

茶饮新风口，柠檬奶席卷长沙今夏

柠檬鲜果使用率领跑全品类，多品牌创新柠檬奶打破同质化

●长沙晚报全媒体记者 陈星源 实习生 卿海贝

今夏长沙奶茶圈，谁是新晋“顶流”？答案指向一款令人意想不到的饮品——柠檬奶。

盛夏时节热浪席卷全城，各大茶饮品牌开启新品比拼。记者注意到，和往年千篇一律的鲜果茶不同，今年融合香水柠檬、鲜牛乳与特色茶底的柠檬奶在长沙火速走红。茶颜悦色旗下的新中式青柠茶品牌古德墨柠，以及霸王茶姬、爷爷不泡茶等连锁品牌同步上新柠檬奶系列，星城年轻人几乎人手一杯。

在奶茶赛道竞争激烈、风味日渐趋同的当下，柠檬奶为何能在众多新品中拔得头筹，稳稳抓住长沙消费者的心？是口感上的出奇制胜，还是消费场景的精准切入，抑或契合了年轻人某种隐藏的情绪需求？记者对此进行了探究。

跳出低价同质化竞争，柠檬奶强势出圈

中午时分，五一广场商圈人流如织，沿街茶饮门店前点单的队伍不断，前来打卡尝鲜的顾客络绎不绝。记者看到，在琳琅满目的夏日饮品中，柠檬奶凭借独特的口感脱颖而出，成为不少门店的主推爆款。

“我点的是古德墨柠的新品芭乐芭乐，绵密的柠檬奶盖配上芭乐与茉莉茶，层次特别丰富。”顾客唐女士分享道。

翻看门店菜单可以发现，柠檬奶作为核心元素贯穿古德墨柠的全线乳茶产品，形成了辨识度极高的品牌记忆点，也为门店持续带来可观的客流。

据该店店员介绍，品牌首创青柠奶油乳茶这一全新赛道，跳出了市面上普通柠檬茶的低价同质化竞争，有效避开了行业跟风模仿。

无独有偶，霸王茶姬依托招牌糯香绿茶、大红袍、锡兰红茶等经典茶底，打造出糯青山柠檬奶、雾红尘柠檬奶两款产品，

顶部搭配香柠芝士云顶，辅以香水柠檬增香，整体风味温润淡雅，奶香柔和不冲。

另一边，爷爷不泡茶深耕鲜果香气，每一杯柠檬奶都经过手工捶打三十次，最大程度锁住柠檬的原生风味。兰香青柠、奇香青柠两款基础款分别突出清雅花香与醇厚岩茶感，同时创新上线海盐柠檬奶，多重风味选择，满足不同食客的口味偏好。

长沙本土品牌柠季也在近日推出柠檬奶新品，包含百香柠檬冰奶及柚见青柠冰奶两款单品，以每日现捶的香水柠檬搭配丝滑轻乳基底，叠加百香果、柚子等果香丰富层次，主打清爽低负担的口感。不过，目前这两款单品仅在上海的21家指定门店上架，长沙消费者还需等待一段时日才能品尝。



消费者在购买柠檬奶产品。长沙晚报全媒体记者 陈星源 实习生 卿海贝 摄影报道

柠檬奶在长沙掀起的这股热潮，究竟是一场偶然的走红，还是品类进化的必然？

行业数据已经给出了方向。《咖门2026年中国饮品产品报告》显示：2025年度茶饮品牌上新中，使用柠檬的共有379款（包含各个品种），在全部统计上新中占20.4%，柠檬连续多年稳坐水果使用频次榜首。其中，柠檬不加茶产品占比19.8%，显著高于2024年度的10.1%。这组数据背后，既藏着消费者对柠檬风味根深蒂固的喜爱，更透露出一个关键转折：人们早已不满足于传统柠檬茶的单一口感，转而寻求更清爽、

值得注意的是，在消费热情高涨的同时，柠檬奶赛道也面临着不可忽视的产品与运营痛点。

首先是出品效率与成本问题。中国食品产业分析师朱丹蓬表示，柠皮纯手工捶打（如单杯固定捶打30次）虽然能保证香气，但也严重制约了出餐节奏，导致门店人力成本显著增加。同时，饮品放置过久后出现的轻微苦

口味迭代升级，柠檬奶抢占夏日市场

更具层次的风味体验。

落到长沙夏日场景中，这种需求升级变得格外具体。长沙夏季高温漫长，市民饮食多辛辣重油，解暑解腻是茶饮消费的核心诉求。传统纯柠檬茶口感偏酸涩，常规奶茶又甜腻厚重，正好留下了一片亟待填补的市场空白。

