2022年你不能错过的5个海鲜趋势

今年中国海产品行业有哪些热点?

一、 保护海洋栖息地，环境友好的海鲜!

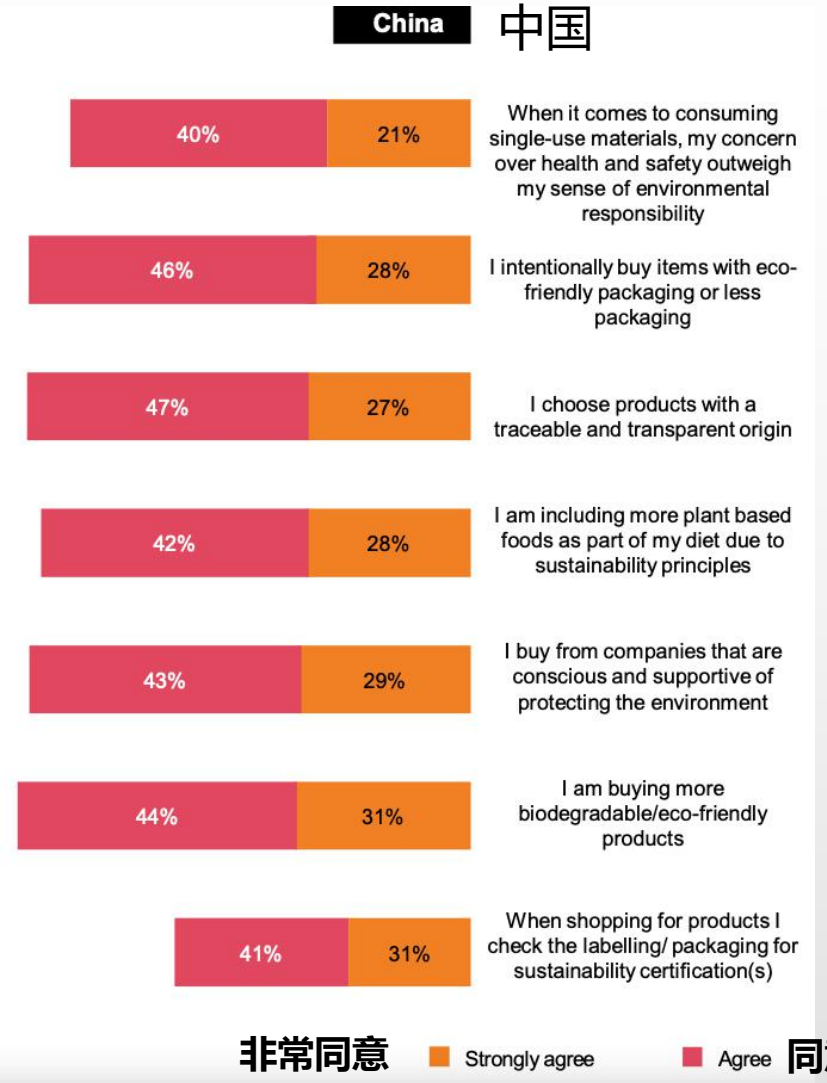
海鲜是中国人和全世界数百万人都喜欢的美味。海鲜有益健康，并且碳排放较低，而且很美味！
我们吃海鲜已经有几千年的历史了，准确地说，是从4万年前。
不幸的是，海洋专家预测，在不到30年的时间里，我们海洋中的塑料将比海产品更多。这就是为什么作为B2B买家，我们需要仔细筛选由负责任的来源方生产或捕捞的海产品。

随着海洋中鱼的减少，对环境友好并能通过认证的海产品比以往任何时候都更重要。

-考虑购买更多冷冻品
通过购买冷冻产品，避免食物浪费。海鲜可以在自然季节捕捞，然后冷冻，以满足一年中任何时候的需求，
这让海洋有更长的恢复期。
消费者，特别是年轻一代在选购海鲜时，会更有意识，更关注细节。

依靠在中国市场有成熟经验的可靠供应商，并询问最受欢迎的国际认证机构，如全球可持续海产品计划（GSSI）Global Sustainable Seafood Initiative 和全球水产养殖联盟（GAA）Global Aquaculture Alliance ，如何向你的消费者推广产品和教育消费者。
-升级你的海鲜品类

消费者调查结果



当消费一次性材料时，我对健康和安全的关注超过了我对环境的责任感。

我有意识购买环保包装或较少包装的物品

我选择具有可追溯和来源透明的产品

出于可持续发展的原则，我的饮食中包含更多的植基食物。

我从那些有环保意识和支持保护环境的公司购买产品。

我正在购买更多可生物降解/环境友好的产品

在购买产品时，我检查标签包装上的可持续认证。

二、你准备好为新的 "海鲜 "一代服务了吗?

