式更灵活

为了在激烈竞争中突围，不少冷饮批发店玩起“新花样”。除了线下门店，店主们纷纷开拓线上渠道，通过直播带货、电商平台接单扩大客源。

“家人们看过来，这款小奶糕今天直播间下单有优惠，全场商品满59元市内包邮！”市民崔先生家附近的冷饮批发店店主是一名年轻人，他和爱人总是不定期开

启冷饮直播，镜头对着冰柜逐一介绍产品，单场直播最高能卖出300多支。此外，许多店铺在外卖平台上线，设置“满××元包邮”“每周三特价日”等活动，部分特价款雪糕低至1元/支，吸引了不少上班族和学生群体。

与此同时，市内各大超市不甘示弱，力求在清凉市场里分一杯羹。连日来，市区东部某大型超市开启直播销售冷饮模式。直播画面里，多台冰柜里摆满各式各样的雪糕，各类包装新潮的联名款网红雪糕海报被置于“C位”，主播在视频里卖力地进行宣传推介，“满59元包邮”的广告牌格外醒目。

随着高温天气持续，雪糕市场的竞争或将进一步升级，消费者有望在这场“清凉之战”中获得更多实惠与选择。

本报记者 崔薇薇 文/摄

进入伏天，酷热难耐，服装市场迎来一股“清凉”之风——夏装价格大幅“跳水”，开启疯狂甩货模式。无论商场专柜，还是临街店铺，“全场三折起”“一件五折，三件四折”等促销标语，吸引众多消费者驻足选购。

夏装折扣力度大 为秋装腾地方

连日来，记者走访中发现，许多品牌夏装都在打折销售。据了解，每年从7月中下旬开始，商家就将夏装清仓，通过折扣促销，达到资金的快速回笼。

在市中心某大型商场，知名女装品牌专柜前人头攒动。导购员介绍，今年的夏装折扣力度远超往年，部分款式直接低至三折。“每年的七八月份都是销售淡季，就靠低价清货了，而且秋装很快就要上市，夏装得给秋装腾地方。”该店销售人员表示，对于想“捡漏”的消费者来说，此时机会绝佳，“我们的货全部清了，顾客也得了实惠，两全齐美。”

街边店铺同样不甘示弱。一家女装店门口挂出“夏装大清仓，最低一折起”的牌子，店内顾客进进出出。另一家个体服装店主表示，每年7月中旬就进入服装销售淡季，她都会将夏装甩卖，再给自己放十来天长假，到广州上新款秋装。

消费者错峰选购 “捡漏”成热潮

夏装的大幅降价让消费者们直呼过瘾，不少人开启“买买买”模式。市民张女士趁午休时间来到商场，短短一个多小时，就拎着两大袋衣服满载而归，“太划算了，平常一件衣服的钱，今天能买两三件。”她兴奋地展示自己的“战利品”，其中一件品牌防晒衣原价200多元，现在打四折，不到百元就买到了，“有一些品牌还推出59元、69元等一口价商品，我同事一下子也买了好几件。”

还有一些消费者选择错峰消费，提前为明年夏季囤货。市民李先生表示，自己平时比较忙，很少关注商场促销活动，这次逛商场赶上夏装甩货，买了好几件T恤和短裤，“反正明年夏天也得穿，现在价格便宜，多买几件不亏。”

“自从打出全场五折的广告，销量至少涨了三成。”某男装品牌服装导购员告诉记者，每年7月底，都是夏装价格折扣力度最大的时候。

本报记者 崔薇薇 文/摄



挑选夏装。

以人为本营造和谐

以法为准彰显公正

