

夏日经济热力“上新”系列报道②

高温带火“吃冰经济”
自制冰品撬动消费新潮流

本报记者 郑锦慧子 实习生 李红霖 田野

夏日炎炎,吃一份冰品成为很多人享受清凉、缓解炎热的方式。近段时间,在热浪的袭击下,一条新的“吃冰赛道”——自制冰品异军突起。记者走访发现,我市多家餐饮店里,老板们纷纷自制创意冰品,力求引流“出圈”;便利店内,可DIY饮品的冰杯销售持续走俏,成为年轻人的解暑“新宠”。

创意冰品
成餐饮店“出圈法宝”

“火锅店炫甜品,过瘾。”7月31日下午,白领陈雨晴忙完手头的工作,抿嘴回味着中午那顿火锅:“那家店的菜品与其他店区别不大,但甜品种类很多,酒酿冰汤圆、牛乳沙冰、麻薯奶盖冰等冰凉爽暑,口感很丰富。”

在甜品的诱惑下,即使工作日中午气温颇高,陈雨晴依旧愿意约上三五好友外出就餐。

记者了解到,这段时间,“冰甜品+”的风潮已经席卷湘潭餐饮行业,各式各样自制冰品成为餐饮店的“出圈法宝”。

在岳塘区莲城步行街附近的一家火锅店,记者看到,在传统的火锅蘸料小料台旁,店家摆上了自制的冰凉粉及相关配料:冰粉、珍珠、各种煮熟的豆类、椰果……“这个冰粉小料台是今年上新的。”店员说,小料价格是8元/人,包括火锅蘸料和冰粉自助,基本每桌的顾客都会选择自制一碗冰凉粉。

无独有偶,记者刚走到岳塘区福星中路的串客·来一手烧烤店门口,就被一块主推店内创意冰品的宣传牌吸引了目光,各种造型漂亮的绵绵冰、雪山冰成了店铺当季主推的新品。

记者打开某点评App搜索冰品关键词,可以看到湘潭有数十家餐饮店都在“卷”自制创意冰品生意:一连锁烤肉品牌把鸭屎香柠檬茶放在商家招牌菜中;



市民在夜宵店里吃着烧烤喝着冷饮消暑度夏。(本报记者 罗幅 摄)

熊猫冰粉在火锅品牌门店中广受顾客好评;各类融合餐厅里,绵绵冰、沙冰等创意甜品层出不穷……多数顾客也力挺餐饮店售卖各类冰品:“吃火锅只干一件事,吃他家的冰!”“这一定是一家被烧烤店耽误的甜品站!”“现在没有冰品的餐饮店都不想去了。”

“入夏后,冰品几乎成为每桌必点的单品,几款店内自制的创意冰品一天就能卖出二三十份。”串客·来一手烧烤店负责人赵包包分析,湘潭的美食不比长沙等城市少,但流动人口却明显不足,因此本地餐饮店要留住老客户、吸引新客户,必须更加注重创新和“出圈”。甜品和冰饮推陈出新,能让更多年轻人在享受美食时,拍出氛围感照片,更在无形中提升了店铺的整体形象以及顾客的消费体验。她认为,现在自制创意冰品在餐饮店的不断出圈,表明餐饮消费场景已由单品类走向全品类发展,基于各家店铺核心产品的延伸发展,更符合当下多

元消费的需求。

冰杯DIY 是上班族“心头好”

夏日吃冰是个热点,在这样的背景下,一种新型冷饮产品——冰杯,凭借其独特的便利性和创新性,在冷饮市场迅速走红,成为今夏不容小觑的热门单品之一。

所谓冰杯,是一种装有可食用冰块或冰球的透明塑料杯,设计为一次性带盖密封,既保证饮品的安全卫生,又极大方便消费者的携带与享用。无论是走在炎炎夏日的街头,还是坐在舒适的家中,冰杯总能带来即刻的清凉与惬意。

近日,记者探访湘潭多家连锁便利店看到,店内均有“冰杯”在售。这些冰杯大致可分为两类:一种是普通冰杯,透明塑料杯中只放了食用冰;另一种则是带味冰杯,例如加了新鲜柠檬片的冰杯,还有咖啡冰杯、葡萄冰杯等。

