

一条街上开出四五家奶茶店生意真的好么,为何越开越多?

记者 林长凯

夜幕降临,走在我市的大街小巷,随处可以看到一家家不同品牌的奶茶店。打开微信朋友圈,评论哪家奶茶店的哪款奶茶比较好喝,总能得到很多人的关注。近年来,越来越多的奶茶店在我市街头开出,深受年轻消费者追捧。这背后是传统茶饮文化中隐藏的社交功能回归,还是互联网时代浪潮下新的消费心理带来的品牌溢价?

宁愿排队也要喝奶茶

市区虹桥路是我市知名的商业街,人流量大,路旁聚集着大量的小吃店和奶茶店。

位于市区虹桥路后街的冰菓果汁奶茶店,店面不是很大,但是店门前的顾客总是络绎不绝,很多年轻人为了买一杯奶茶宁愿花十几分钟或更长时间排队等待。我每次来虹桥路逛街都要来这里买一杯奶茶,经常要排队才能买到。市民李小姐说,这个月她已经喝了2次。

前日19时,记者在现场看到,该奶茶店内吆喝声不断,服务员们娴熟地打单、收银、制作饮品、打包,忙得都出了汗。短短10分钟的时间,该奶茶店便售出了8杯饮品,其中以原果果汁奶茶、柠檬茶和乌龙奶茶居多。

这个点人流比较多,许多人逛路过顺便买杯奶茶。该店工作人员赵先生说,店里饮品定价在8元到14元之间,珍珠、椰果等配料的价格为1元到2元,是大多数消费者可接受的价格。

记者在采访中发现,来购买的消费者有不少是跟风而来。我每次经过这里,总是看到有很多人在排队购买,猜想口感应该会不错。90后姑娘张章说,所以她就跟着买了一杯尝尝。

近年来,瑞立生活广场、吾悦广场等大型商业综合体在我市相继落成,也吸引了一点点、古茗、黑泷堂、贡茶等诸多品牌的奶茶店落地,不少消费者乐此不疲地光顾。记者在瑞立广场、吾悦广场随机采访了

10位市民,其中7位80后年轻人中,有5位称有喝奶茶的习惯,最少半个月喝一次。在价格上,有8位受访者所能接受的奶茶价位为8元至12元,2位能接受12元以上,和目前大多数奶茶店的单价相差不多。

开好一家奶茶店并非易事

店门口顾客来来往往,制作流程大同小异,大街小巷遍地开花。在很多人的印象中,开奶茶店是个投入小、产出大、来钱快的好生意。但是很多业内人士却表示,要开好一家奶茶店绝非一件容易的事。

这一两年,奶茶店开得越来越多,生意也越来越不好做了。在瑞光大道东山下埠段上经营某品牌奶茶店多年的老板陈先生叹息道。

2014年6月,当时该路段上还没有奶茶店,陈先生的奶茶店开张后,主营奶茶和炸鸡、汉堡等小吃,生意相当不错。人均消费十几元,主要群体是学生、上班族,第二年日均营业额有2000元上下。陈先生说,近三年来,同一条街上又开出四家奶茶店,客源分流现象非常明显。竞争太激烈了,加上网红奶茶层出不穷,店内的生意很萧条,一天的营业额只有七八百元,下雨天只有四五百元。

总体来说这一行不是很乐观,奶茶店通常沿街而设,这几年更多人喜欢去大型商业综合体,街道上的人流量下降,生意其实没有想象中那么好。另外,原料和人工费等成本都在上涨,一条街上四五家奶茶店只有一两家能真



正存活。陈先生告诉记者,即使如此,仍有一部分人执着地进入这一行,他们一方面是看到某些店生意好很诱人,另一方面是因为相对于其他创业方式,开奶茶店门槛相对较低。

古茗奶茶在瑞安开设的门店超过20家,是瑞安开店数量较多且深受消费者喜爱的奶茶品牌。古茗奶茶安阳路店的工作人员告诉记者,现在奶茶店的生意大不如前,但是在激烈的市场竞争中明确自己的定位很重要。和一般奶茶店不一样,瑞安古茗奶茶按总部的定位要求是做高性价比的零氧化饮品,竞争对手不是其他奶茶店,而是街边的便利店和商超。该工作人员说,这两年,相比店铺的位置,商家的营销方式更重要,古茗把更多的心思放在了产品、服务的力争上游和推陈出新上。