新一代相互联系，关注食品安全，并热衷于寻求创新。

中国消费者饮食习惯的广泛变化仍然存在。年轻的消费者，即90后，吃猪肉比过去少，而吃他们认为更健康的替代品，海鲜是其中之一。

70%*的交易至少涉及一个线上接触点，这包括线上产品研究或社交媒体评论；这意味着零售商和餐饮服务经营者必须在消费者购买旅程的每一个可能的步骤中与他们接触，否则就有可能失去销售机会。

与您的海鲜供应商合作，一起开始数字之旅。店内的鱼贩可以为你的消费者提供关于安全、产品处理、烹饪建议等有意义的信息。

此外，这一代人对创新接受度更高，包括海鲜更方便和更美味的创新。他们紧跟口味趋势，创新包装、3R产品（即烹即热即食）的良好体验可以解决他们时间匮乏的问题。

专业的海鲜供应商为您的终端消费者量身定做解决方案，例如适合空气炸锅烹饪的产品!

中国 80%

的中国消费者表示，对他们而言，线上社群的归属感很重要。**

--*来源: Boston Consulting Group
**来源: synergy inspiring test 2022 trends

三、减少脂肪和盐的摄入:消费者在疫情后的健康和保健

我们的国家是管控疫情的领导者，这一点毋庸置疑。

这次世界健康危机事件后，我们当局加强了饮食指导，建议人们适当减少盐和烹调油，以改善健康。

这样的准则是在严谨的态度下建议的，并指导着负责任的食品和饮料制造商和B2B销售商的行动计划，以及公共卫生建议。

众所周知，海鲜和鱼是健康食材，有众多特性：低脂肪、健康的欧米伽油含量、高蛋白等。经证实，海鲜可以预防与饮食有关的疾病，如心血管疾病、高胆固醇和2型糖尿病。

除上述优点外，针对消费者在健康方面的多个痛点，海鲜也有机会，今年最重要的三个方面是：

抵抗力

肠道健康

眼睛健康

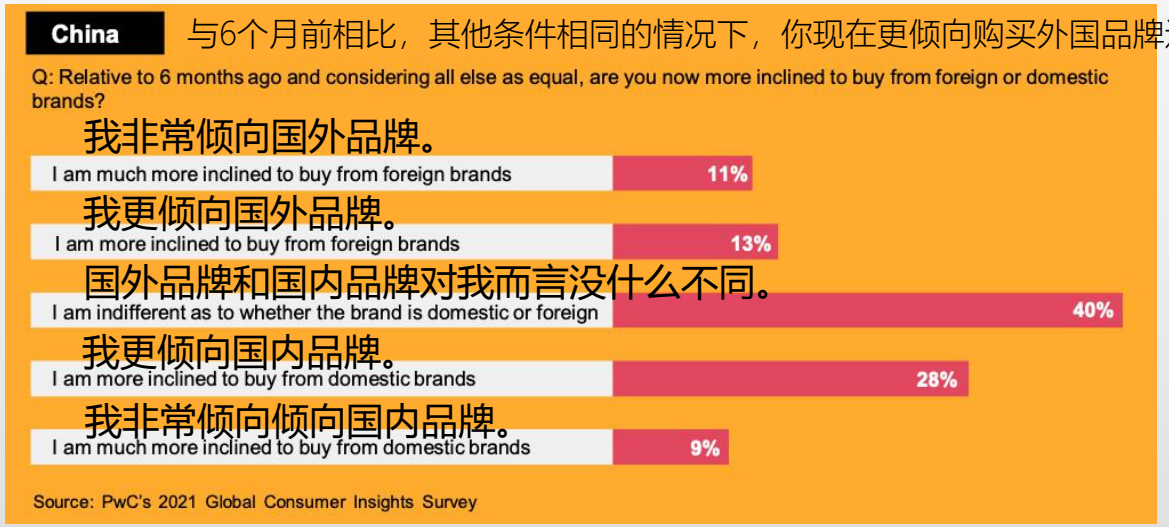
海鲜与维生素和矿物质含量密切相关。

一个可靠的供应商提供多样的海鲜产品组合，可以满足追求多样性的消费者的饮食要求。不同海鲜各有各的好，可以从供应商那里获取这些信息，用以消费者教育。

