

时令美食青团热卖 创新口味受追捧

□文/图 本报记者 刘晓梅

清明节将至，又到了一年吃青团的时节。3月23日、24日，记者走访城区部分商超发现，市面上的青团口味丰富，既有豆沙等传统口味，又有西湖龙井茶味等创新口味，一口解锁春日新奇美味，受到市民的青睐，为市民餐桌增添了春日的仪式感。

3月24日，在大润发超市奎文店，有专门的货架销售青团，“清明至 青团香”“手工艾草青团一口春味”等宣传标语十分醒目，一包包、一盒盒包装精美的青团整齐摆放在货架上，每盒售价6.9元、10.9元不等。除豆沙、芝麻、咸蛋黄肉松等传统口味的青团外，还有西湖龙井茶味、芋泥奇亚籽味、鲜花牛奶味、笋丁肉馅味、重瓣红玫瑰味、乳酸菌味等新奇口味的青团，备受市民青睐。

3月23日，在佳乐家超市谷德店，卖场入口处有一个展柜正在展销青团，芋泥紫米味、绿豆味、咸蛋黄、鲜花牛奶味……口味花样繁多，吸引了不少顾客购买。“吃一口糯叽叽的青团，瞬间感觉春天来了。”正在购买青团的王女士说，清明前的艾草最鲜嫩，榨汁后和入

糯米粉，能最大限度地保留艾草的清香。前几天，她买了一盒咸蛋黄肉松口味的青团，非常美味，这次她来买两盒芋泥紫米味的青团尝尝。

“这种鲜花牛奶味的青团也很好吃，糯叽叽裹着滑嫩嫩的馅料，咬开后花香、奶香四溢。”正在选购青团的小张说，她非常喜欢吃青团，每年清明节前都会到超市购买尝鲜。

据介绍，春天是艾草生长的黄金期，3月份至4月份吃青团最合适。近年来，青团消费群体呈现年轻化趋势，新奇口味的青团受欢迎程度持续上升。随着清明节临近，购买青团的市民越来越多，预计青团会持续热卖到清明节后一两周。

青团以糯米为主要原料，蒸制加热后食用口感更佳。青团虽然美味，但也不能多吃，尤其是老人、小孩以及消化功能不佳的人群要适量食用。青团馅料往往高糖、高脂、高热量，质地黏腻，应小口慢吞，谨防噎食。儿童要在成人监护下食用。市民在食用青团时，可以搭配一些蔬菜、水果、汤羹等，有助于消化、解腻，均衡营养。



青团被摆放在超市的显眼位置。

“90后”夫妻让更多人把创意和梦想“摊”开来

刘能能、肖宏煜创办市集，轻松且有人情味的模式吸引不同年龄层的参与者

探寻经济活力 潍面孔

3月17日午后，城区泰华城人流如织。在商场的中庭，一场热闹的市集正进行。这里没有千篇一律的流水线商品，只有充满个性的手作、古玩、绿植、爬宠。摊主们在这里摆摊、聊天，招呼客人，气氛松弛自然。而这市集的幕后“推手”，是一对“90后”夫妻——刘能能和肖宏煜，从“北漂”到返乡创业，他们立志将策划市集的事业坚持下去，打造潍坊人的休闲品牌。

□文/图 本报记者 陆菁菁

从“北漂”到回乡创业

刘能能和肖宏煜都是潍坊人，大学毕业后“北漂”了五六年。2020年回到家乡，注册了自己的公司。其间业务方向几经调整，从艺人经纪到演出孵化，直到2024年，一次偶然的尝试，为他们打开了新的大门。

“我们最初的想法很简单，就是觉得潍坊这座城市晚上能玩的地方太少了，特别想找点酒吧和KTV之外的玩法。”刘能能说，“我们就想开创一种不一样的玩法，让大家花很少的钱就能获得快乐。”

他们为市集取了一个接地气又调皮的名称——“鬼市”，初衷是打造一个属于夜晚的、轻松有趣的消费场景。

2024年10月31日，夫妻俩策划的第一场市集在潍坊印象汇开场。“我们通过社交平台征集了一批摊主，制定了游戏规则：可以卖商品，也可以转闲置物品，但不管卖什么，单价不能超过50元。”肖宏煜说，低门槛及开放自由的态度，让首场市集收获了意想不到的成功。

“有位宝妈带了绘本、婴儿车过来，大约一个小时就卖光了。而顾客花三五十元买一大袋子，也挺开心。”刘能能补充道，这种“变废为宝”的模式，让市集从一开始就不单纯是为了买卖，更像是一场基于社交的聚会，为许多普通人提供了低成本的“试错”机会，让他们第一次体验到摆摊的乐趣。

这种独特的氛围让市集迅速走红，吸引了从孩子到中老年等各个年龄层的参与者。摊主们带来的东西也千奇百怪：有手工作品、古玩收藏，甚至还有“法器”。



刘能能(右)、肖宏煜(中)与市集摊主交流。

市集上，几乎每个摊主都有自己的主业，参与进来是为了一份乐子、一种放空和充电的消遣。“你绝对想不到，晚上来摆摊卖非遗簪花的小伙子，白天是在单位上班的公务员，反差特别大。”肖宏煜笑着说。

买卖之余收获纯真友情

最让他们意想不到的市集带来的“副产品”——一个紧密而温暖的社群。“我们和摊主之间，早就超越了买卖关系。”刘能能说，他们有一个活跃的微信群，大家不仅会在里面交流摆摊心得，还会互帮互助，比如，有高校流浪猫救助社团需要推广，群里所有人都会去帮忙点赞。这种融洽的氛围也延伸到线下——刘能能、肖宏煜租了一个小院作为工作室，这里时常变成摊主们的聚集地，聊天、聚会，甚至帮忙介绍对象。另外，每次活动前都有摊主主动前来帮忙布置场地，这也让两口子非常感动。“能在30多岁交到这样单纯的朋友，真的很难得。”这句话，常常被他们和摊主挂在

嘴边。

当然，创业之路并非一帆风顺，市集带来的也不全是快乐。肖宏煜坦言，在潍坊这样一个不算大的城市，他们曾遭遇过同行的恶意竞争。“有时场地都敲定了，对方会出个我们付不起的价格，直接把场地抢走。”面对这种情况，他们会选择退让和调整。

尽管有压力，但更多的是希望，他们的努力得到了广泛的认可。市集已从最初的夜场走进城区的泰华城、吾悦广场等核心商圈，从傍晚延续到周末，又逐步过渡到日常，成为市民休闲娱乐的新玩法。随着市集的持续举办，其影响力逐渐扩大，不仅吸引了周边青岛、济南的摊主和顾客，甚至还有西安的粉丝远道而来，越来越多的活动主办方向他们抛出橄榄枝。

每次市集活动收官，刘能能都会深度复盘，为好的内容而欣喜，也为下次的突破而蓄力。对于未来，这对“90后”夫妻有着清晰的规划：希望将这种轻松而有人情味的市集模式坚持下去，让它成为潍坊人自己的休闲品牌。