柠檬奶之所以能迅速走红，正在于它同时击中了这些痛点——以柠檬的清爽解腻融合牛乳的温润醇厚，既保留了鲜果的清新风味，又降低了刺激感，日常解渴、饭后解腻、逛街消暑等多元场景都能轻松适配，精准契合了当下年轻人追求低负担、清爽化的饮

机遇之下存挑战，标准化建设待完善

湿和凝固现象，也可能影响消费者的复购体验。部分消费者也反馈，牛乳香气会冲淡柠檬的清爽果香，风味适配因人而异，品类受众也存在一定局限性。

中国商业联合会专家委员会委员赖阳表示，柠檬奶要成为长期产品，还要面对两道考验。首先是供应链。虽然技术解决了鲜奶与柠檬易起絮的问

题，但从原料供应到冷链运输，再到门店出品，任何一个环节出现波动，都可能影响消费体验。

其次是同质化竞争，当越来越多品牌跟进，如果竞争仍停留在口味和颜值层面，新鲜感很快就会被消耗，最终难免陷入价格竞争。

赖阳指出，归根结底，消费者买的不只是这杯饮品，更是一种轻负担、有健康感、有情绪价值的消费体验。

天鹅到家：让找家政像网购一样便捷

也是天鹅到家以技术重塑家政生态的缩影。

母婴护理、养老照护、收纳、保洁……当前，我国家政服务业蓬勃发展，市场规模已超万亿元，从业人员超3000万人。天鹅到家成立于2014年，截至2025年底，天鹅到家平台累计注册用户超2536万，累计认证入库劳动者超275万，平均每月为40万户家庭提供家政服务相关服务。

“目前，长沙本地认证在岗家政服务人员有6000名以上，为雇主提供多样化的家庭服务。”天鹅到家相关负责人告诉记者，长沙是天鹅到家的总部所在，也是天鹅到在全国创新举措的样板市场。作为数智化家政信息服务企业，天鹅到家积极拥抱数字化与人工智能技术，持续推进家政服务的产业标准化、数字化、职业化进程，为传统家政行业智能化升级提供前瞻引领与坚实助力。

据了解，过去家政行业有找不到人、管不好服务、留不住劳动者等难点，用户抱怨“找个

好阿姨比找对象还难”，劳动者也苦恼“接单靠运气”。为破除“老大难”问题，天鹅到家将互联网基因注入传统家政，打造了覆盖服务全流程的数字化系统，让找家政像网购一样便捷。

天鹅到家通过平台积极打造以人为核心的服务交易数字基础设施，一方面打造行业全流程在线化体系，提升匹配效率，打破时空限制，解决家政行业“找不到”难题；另一方面打造线上线下相结合的技能提升指导体系，不断提升服务品质，破除“做不好”困境。

记者来到位于湖南湘江新区西湖文化园58小镇的天鹅到家，一批从业人员正在进行月嫂、育儿嫂、护老阿姨等职业的技能培训，来自湖南邵阳农村的肖女士便是其中之一。

“如果能提升一级，每个月增加的收入还是很可观的。”肖女士告诉记者，她之前是一人打几份工，到天鹅到家平台做家政后，收入不比之前少，而且随着家政服务的需求越来越大，职业技能晋升的正向激励越来越多，劳动

者的职业自豪感、成就感越来越高。

进门前戴上一次性口罩、鞋套，并用酒精进行手部消毒；进门后观察猫咪的精神状态，清洁宠物食盆，添加猫粮和饮用水；在猫咪“大快朵颐”时，把宠物状态及时分享给客户；同步铲屎、添砂、清洁周边卫生……这是长沙“90后”小甜身为“宠托师”的工作日常。在天鹅到家，这样的“90后”“00后”还有不少，随着都市生活节奏加快，各式各样家政服务如雨春笋般涌现，“毛孩子”照料、上门做饭、物品收纳……新潮的家政服务需求，吸引了一批年轻人入驻家政服务行业。

同时，天鹅到家还在持续探索服务机器人与AI在家庭服务场景中的创新应用。天鹅到家相关负责人告诉记者，目前多家人工智能及人形机器人企业已与天鹅到家深度合作，未来人机协作有望将家政劳动者从部分重复性劳动中释放出来，提升服务效率和体验，推动家政行业从劳动密集型向技术协作型转型。

夜经济迭代升级，暑期文旅市场持续升温 越热越火，长沙夏日经济热度渐涨

●长沙晚报全媒体记者 刘捷萍

入夏后暑期消费旺季叠加消费升级需求，长沙以“夏日热情·青年友好”为主题，统筹夜间经济、文旅消费、便民商业协同发展，依托场景创新、业态融合与供给升级深挖夏日消费潜力，拉动城市消费稳步向好。