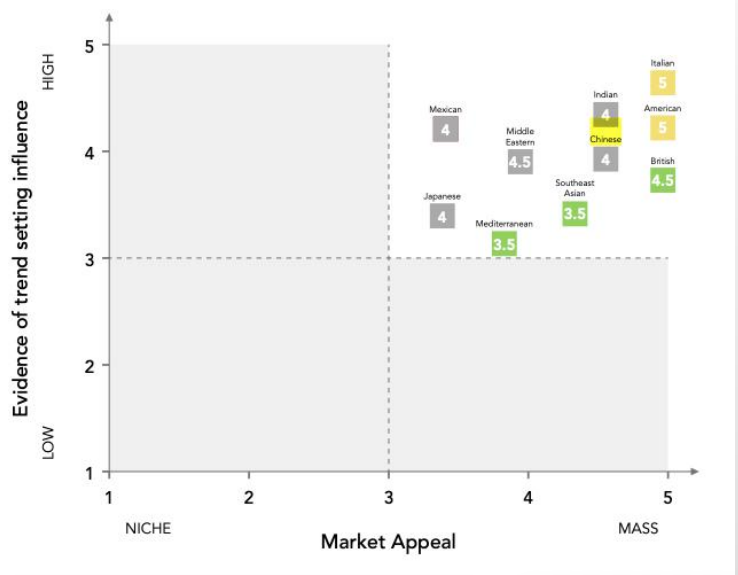
四、多国口味和海鲜：完美搭配

多元文化和传统风味从至少3年前就出现在更成熟的细分市场，如牛肉和鸡肉，一直处于上升趋势，而且每天还在激增，这种情况也开始在海鲜品类中出现。
更多人欣然接受中国本土菜肴，并尝试来自世界各地的传统菜肴。消费者通过寻找经典的鱼类或贝类中国菜品，回归他们的"中国胃"！特别是节假日期间购买海鲜礼盒产品。

机会的海洋
像意大利菜、印度菜和中国菜这样的经典美食很受欢迎，在隔离期间人们对中东、西非和韩国菜的兴趣越来越强。
倾向中国海鲜品牌
拥抱国内品牌的全国趋势 "国潮 "也适用于海鲜品牌，它已成为促进餐饮产品在内的本地消费品牌的强大催化剂。*年轻的消费者接受教育，更有能力根据其价值观和信仰做出明智的决定，借助可靠的海鲜品牌，让你的海鲜品类更上一层楼!



来源*Pwc survey Dec 2021



五、不仅仅是销售海鲜：教育和支持消费者的膳食计划

可以预计消费者对健康，特别是免疫力的兴趣增长。如果你能帮助消费者将海鲜的营养益处与强化健康和塑造身材联系起来，肯定能增加你的销售额。

专业的海鲜供应商可以提供营销支持，帮助你的消费者执行膳食计划。

通常情况下，阻碍购买海鲜意愿之一是处理和准备海鲜困难且耗时。

在销售点实施供应商提供的营销方案，你可以做以下几点：

- 提高消费者对吃海鲜增强体魄的兴趣，并将海鲜与其他成分如香料、草药、水果等结合起来，开展交叉销售的促销活动。
- 创造有意识的消费，促使大家选购海鲜时做出更健康的选择。 向客户传递如何通过低脂肪、低热量和低碳水的海鲜食谱改善他们健康的信息。
- 消费者在疫情期间面临压力，使他们转向海鲜，寻求改善大脑健康的方法，这也是一个很好的出发点。
- 消费者期望食用海鲜更加便利性，3R和即食类的餐食必不可少。

YUTAI
青岛渔泰

扫码关注 了解更多

青岛渔泰

龙泽鲜

网址：http://www.yutaiseafoods.com