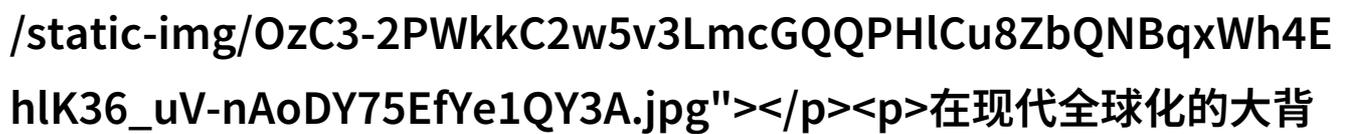


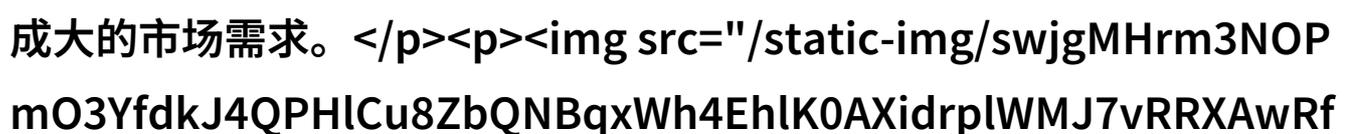
# 欧洲一卡二卡伦鲁片 - 跨越边界的味道

跨越边界的味道：欧洲一卡二卡伦鲁片的故事



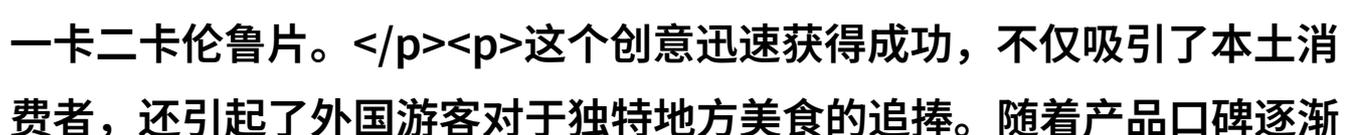
在现代全球化的大背景下，食品业也迎来了前所未有的发展机遇。随着贸易壁垒的不断降低，一卡二卡伦鲁片不仅仅是欧洲某个小镇上的传统美食，它成为了连接不同文化与生活方式的桥梁。

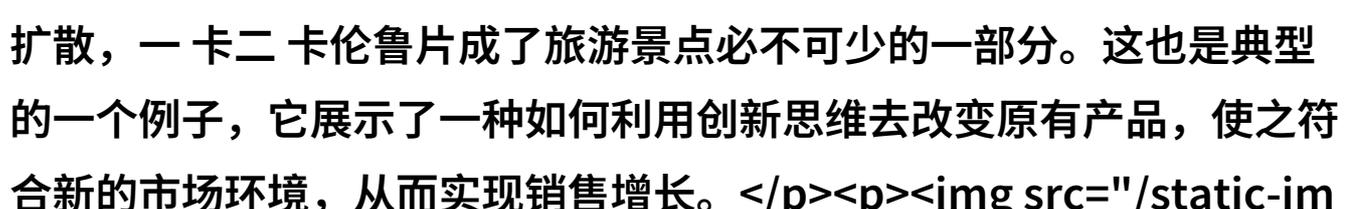
首先，我们要谈谈“一卡”——这代表了产品进入新市场时的一份尝试。一家来自法国的小企业，决定将其制作于当地传统秘方的小面包屑（Len）介绍到中国市场。他们通过网络平台和社交媒体进行宣传，并开始向一些爱好者推销。在最初阶段，虽然有少数消费者对这种新奇食品产生了兴趣，但整体上还没有形成大的市场需求。

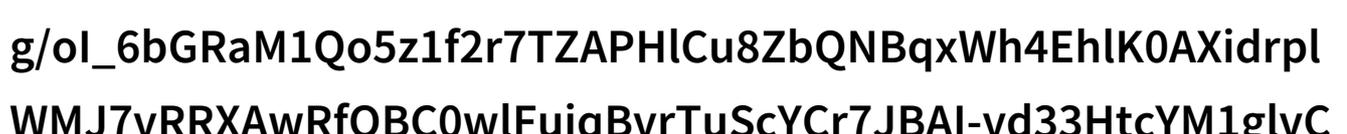


然而，这并没有阻止创始人，他们意识到，要想让这种欧洲风味的小面包屑在中国大热门，就必须找到合适的人群。一年后，他们参加了一次关于中法饮食文化交流活动，在那里，他们遇到了一个中法混血儿，他不仅熟悉两国饮食习惯，而且拥有很强的营销能力。他提出了一个突破性的想法：结合西式烘焙技术和东方口味，以“甜品版”的形式重新打造一卡二卡伦鲁片。

这个创意迅速获得成功，不仅吸引了本土消费者，还引起了外国游客对于独特地方美食的追捧。随着产品口碑逐渐扩散，一卡二卡伦鲁片成了旅游景点必不可少的一部分。这也是典型的一个例子，它展示了一种如何利用创新思维去改变原有产品，使之符合新的市场环境，从而实现销售增长。



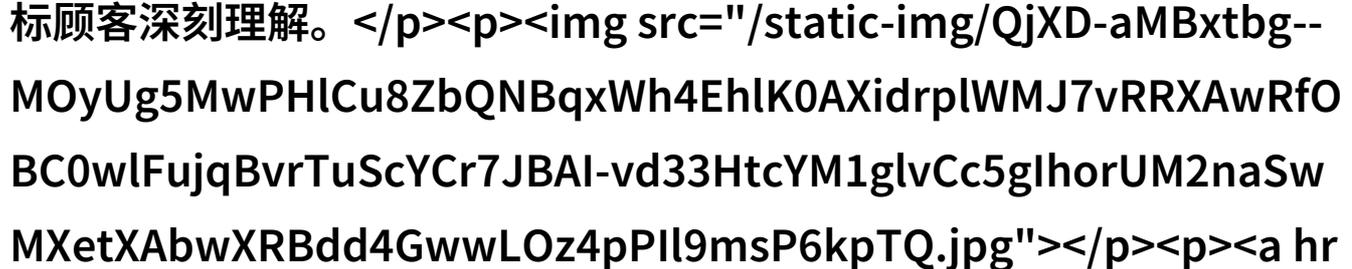






此外，还有一些案例显示出，“两卡”即合作与品牌建设同样重要。在美国，有一家名为“EuroCakes”的公司，他们专注于生产多种各具特色的小蛋糕。当他们发现中国消费者的喜好趋向于更加精致、讲究质感的甜点时，他们决定推出与当地产物相结合的一系列产品，如使用高质量红枣或百香果等材料制造出的巧克力蛋糕。此举不仅增强了品牌形象，也进一步提升了产品卖点，让它能够更好地融入当地文化氛围。

总结来说，欧洲一卡二卡伦鲁片之所以能成功，是因为它既能够保留自身民族特色的同时，又能够灵活调整以适应不同的国际市场需求。而这些变化往往源自于勇敢探索、新颖创意以及对目标顾客深刻理解。



[下载本文pdf文件](/pdf/568789-欧洲一卡二卡伦鲁片 - 跨越边界的味道欧洲一卡二卡伦鲁片的故事.pdf)