湘潭援疆助力湖南企业落户吐鲁番
促成投资和合作协议10项 签约金额14.2亿元

本报讯(记者 陈静 通讯员 刘峰)7月30日,在“湖南制造进新疆·吐鲁番行”产业对接大会上,经湘潭市第十批援疆工作队牵线搭桥,吐鲁番高昌区共达成10项投资和合作协议,签约金额14.2亿元。项目涉及中小企业公共服务平台建设、氢能城市产业链建设、仓储物流运输、农产品精深加工等多个领域。

吐鲁番的葡萄闻名遐迩,但受地区交通和物流等方面影响,当地葡萄产品供应链相对脆弱,鲜食葡萄运输压力大,农民增产却难以增收。经湘潭市第十批援疆工作队积极推动,湘潭市湖南凌天科技有限公司与吐鲁番市经济开发区管理委员会签订产业合作协议。按照协议内容,湖南凌天科

技有限公司将投入6亿元人民币,在吐鲁番市建造一所大型冷链仓储物流中心,项目总规划工业用地150亩,总建筑面积15万平方米,建成达产后,冷库仓储能力将达到10万吨。

“在湘潭援疆工作队的帮助下,我们详细了解了当地情况,吐鲁番的特色农产品与我们成熟完善的冷链仓储物流相结合,是一个多方受益的合作。”湖南凌天科技有限公司总经理林延慈介绍。该中心的建成将有效解决吐鲁番鲜食葡萄存储运输问题,其庞大的仓储运输能力还能将当地优质的果蔬、牛羊肉等运往全国,在解决当地农民增产增收的同时,丰富其他省市群众的菜篮子、果盘子。

类似的多赢合作项目还有很

“最近冰杯热销,很多年轻顾客喜欢在店里买碳酸饮料,直接倒在冰杯里喝,或搭配不同的茶饮、果汁自制一杯消暑解渴的冰饮。”位于岳塘区万达广场的711便利店售货员告诉记者。此外,她还透露,冰杯的销售旺季主要集中在6月至10月,其中,下班时间段是购买的高峰期,不少消费者选择在下班后购买冰杯解暑降温或者微醺减压。

说话间,市民胡女士挑了个冰杯和柠檬味饮料,到收银台结账。胡女士说,平时她会根据网上的教程,尝试制作各种夏日特饮:“自制专属冰饮让人很有参与感,且适合办公室、下午茶、聚餐等各种场景。冰杯如今已成为我的‘解暑新宠’。”

随后记者打开外卖平台,各品牌连锁店、超市几乎都有冰杯出售,常见的规格有160克和220克,大部分冰杯的价格在2.8元至3.5元不等,销量较好的店铺月售冰杯超400件。在社交平台上,相关讨论大多围绕着冰杯自制饮品、冰杯价格等话题展开,“冰杯”相关词条总浏览量已达2000余万。

“冰杯”为什么会在年轻人中间爆火?记者观察发现,从实用性角度来看,它无需繁琐的制冰程序,消费者在便利店轻松购得,便能迅速将喜爱的饮品变成清凉爽口的冷饮,在炎炎夏日急需清凉解渴的时刻,具有极大吸引力。此外,“冰杯”样式和口味多样,市民可以根据自己的创意自行调配各种饮品,拿在手中拍照十分吸睛,满足了年轻人追求个性与时尚的心理。

在湘潭深耕食品行业十余年的刘元表示,无论是餐饮店里吃创意冰品,还是消费者自制专属冰杯,都是夏日消暑消费的一个新赛道,体现的是消费者生活方式的转变——追求个性化、便利化和新鲜感,更具有分享欲和模仿欲,这都让消费市场衍生出更多想象空间。

湘潭产“地下室通用铝模”
填补行业空白

本报讯(记者 王希台 通讯员 曾柯舰)“这款地下室通用铝合金模板体系,在我们项目应用面积达6300㎡,相较于使用传统木模板,施工效率提升约10%,也节省综合成本约30%。”8月1日,雨湖区广云路“中国铁建和平央著”建设项目相关负责人介绍。驻潭央企研发生产的“地下室通用铝模”产品成型质量好、平整度高,免除了后期剔凿修补程序,填补了地下室铝模无法周转使用的行业空白。