夜经济提质，烟火气拓展消费边界

作为全国夜间经济标杆城市，长沙夜间消费占全天消费60%，位居全国前列。今夏长沙持续推动夜间经济从单一餐饮品类向“食、游、购、娱、文”全业态延伸，不断拉长夜间消费链条。

华灯初上，暑热渐消，芙蓉区扬帆夜市迎来客流高峰。7月12日，来自江苏的游客张女士和家人专程前来打卡，地道湘味与各地特色美食一应俱全，游玩项目老少皆宜。“夜市保洁安保到位，配备行李寄存、应急充电、防暑物资，人流量大却秩序井然，贴心服务让夜游体验十分舒心。”张女士点赞道。

“夜市在长沙本土小吃之外，新增贵州风味小吃、网红甜品，叠加文创潮玩、休闲游乐项目，业态更加多元。”扬帆夜市工作人员陈荡介绍，夜市暑期日均客流8万人次，较平日增长两倍，大多是外地家庭游客与年轻游客。

五一商圈同步加码夜间消费与首店经济、IP业态。新亮相的TX长沙年轻力中心内，哈利·波特25周年正版授权快闪店吸引了众多市民和游客沉浸式打卡魔法场景。限定周边深受“哈迷”喜爱。商场集结潮牌首店、IP快闪，丰富夏日消费场景，并把打烊时间由22时延至23时，延长夜间经营时段。

业内分析认为，长沙夜经济的迭代升级，本质是消费场景的延伸与内容的丰富。通过“餐饮+文娱+零售”的多元业态组合，有效延长消费者停留时长，撬动二次消费，让夜间烟火气转化为实实在在的经济增量。

文旅商融合，流量优势转化消费增量

暑期旅游旺季叠加网红城市热度，长沙文旅市场持续升温。各大景区、商业主体以夏日主题为核心打造沉浸式消费场景，推动过境“流量”转化为停留“留量”。

大王山国际旅游度假区启动“酷爽清凉季”，整合海洋

王国、冰雪世界和水上乐园三大园区，推出泼水狂欢、夏日歌会、光影大秀等多元沉浸式活动。7月4日开放夜场以来，首周末游客量大幅增长。反季冰雪体验成为夏日消暑热门选择，直接带动周边酒店、餐饮商户营收上涨。

近日，长沙万象城则抢抓演唱会经济红利，打造杨千嬅演唱会独家应援展，展区前打卡合影的歌迷络绎不绝。“看演唱会、打卡应援展”成为不少外地歌迷长沙行程的标配。商场有关负责人陈龙介绍，万象城已落地五月天、蔡依林、华晨宇、王心凌等演唱会快闪及应援，持续以明星IP引流聚客。据统计，活动带动商场客流及销售提升约10%。

业内人士表示，文旅商深度融合是长沙夏日经济的核心优势。通过将文旅体验与商业消费深度绑定，破解“观光不消费”的传统痛点，让游客的打卡行为转化为餐饮、住宿、零售等多维度消费，充分释放暑期流量的经济价值。

供给端创新，细分需求激活市场潜力

瞄准夏日消暑、休闲、社交等细分消费需求，长沙本土品牌与市场主体持续优化产品供给，精准匹配多元消费场景，激活夏日消费新增长点。

本土新消费品牌持续发力夏日专属产品。茶颜悦色今夏推出多款消暑饮品，其中“生亦如花夏”杨梅氮气冰茶上线后成为爆款，适配夏日解暑需求的冷泡茶系列销量稳步攀升。

紧跟“小份经济”趋势，sp@ce天虹超市沙湾店推出小份果盘、小份鲜肉、迷你包装袋日用品等产品，细分一人份肉片、双人份牛排等精准规格，兼顾便利与节约，有效减少食材浪费。目前“小份菜”已覆盖快手菜、迷你果汁、小包装油类等全品类，打造高效、可持续的日常消费体验。

“消费升级背景下，夏日经济早已突破‘消暑’单一需求，覆盖休闲、社交、家庭消费等多重场景。”市商务局有关负责人介绍，长沙市场主体精准捕捉细分需求，结合政策引导持续创新产品与场景，填补夏日消费供给空白，为消费市场注入持续活力。随着全系列暑期促消费活动陆续落地，夏日经济将进一步释放潜力，为全市消费市场稳步增长提供坚实支撑。



争做爱党爱国、 自立自强、奋发向上的 新时代好少年



长沙市文明办 宣
设计 星辰在线(长沙文明网)