

“童年零食”回忆杀，你会买单吗？



喔喔奶糖、牛羊配、冰梅棒、大大泡泡糖、跳跳糖、咪咪虾条、陈皮丹……这些早已淡出视线、曾是70后、80后儿时口味的食品，如今伴随着“怀旧风潮”再度成为了“网红”。打着怀旧的旗号，这些零食的价格也是“水涨船高”，很多消费者吐槽遭到“背刺”。在社交平台上，不少谈及#怀旧零食#的笔记里，也伴随着“有点坑”“避雷”“不划算”“天价零食”等字眼。

很多消费者购买怀旧零食是为了弥补小时候的缺憾，怀旧的童年味道能给人带来共鸣，越来越多年轻人希望通过食物寻求熟悉感。

近年来，打“怀旧牌”是零食品牌常见的营销策略。但是，营销也要注意尺度，切莫让童年回忆变了味。

“童年味道”捧火“怀旧零食”

调研数据显示，有94.7%的年轻消费者会因为怀旧心情而购买小时候的零食、饮料，如果买到的食品和记忆中的味道重合，甚至会长期复购。

90后的吴女士已经是两个孩子的妈妈，但她还会经常买小时候吃过的零食，小浣熊干脆面和咪咪虾条是她经常复购的两样童年零食，“现在在外卖APP上就可以买到这些零食，还可以用优惠券，比去店里买还方便，我家孩子也很喜欢吃。”

除了线上平台，近几年，全国不少地方纷纷开起了怀旧零食主题店。

颇具年代感的装修、怀旧风格的音乐、记忆中的零食……推开一家怀旧主题童年零食小店的门，就像是进入了通往过去的时空隧道，唤醒了许多80后、90后对童年“小卖部”的记忆。这类零食店内以售卖怀旧零食、饮料为主，大多还会售卖玻璃球、弹弓、沙包、铁皮青蛙等小时候常见的玩具等产品，生意非常红火。

“怀旧零食”价格水涨船高

尽管“童年零食”带来的回忆杀给许多怀旧主题的零食店铺带来了许多关注，但是怀旧零食商店也面临不少困境。

比如以前五毛钱一包的零食，打着怀旧的旗号就涨价好几元，高溢价引起不少消费者的反感。

在杭州上大学的橙子表示：“以前像这样的果丹皮只要几毛钱一包，有一次跟朋友聊天，回想起小时候的味道，就特意找到一家怀旧主题的零食店买了这款零食，没想到现在换了个包装，就要卖五元，吃不起了。”

在社交平台上，不少“怀旧零食”种草帖中也有提到被价格“背刺”。

另外，也有商家打着“回味童年”的幌子，贩卖低俗的“恶趣味”。

“含笑半步颠”“一日丧命丸”……这些糖果的名称稀奇古怪。除了包装“三俗”，一些零食的外包装上，连生产日期都没有。
(据《城报》王梅娟)

鸡汤

生活并不总是如人所愿，这个世界上没有那么多刚刚好。努力不一定会有回报，但努力的过程一定会让你成为更好的自己，人生路上每一步都算数，你付出的每一点都有意义。

不常联系的人，就不要硬找理由再联系了，就像不喜欢吃的菜，勉强吃到嘴巴里也会逼自己吐出来，朋友随缘，不可强求。

所谓靠谱的人，就是凡事有交代，件件有着落，事事有回音。不喜欢勾心斗角，不喜欢被算计，不喜欢假假的友情；所有人都喜欢简单的人，简单的事。

心就像一个容器，装的快乐多了，烦恼自然就少；装的简单多了，纠结自然就少；装的满足多了，痛苦自然就少；装的理解多了，矛盾自然就少；装的宽容多了，仇恨自然就少。

不要到处宣扬自己的内心，这世上不止你一个人有故事，也不要到处宣泄自己的痛苦，没有人会感同身受。心中装满着自己的看法与想法的人，永远听不见别人的心声。

生活中出现不顺心的事情，不要心怀不满、怨气冲天，也不必耿耿于怀、一蹶不振，是福是祸都得面对，是好是坏都会过去。与其背着包袱埋头受罪，不如放下包袱享受生活；与其烦躁地抱怨生活命运不公，还不如从容淡定地笑对人生。

段子

问：有没有适合00后上班族戴的表？

答：Excel表。

饭桌上，我妈带领全家逼婚。

我安安静静吃完，说了句：“今天就这样，下次再提，我掀桌子！”

第二年回家，我妈把桌子换成了大理石，再次带领全家逼婚。

接到航班取消的诈骗电话，我说你们普通话讲得不清不白的不太专业。

结果对面回了一句“你专业你来骗啊”就把电话挂了。

回来路上买奶茶，奶茶店坐着位可怜的大爷，衣服和脸都皱巴巴的，看着每个捧着奶茶的人。

于是我买了一杯，给朋友一杯，给大爷一杯。

前台大哥突然说：“大爷不喝！”

我说：“我付钱。”

前台大哥：“谁付钱他也不喝，他是我爸，等我下班呢。爸您喜庆点儿！”

我和同事在小饭店吃饭，吐槽工资太低，身上没几个钱。

老板听到了，笑着对我们说：“年轻人嘛，现在没钱算什么。以后没钱的日子还多着呢！”

女：你知不知道谎言很容易被戳破？

男：我本科啊，现在本科毕业是什么稀奇事嘛，有什么好撒谎的？

女：sin60° 等于多少？

男：英语不是我的强项。

上个月公司招了个2003年的实习生让我带，我说让她去接客户。

好家伙，她骑着她的电动车就去了，也不知道喊公司的接待车。

更厉害的是客户还坐着她的电动车来了……