“地下室通用铝合金模板体系”由驻潭央企中铁城建集团建筑科技有限公司(以下简称“建筑科技公司”)自主研发和设计生产,在长沙智谷壹品、湘潭和平央著、张家港泗港等多个项目成功应用,并成功实现了标准与非标准结构、地下与地上建筑的周转使用,解决了地下室铝合金模板周转率低和经济性差的难题。

据了解,当前地下室施工大多采用木模,但木模存在施工周期长、效率低、不环保、易损坏、周转次数少等缺点。而铝模虽然在标准层建设中有着广泛的应用,但由于定型化设计,在地下室适用面较窄,周转率低,无法充分发挥铝模材料优势,导致使用成本较高。

建筑科技公司科技创新部经理、研发中心副主任郭智华介绍:“这款产品采用少规格全通用模板体系,可满足不同结构特征的建筑,如地下室、商业综合体、物业楼、学校、医院等非标结构建筑,以及地上标准结构建筑的垂直和水平周转施工,通用率达到70%以上。”

在近期的项目建设中,建筑科技公司研发的“地下室通用铝合金模板体系”应用面积达到5万㎡,直接促使项目施工效率提升30%,减少木模使用600m³,相当于避免了9000棵树木的砍伐。

“地下室通用铝模体系是一款优质产品,大力推荐,以后有工程施工,我们还会继续使用!”项目相关负责人为这款产品点赞。建筑科技公司通过研发与改进建筑施工装备、技术来推动绿色建造、智能建造为己任,目前该公司已拥有专利技术19项,软件著作权3项,参编行业标准3项,是国家高新技术企业、湖南省“专精特新”企业。

双石村：

偏远乡村开通公交车

本报讯(记者 吴新春 通讯员 杨扬)7月31日上午,韶山市韶山乡双石村正式开通城乡公交车。从此,全村3300多名村民在家门口就能享受到公共交通服务的便利。

当天上午10点,伴随着第一辆公交车缓缓驶入双石村林家湾集镇,林家湾公交站点正式开通。

看着公交车开到家门口,村民赵龙发由衷地感到开心,他说,没开通这趟公交前,他每次去女儿家都要走到数公里以外的湘韶村公交站去乘车,很不方便。如今,到城区就方便多了。

双石村党总支书记、村主任赵双春说,双石村正式开通公交,让这一带村民的出行更方便了,特别是老人出行、学生上学等出行问题更好地得到解决,“我们村里也将配合做好相关工作,维护好路况,以保证公交车顺利持久地通行。”

双石村位于韶山与湘乡的交界处,区位较为偏僻。近年来,随着农村公路建设的不断完善,群众出行需求也日益增加。经多方统筹协调,最终通过延长2路公交车的行车线路,新增“丁家坳”和“林家湾”两个站点的方式,让公交车开进了双石村,打通了当地群众公共交通出行的“最后一公里”。据了解,该条线路每天有4趟班次,往返于林家湾集镇和韶山公交总站(原韶山汽车站)。

目前,韶山已开通8条城乡公交线路,共有42辆城乡公交车奔忙在这些线路上。在韶山,随着“城乡客运一体化”的推进,“公交出行村村通”基本实现全覆盖。

“让世界爱上中国美”

浏阳市 向美而行 美学课堂在湘潭开讲

本报讯(记者 丁玉洁)7月26日,浏阳市“向美而行”第三期美学课堂在湘潭晴溪庄园开讲。本次活动由浏阳市委宣传部、浏阳市市场监督管理局主办,邀请浏阳市餐饮行业协会中高端企业代表等100余人来潭“研学”,感悟东方餐饮美学魅力。

晴溪集团是从浏阳走出来的餐饮品牌。2019年,晴溪集团携手湘潭城发集团,在湘江之滨联合打造湘潭城发晴溪庄园项目,巧妙融合传统中式文化精髓与现代设计理念,并于2021年正式运营。当天,晴溪集团创始人熊智,以“让世界爱上中国美”为题,分享了其21年深耕中国餐饮、庭园的思索、经验。

