

热带水果遇上冰 消费市场更热情 商家抢抓时机推出 夏日限定

榴莲的醇厚、山竹的清甜、冰沙的绵密 炎炎夏日,当这些元素碰撞在一起,会带来怎样的味觉惊喜?近日,一款名为榴莲山竹冰的创意冰品在永康悄然走红,成为不少年轻人争相打卡的夏日限定美味。记者走访发现,本地商家紧跟热点、各出奇招,抢抓夏日商机,让永康冷饮市场多了几分网红气息。



店员在制作榴莲山竹冰



榴莲山竹冰

68元吃一碗冰 图个新鲜劲

5月24日下午,在城区一家甜品店里,记者看到了这款备受关注的榴莲山竹冰。与网上常见的牛奶冰底不同,这家店结合自身特色,采用芒果口味的绵绵冰打底,搭配150克新鲜榴莲果肉和现开山竹,色彩明艳,果香浓郁。店主王锦俏告诉记者,这款产品一上架,就得到了顾客的一致好评。

我无意间在网上看到这款冰品非常火,就想着赶紧试试看。王锦俏说,该店推出的榴莲山竹冰,定价为68元一份。虽然售价不算低,但还是吸引了不少年轻顾客前来品尝。

正在店内品尝榴莲山竹冰的顾客陈雨桐告诉记者,她最近在抖音平台上看到这款冰品。当时一看就觉得太

诱人了,但那时候永康还没有店在做,我想着要不要去金华吃。后来看到本地也有了,就立马约了朋友过来尝尝。陈雨桐说。

另一位顾客胡欣怡也专程赶过来尝尝。我在小红书上看到了这款冰品,图片特别好看,评论都说好吃。虽然一份68元有点小贵,但偶尔尝个鲜也是能接受的。胡欣怡说。

吃冰 升温 冰品市场推陈出新

另一家糖水铺同样飘着榴莲香。店主李诗卉推出的榴莲山竹冰用牛奶冰打底,铺上大块榴莲和山竹,再加一份脆啵啵和海盐芝士,提升口感。

最近气温高,很多老客都在催我上新,我就赶紧做了这款冰品。李诗卉说,平时她会根据网络热门甜品不断推出新品,接下来还打算推出榴莲荔枝冰。

谈起最近的生意,李诗卉明显感觉吃冰的人多了起来,双拼西瓜芒

果牛奶冰最近点单率很高,海盐芝士冰也卖得不错,一半是水果一半是海盐芝士,上面再顶一个冰淇淋球,是我们店的招牌冰品。最近来店里吃冰的客人比之前多很多,基本上每桌都会点一份。她说,吃冰的高峰时段并不固定,下午和晚饭后是客流较为集中的时间段。

在糖水店,记者遇到了正在和朋友分享榴莲山竹冰的顾客彭媛。她告诉记者,之前在网看到这款冰品很火,一直想尝尝,今天特地约

了朋友过来吃。吃完觉得确实不错,榴莲和山竹很新鲜,搭配牛奶冰和脆啵啵,口感很丰富。彭媛说,最近这段时间,下班后和闺蜜找个地方吃吃冰、聊聊天,是很放松的事情。

随着气温升高,冰类甜品正接过季节接力棒,成为年轻人社交、休闲的热门选项。不论是榴莲山竹冰这样的新晋网红,还是各店常驻的招牌冰品,销量都明显增加。

融媒记者 李涵英

本地水果飘香 采购商上门收购

本报讯(融媒记者 曹润鑫 程卓一)夏季瓜果飘香,花街镇各类时令水果陆续成熟上市。5月23日6时,位于卉川村的便民水果收购点早已人声鼎沸、一派繁忙。周边农户挑着连夜、清晨采摘的新鲜水果赶来。大家有序排队过秤、登记结算,收获满满的丰收喜悦。

我凌晨4点半左右起床摘果子,今天摘了大概100公斤。农户陈高邦种了10多亩油桃和李子,向记者分享了丰收的喜悦。

便民水果收购点负责人陈秀微有条不紊地开展收购工作,仔细登记每位农户的信息和水果重量,精准核对数据后,第一时间为农户结清货款。当前正值桃子上市的初期,每天收购一两千公斤桃子。她说。

卉川村位于八字墙片区,是远近闻名的水果之乡,主要有桃子、枇杷、杏子、李子等时令水果,这些年积累了一定的客户群体。八字墙的水果品质好、品类丰富,今天特意和朋友过来采购。市民陈红敏特意驱车前往挑选各类时令水果。

得益于当地水果品质好、口碑好,不少水果采购商上门收购,设立便民水果收购点,给出的收购价也比市场批发价更高。只要农户把桃子拿到我的收购点,我就基本全部收购,给出的收购价还会高于市场批发价。陈秀微深耕水果收购代行业已有30余年,积累了全国各地的稳定客源。这段时间,经常有顾客向我预订该村的桃子。卉川村的水果不愁卖,每批次收购的水果都能在短时间内销售一空。她说。

同时,陈秀微还精准捕捉市场消费需求,不断拓宽助农增收路径。今年,她在收购水果的基础上,主动对接客源、整合村内水果资源,积极为农户介绍采摘游,打通“线下收购+自助采摘”的销售渠道。

依托特色林果种植产业,当地便民水果收购点既解决了农户鲜果销售难题,又创新拓展了采摘游玩销路,多措并举助力农户增收致富。



农户在便民水果收购点分拣桃子

中信银行 打造多元升学路上的 金融向导

近日,2026都市快报第二届高考志愿填报暨中外合作办学公益服务活动圆满举办。中信银行作为重要参与方,现场为高一高二学生及家长提供了升学路径规划中的金融配套服务,成为不少家庭探索国内外多元升学路上的金融向导。

中信银行精准锚定高净值家庭需求,打造了“升学规划-金融配套-境外服务”的全链路支持体系,围绕存款证明、外币兑换、跨境汇款、如意签、留学信用卡、赴美签证等核心业务,搭建一

站式出国金融服务专区,把分散的流程串成清晰的路线图,让客户不用在多个机构之间来回奔波。

活动现场,不少家长围着中信银行工作人员咨询:“中外合作办学项目的学费建议如何规划存款比较合理?若考虑海外留学,跨境给孩子汇生活费怎么操作更省钱更省心?境外支付盗刷风险要怎么防范?”

面对这些高频问题,中信银行专业团队没有直接抛出复杂的产品说明书,而是根据每个家庭的升学方向、预算情

况量身定制方案,针对准备走中外合作办学路径的家庭,工作人员重点讲解存款理财的合理性建议,针对将来考虑留学的家庭,工作人员从前期的教育金分层规划入手,拆解跨境汇款的费率优惠政策,再到后期的境外日常支付工具选择,每一步都讲得明明白白。除了基础业务讲解,中信银行工作人员还结合高净值家庭的长远需求,分享留学资产配置、跨境金融风险防范等实用干货。

这份专业与从容,源于中信银行在出国金融领域28年的深厚积淀。早在

1998年,中信银行便成为美国签证业务独家代理机构,如今签证服务已覆盖全球100多个国家,累计帮助超过2200万人次走出国门。目前,全球签产品覆盖欧洲、亚洲、澳洲、美洲等热门留学目的地,其中美国签证代传递及代收费、新加坡签证代传递、以色列签证代收费,中信银行均为指定合作金融机构;英国如意签还可提供上门办理服务,真正实现“一站式办签”,省去家长跑腿、填材料的麻烦。

中信银行金华永康支行供稿