

从月饼克制性调价到高价甜品“踩坑” “甜蜜生意”里的坚守与博弈

开屏时光机

1985年8月1日的《春城晚报》头版新闻中，在原材料及辅料价格上涨的背景下，昆明市糖果糕点公司生产的47种月饼集中调高了售价，每个品种调价的幅度不同，但上调幅度最高的也只有1角2分钱。在计划经济时代，国营糕点厂即便靠政府补贴，仍需在成本红线前谨慎微调。40年后的今天，昆明街头各式烘焙店星罗棋布，由成本引发的价格争议却未消散。从几角几分的克制性调价，到上百元的定制蛋糕，烘焙行业始终绕不开成本与定价之间的博弈，而消费者的选择、体验与情感寄托，早已在时光流转中悄然改写。

市场走访 市场细分提供了更多产品选择

如今的昆明烘焙市场，早已不是当年国营厂独树一帜的格局，价格跨度之大、品类之丰富，为广大消费群体提供了个性化以及更具性价比的选择。

记者走访发现，在年轻人聚集的消费街区，一些独立烘焙店的价格标签带着明显的“精致感”。保利六合小区旁的一家烘焙店，3寸小甜品起步价为32元，5寸风味奶油蛋糕128元起，近期推出的6枚装月饼礼盒售价为128元。但记者在其小程序商品详情页看到，用料仅标注了蛋糕内馅组成，未提及黄油、奶油等关键原料的来源及品牌。开在七彩俊园小区旁的一家烘焙店就主打社区亲民路线。附近住户陈女士告诉记者，自己就抢到过48元的5寸蛋糕，“用料及味道都不错，性价比很高”。

除了独立烘焙店，一些老昆明记忆里的品牌，

比如“冠生园”“吉庆祥”等连锁烘焙店铺，仍坚守着性价比的路线。吉庆祥云纺店的商品价格大多在20元以内，店员告诉记者，10元左右的夹沙糕、豆沙面包等老式点心最受欢迎。而昆明人熟悉的品牌“嘉华”，近年来已经开始用多品牌战略覆盖不同需求的消费者，比如嘉华饼屋主打平价老式糕点，嘉华点心行主打高端中式点心，佳禾JUST HOT则专注西点烘焙。

在商超烘焙区，则靠着量大管饱的“家庭分享装”抢占市场。盒马鲜生的瑞士卷一盒8片，售价为25.9元。“这款量大管饱，口味也不错。”爱购买盒马鲜生烘焙产品的陶先生告诉记者，家中还有两个小孩和爷爷奶奶，大份装甜品很适合一家六口人分享。

时代变迁 融入记忆里的甜蜜延续至今

提到昆明的传统糕点，一块豆沙面包往往能串联起三代人的味觉记忆。来自东北的胡奶奶1970年扎根春城，是嘉华豆沙面包的“忠实粉丝”。胡奶奶的女儿严女士告诉记者，胡奶奶以前并不爱吃花里胡哨的甜品，唯独钟爱豆沙面包，一吃就是十几年。

“我女儿从小和她外婆生活，印象最深的就是家里总摆着一板豆沙面包。”严女士回忆时不禁感慨：“现在我母亲已行动不便，食欲也大不如前，但她仍然记得那一口记忆里的甜蜜，家里也仍常备豆沙面包。”

胡奶奶的小孙女苏苏如今也早已工作，她告诉记者：“从小我就最期待放学回家时那一口面包，这也是我对于甜品的启蒙。”从幼年到工作，苏苏可以说几乎尝遍昆明的蛋糕烘焙店铺，特别是上了大学之后，她开始接触各种私房甜品，昆明的文化巷、文林街一带许多不足几平方米的小店成为了她打开烘焙新世界的大门。“以前的蛋糕店不多，那一带的烘焙小店里总有许多以前连锁店没见过的产品，比如司康、各种口味的奶油蛋糕，我都是第一次在那里接触到。”

消费经历 愿为品质买单却无奈“踩坑”

虽然有了更多选择，但记者在采访中发现，不少消费者有过遭遇商家“背刺”的经历。“本想为品质买单，结果成了‘大冤种’。”这是不少消费者在烘焙店“踩坑”后的心声。看似精致的高价糕点背后，藏着不少“甜蜜陷阱”。

在网络社交平台，网友“娜女士”分享了自己的糟心经历：她在一家老牌法式甜品店花35元买的吐司，打开包装就闻到明显的焦糊味，表皮黑得发亮。最终商家虽同意退货退款，但糟糕的体验让她再也没光顾过这家店。

今年3月，市民孙女士发现自己经常光顾的一家商场的烘焙专区上新了一款提子核桃面包，卖点是酸面团和精简的配方。“标价是12.9元一袋，

我看网上展示的图片只有一片，但显示的单位又是‘袋’。”孙女士说，虽然对这款面包的数量存疑，但她还是出于好奇买了一份。“结果送来的真就只有一片，感觉自己简直是个‘大冤种’。”

除了价格之外，更让消费者气愤的是“货不对板”和“材料骗局”。宋女士为生日定制的一款109元招牌蛋糕，不仅图案与展示图严重不符，商家还以“光线问题”推脱责任，提出的退款条件苛刻至极；年轻人小李则遭遇“奶油骗局”，商家宣传用的是“进口动物奶油”，实际吃到的却是口感粗粝、回味发腻的植物奶油，他在网络平台上曝光后，评论区很快聚集了几十位有类似经历的受害者。

行业建议 始终坚守品质方能做得长久

“烘焙行业内卷太严重了，有的店靠营销抬价，有的店靠低价走量，但能长久的，一定是坚守品质的。”在昆明烘焙行业从业9年的主理人菜菜姐，见证了昆明烘焙市场的起起落落。“我觉得资质合规是这一行的底线。”在她看来，一家合格的烘焙店必须悬挂营业执照和食品经营许可证。消费者可主动要求查看证件，避开无资质的“黑作坊”。

菜菜姐分析，传统摆摊销售易导致产品积压，而“预售制”更值得信赖。顾客下单后现做的模式，既能减少原料损耗，又能保证消费者拿到手都是新鲜品。此外，原料透明度是店铺获得好口

碑的关键。靠谱的店铺会主动公开奶油、黄油等关键原料的品牌。一些连锁品牌和商超都会在价格标签旁标注配料信息，方便消费者核对。

从老报纸里的月饼调价公告，到如今手机上的蛋糕订单，昆明40年烘焙业的变迁中，成本与品质的博弈从未停歇。但无论业态如何更迭，那些藏在面包香气里的温情记忆，那些对真材实料的坚守，始终是这门“甜蜜生意”最动人的底色。它们承载着的时代故事，早已在时光里酿成了更醇厚的滋味。

统筹 孙琴霞

本报记者 孙嘉辰 邓莎莎

实习生 胡靓 摄影报道



胡奶奶喜爱的老式糕点



线下门店里五彩缤纷的蛋糕