浏阳素有“中国蒸菜之乡”美誉,2022年获评“十大湘菜名县”。浏阳蒸菜还走出湖南,门店遍布全国,总量近2万家,年营业额超220亿元。现场,参加美学课堂的浏阳餐饮业“大咖”纷纷感叹,湘潭晴溪之旅收获匪浅,文化赋能、美学表达的中式餐饮大有可为。

据悉,今年5月,浏阳市启动了“向美而行 艺蕴浏阳”全民美育工程,一批公共文化空间、非遗美学空间、艺术场馆、民宿美学空间、餐饮美学空间被授予浏阳市首届“十大美学空间”,晴溪集团的项目位列其中。

浏阳市委宣传部有关负责人介绍,这次走进湘潭举办餐饮美学课堂,就是希望广大餐饮企业以此为契机,创造性转化、创新性发展中华饮食文化,持续提高餐饮环境品位,不断提升餐饮新质增长力,推动浏阳美味、东方美食“上山下乡出海”。

新媒体带活“湘潭老米粉”

本报记者 李新辉 摄影报道



通过平台引流吸引了更多食客前来品尝,成功引爆了网络。

通过4年多的摸索创新,成勇军不仅带火了店面生意,让“有吃

一度面临困境的湘潭传统米粉——石磨手工米粉,因借助新媒体运营被成功带活,如今店面每天顾客络绎不绝,其独特制作工艺,还吸引全国各地人士前来拜师学艺。

4年前,成勇军经营的“有吃堂”传统工艺米粉店,因经营模式老化,导致客源锐减至之前正常营业的四成,经营人不敷出。面对市场变化,他创新思路积极求变,通过探索运用抖音等新媒体平台推广传统石磨手工米粉。从2019年开始,他开通了“有吃堂团购”和“湖南石磨手工米粉招学徒”抖音号,翔实展示米粉的制作过程和成品效果,成功当上“网红”。他在直播间里推出抖音团购套餐,介绍石磨米粉和其他菜品的做法及口味,

下半年我市发展改革工作重点聚焦三方面

本报讯(记者 王超)7月31日,我们从全市半年度发改工作会议上了解到,下半年,发展改革系统将聚焦重大项目、产业、改革、民生等十方面重点工作,以钉钉子精神抓好改革落实,确保各项任务务实扎实推进。

市发改委负责人介绍,在重大目标方面,将锚定全年GDP等目标任务,按月召开全市经济运行形势分析会,举办统计业务知识培训,积极培育挖掘新增长点;重大部署方面,统筹推进“八大行动”“三个高地”“3+5+3”标志性工程、国家碳达峰试点城市等45个经济社会领域国家级政策试点工作;重大谋划方面,高质量完成全市“十五五”规划前期重大课题研究,建立“三个重大”清单,精心谋划一批重大战略任务和改革举措,系统梳理一批好项目、大项目,争取进入国省笼子;重大项目方面,持续发挥“四区一地一圈一强”建设指挥调度机制作用,推动省市重点项目、“五个十大”项目完成既定任务,组织重大项目集中开工和观摩活动,力争下半年全市新开工项目160个以上;重大产业方面,加快推进园区低效用地处置和“三资”盘活,统筹7个园区完成新一轮调区扩区、“五好”园区工作调度等工作,力争全市园区亩均税收增长10%以上。重大改革方面,实施园区市场化、专业化、协同化、标准化、数字化、绿色化改革工作方案,建立创业投资进园区对接机制,滚动建立股权融资和投贷联动项目储备库,规范招投标管理;重大安全方面,加大能源领域安全隐患排查力度,持续开展重大事故隐患专项排查整治行动;重大民生方面,出台公办托育机构收费标准和调整城区污水处理费标准政策,完善政府定价的经营服务性收费清单制度,推动城镇居民持续增收等;重大协调方面,牵头筹办好长株潭第六届三市市委书记联席会议,持续抓好长株潭一体化“88+65+30+31”清单任务推进,建立健全涉绿项目审批管理机制,持续抓好绿心地区专项整治行动;重大责任方面,坚决扛牢管党治党政治责任,深入开展国有工矿棚户区专项清理整改整治等。