

2025年“土特产”年货热卖 农产品品牌如何出圈

5版

2025年2月10日
星期一

品牌 农业

编辑:董文兰
校对:胡小卫
美编:王樱羽

新闻热线
029-87036601



农业科技报
官方微信



中国农科
新闻网

农业 科技报

政策支持、多产融合
推动农业品牌发展

2025年的年货流行啥?

“80”后:“养生保健品少不了,总要回家看长辈。”

“90”后:“车厘子降价了,多买几箱送人吧!”

“00”后:“什么?奶茶新年联名,买!”

节庆是农产品品牌出镜率最高的场景,随着人们的消费越来越向品质化、多元化、年轻化发展,年货市场也由传统向新潮改变。赢在年货季的农产品,都将传统文化的展示和创新形式做了很好的结合,激发出品牌新活力。2025年的年货新动向,更是新一年市场整体趋势的预告,品牌方必然要认真研究,抓住商机。



特色产品满足消费者需求。

消费需求持续升级 质价比、颜价比是重点

2025年,消费者对年货品质、健康和个性化的追求愈发强烈。随着生活水平的提高,人们更愿意为高品质、有机、绿色的农产品买单,如有机蔬菜礼盒、散养禽肉、高端进口水果等都备受青睐。

年货经济本质上就是品质消费。数据显示,2025年第一周(2024年12月30日至1月5日),美团平台上车厘子的搜索量同比增长127%,超市、便利店商家车厘子的销量同比增长304%,车厘子已经成为许多人的必备年货。在“什么值得买”平台的年货节期间,加拿大北极甜虾、俄罗斯帝王蟹和泰国

黑虎虾备受大众青睐,GMV分别同比增长274.24%、135.93%和106.73%;宁夏盐池滩羊肉、原切牛腱子、乳山生蚝都成为国产年货的“扛把子”。

同时,年货的包装相比于之前“大红大紫”要更加潮流、高级感,定制化年货成为潮流,定制海鲜、水果礼盒等满足了消费者个性化的需求,消费者对“高颜值”的需求推动了年货产品外观上的新变化。如叮咚买菜

推出了超300款礼盒商品。“好意头”水果系列以及与泸溪河联合开发的糕点系列产品等,包装更加新颖、好看,商品选择兼具品质和性价比,成为特色“创意年货”的代表。



车厘子备受消费者青睐。

产品力更聚焦 地方特色美食更出圈

激烈的市场竞争中,产品本身的价值也更加突出,品牌方不断开发创新型年货。科技加持,对传统制作工艺进行改良升级,采用现代包装技术延长保质期、提升产品美观度。把以往带不走的美食,全部装进年货礼盒。

比如在甘肃兰州乡村振兴馆甘肃特产购物中心,当

地的特色兰州牛肉面、麻辣烫、软儿梨、牛腱子肉等特产备受欢迎,甘谷辣椒、定西宽粉、武都花椒等地方农副产品也遍布其中,可以满足消费者对于“甘味”特产的一站式选购。

打造农产品区域公用品牌的目标是“给本地人幸福,给外地人惊喜”。在抖

音、小红书等新媒体社交平台,宝藏小吃短视频热度持续不减,“我家过年吃什么”话题登上热搜,还有人玩起了“年货土特产互换”的游戏,给素未谋面的网友寄出自己家乡的特色美食。这些新玩法增加了年货采购的乐趣,也促进了土特产品牌的传播度。

年轻人主导年货采购 线上创意年货火爆

电商与直播带货兴起,让不同消费群体的需求更加具象化,在节日的流量加持下,互动营销、体验营销、故事和情感营销都是当下的重点。年轻化和养生则是最热门的两个年货赛道。

作为中医药资源大省的甘肃,其代表性的黄芪、党参、肉苁蓉、当归以及百合、枸杞、蕨麻、玫瑰等药食同源的养生产品及其加工制品,已经成为市场上最受欢迎的热销年货

礼品之一。“在我们的新春礼盒系列中,这些养生产品是不可或缺的,它们体现了我们地方的特色,是典型的年节礼品。春节前后我们每天可以售出100多箱养生产品,深受日益年轻化的消费者群体的喜爱。”甘肃兰州陇萃堂乡村振兴馆的负责人李敏在接受记者采访时说。

此外,红色澳洲腊梅、北美冬青、新年银柳mini福桶等年宵花商品也悉数登场,各种

干货礼盒、健康礼盒等陆续上。不仅中年人喜欢养生,年轻人也纷纷加入养生的研究和体验,需求暴增。

复旦大学中国研究院副研究员刘典曾分析,中国“春节消费”不再局限于传统的物质满足,而是更多地向体验式、个性化、品质化方向迈进。中国消费者对高品质、多样化商品的追求,将促使全球企业不断创新和提升产品质量,进而带动全球产业的升级和发展。

(本版稿件由农业科技报·中国农科新闻网记者 董文兰参考《经济日报》《兰州日报》等整理)