



# 今年的小龙虾,比夏天更早到广州

## 餐馆价格与去年持平,口味、做法更丰富

□信息时报记者 陈雅菲

本应是夏日宵夜标配的小龙虾,在今年,“跑赢”了夏天到广州的速度,提前出现在市民的餐桌上。记者近日注意到,小龙虾的身影较往年来得更早些,不仅“登陆”了各大超市和菜市场,而且多家小龙虾主题餐厅的营销也已拉开帷幕。据了解,今年小龙虾价格基本与去年持平,但在餐厅售卖的口味更多元,除了“常规款”的十三香、油焖、清蒸外,还有“创新款”的酸汤小龙虾、小龙虾羊肉煲等。

### 餐厅提前开卖小龙虾

近日,广东气温逐日回升,三十多度的天气让人有进入初夏的感觉。但由于接下来还会有冷空气补充,因此广州暂时还不会入夏。然而,夏天宵夜的标配——小龙虾,已经来到市民们的餐桌上。

“前几天想点个宵夜,一打开美团外卖,竟然发现大部分的宵夜店都已经开卖小龙虾了。往年这个时候,除了全年有卖小龙虾的松哥油焖龙虾、半夜虾叫的小龙虾连锁品牌店,其他季节性的大排档都还没上架呢。”家住番禺的周先生向记者说。

记者注意到,今年小龙虾登陆食肆的时间确实比往年早。一些休息了小半年,又或是借用其他食材“过冬”的小龙虾主题餐厅也开始张罗着“重出江湖”。

目前,番禺区朝阳东路的一些大排档已在门口摆出了小龙虾的招揽牌匾,售价在68至138元不等。其中一家“潮汕砂锅粥”的餐厅也在门口贴上了小龙虾的“上市告示”。

“今年新虾的上市时间比往年要早一些,随着货源越来越充足,成本比小龙虾秋冬淡季的时候有所降低,我们也就选择在这个时间点开了第三家分店,为今年的营销造势。”珍珠龙虾的老板珍珠告诉记者。

### 进货价较高 终端价持平

富山菜市场的一家水产店老板则告诉记者,虽然今年上市的时间比较早,



小龙虾较往年提早了一个月上市。信息时报记者 郭柯堂 摄

但是现在的货源比较少,价格也比较高。“小龙虾属于需要‘冬眠’的物种,今年天气好,它们也‘醒得早’。但是现在上市的小龙虾个子都比较小,大一点小龙虾现在还没有上市,一般到了5月底,价格会降到一年最低价,到时候不仅价格实惠,肉质也会更好。”

虽然进货价还是比较高,不过餐厅单价并没有因此上涨。“价格跟去年一样,主要是考虑到顾客对涨价比较敏感,容易流失顾客。”珍珠说。

记者注意到,今年广州餐厅售卖的小龙虾口味也更加多元。除了“常规款”的十三香、油焖、清蒸,还有“创新款”的酸汤小龙虾、小龙虾羊肉煲等。

### 为旺季流出准备和调整时间

据了解,小龙虾的盛产期在每年的5至8月份,价格呈季节性波动,在上市旺季期间价格最低。近几年,小龙虾上市的时间一再提前,原本的“夏日标配”的它提前出现在了清明前夕。对此,有业内人士表示,这很大程度上是受养殖

方式和季节温度的影响。“随着小龙虾的受欢迎程度逐年递增,价格高、市场销量好,农户也开始尝试大棚养殖,一方面可提升小龙虾的肉质,一方面也可提早上市时间。再者,今年春天来得比往年早,气温也比往年高,小龙虾上市时间也会略有提前。”

而对于企业而言,小龙虾提早上市,能够多积攒客源,同时也为旺季的到来留出更多准备和调整的时间。一家餐厅老板向记者透露,今年的小龙虾生意比去年早了一个月,主要原因是近年来市场竞争越来越激烈,商家们都想在小龙虾旺季到来之前率先占领市场,所以“开市”格外早。

资深战略定位专家、九德定位咨询公司创始人徐雄俊介绍,前两年,一股小龙虾风席卷全国,开店的数量犹如雨后春笋般地疯涨,商家们的危机意识开始显现。“在小龙虾淡季的时候,有些商家选择了其他菜品作为替补,但餐厅要形成一番稳定的竞争力还是得在主营产品小龙虾多下功夫,所以企业变着法子从上市时间、口味、价格等方面吸引消费者。”徐雄俊说。



▲今年小龙虾口味更多。受访者供图

### 市场观察

### 小龙虾餐饮规模持续扩大

“我们店开了五年多,看着广州小龙虾餐厅越来越多,到现在一到旺季无论是不是卖小龙虾的店也都开卖小龙虾。”程大龙虾的老板说。市民刘女士对此也十分认同。“2016年的时候在大众点评上找小龙虾餐厅才几百家,家附近的也就几家。然而前几天搜索的时候发现广州的在卖小龙虾的餐厅已经超过了3000家,而现在还不是小龙虾的旺季。”

根据农业农村部渔业渔政管理局联合全国水产技术推广总站、中国水产学会发布的《中国小龙虾产业发展报告(2018)》显示,小龙虾养殖业产值约为485亿元,以加工业为主的第二产业产值约为200亿元,以餐饮为主的第三产业产值约为2000亿元。报告还显示,2008年至2017年小龙虾产销量持续大规模增长。中国水产流通与加工协会小龙虾产业分会秘书长蔡俊认为,从需求端来看,小龙虾是电商切入生鲜板块必争的渠道,因此,未来几年,小龙虾产业还将处于增长状态。

在此背景下,资深食品产业分析师、中国品牌研究院研究员朱丹蓬建议,小龙虾餐厅应尽早积攒稳定的客源,形成固定的消费群体。再者,应该与新生代消费者结合,形成自身的竞争优势。

### 简讯

### 2019“达能少年世界杯”中国区开赛

信息时报讯(记者 刘芳)日前,2019年度的“达能少年世界杯”中国赛区比赛在广州正式开赛。今年的“达能少年世界杯”中国赛区以“梦想必达,追球可能”为主题,共设有华南、华东和西南三个赛区,吸引近2000名少年球员参与。

在接下来三个月里,来自全国各地的160支足球队将在绿茵场上激烈竞

赛,历经外围小组赛、分赛区淘汰赛以及全国总决赛的重重考验,角逐中国赛区冠军。10月,“达能少年世界杯”中国赛区的冠军队伍将与高塘石竞技队球员们一起,代表中国出征西班牙巴塞罗那。据悉,达能少年世界杯是由2000年由达能公司发起并赞助,是面向全球10岁至12岁少年儿童的国际性足球赛事。

### 雅培恩美力代言人吴敏霞亮相“京东宝贝趴”

信息时报讯(记者 刘芳)4月8日,雅培旗下高端奶粉品牌恩美力全新代言人——奥运“五金”得主吴敏霞,亮相“京东宝贝趴”,并在雅培与京东联合发布的“元气成长大满贯”主题活动上,分享其独到的育儿理念和支持宝宝成长的营养科学,并与消费者展开亲切互动,为妈妈们刷新了育儿

贴士。京东商城消费品事业部母婴采销部总经理刘利振表示,目前雅培在京东的品牌旗舰店已拥有超过400万消费者,恩美力销量突破了1千万罐,双方的合作取得了突破性的成果。未来,继续整合双方优质资源,发挥各自领域优势,提供更好的体验和服务。