小小奶茶隐藏新消费需求

在第一批85后的印象中,从最早的学校门口2至3元一杯由粉末冲泡成的珍珠奶茶,到现在装修精简的连锁店通过标准化流程制作而成的品种繁多的茶饮,奶茶行业已经历过几次洗牌。如今,当初的街边小摊几乎销声匿迹,而现存的奶茶店也正经历着原料、服务和经营等多方面的升级。

现在的奶茶消费者以90后和00后为主,他们喜欢奶茶店的精致装修,

坐在里面喝茶能拍照发朋友圈,最好是开在商业街、大型商务综合体等人流量密集的地方。吾悦广场金街一家奶茶店的老板张薇说,顾客对奶茶的要求高,最终为此买单的还是顾客自己。

为了做好品质,吸引更多的顾客,我们选用进口的品牌鲜奶,茶底是来自福建武夷山的茶叶。张薇说,他们通过开业促销活动吸引了顾客,人数最多的时候,一天卖出去200杯,然而活动期一过,顾客数量骤减。现在每天只能卖出去四五十杯,且以常客为主。

一个顾客跟我聊,她说奶茶口感很好,但是店铺空间太小,人多了就坐不下了。张薇说,在此之前,她只注重奶茶的品质,忽略了互联网环境下顾客的消费需求,导致顾客数量减少。

张薇所说的新消费心理,其实是茶饮带来的是一种社交功能。现如今网络发达,当一款时兴产品出现时,许多店家都会选择饥饿营销,以现代人的习惯,买到的人会沾沾自喜,并在朋友圈、微博等平台晒图求赞,没买到的人则眼红不已、心心念念。张薇说,这种现象就像学校门口的奶茶深受学生欢迎,不管味道如何,看到大家在喝,自己也想去喝一杯。现如今,奶茶店装修小资、清新,看到店前满是时尚新潮的年轻白领,自己也会想买一杯,捧在手里。

中式婚礼 回归 渐成年轻人新宠

本报讯(记者 林长凯)如今,汽车迎接新娘似乎让人看腻了,蟒袍玉带状元服、凤冠霞帔红盖头的传统中式婚礼开始受到越来越多年轻人的追捧和喜爱。有婚庆公司老板表示,今年上半年的婚礼策划单中,中式婚礼占了近四成。

因喜爱传统文化 他们办了一场中式婚礼

高珊和老公王浩然都是高楼镇龙湖村人,今年6月1日,他们在老家办了一场传统的中式婚礼。我们曾经想过在酒店办一场西式婚礼,但是我们都是传统文化爱好者,又是同村人,协商了一下觉得办一场传统的中式婚礼会更有意义。高珊说,在家里办中式婚礼,气氛较好,而且按规矩一个环节一个环节地完成,具有很强的仪式感,感觉自己真正嫁给了一个心爱的男人。

说起当天的婚礼情景,高珊还沉浸在婚礼的甜蜜之中。大红色的龙凤袍,包裹着鸡蛋、花生、银杏等寓意吉祥的红色肚兜、子孙桶、红色的婚鞋、红红的烛台,喜庆的中国红洋溢着浓厚、甜蜜的幸福味道。高珊说,传统中式婚礼虽然流程比较繁琐,一天下来很耗精力,但是每个环节都有吉祥的寓意,文化气息很浓厚。

这一场中式婚礼给当地增添了不少喜庆的气氛,有不少即将要举行婚礼的年轻人表示也想要办一场中式婚礼。这是我第一次做中式婚礼的伴娘,还是咱们传统的婚礼有气氛,以后自己结婚也考虑办中式婚礼。伴娘王雅倩说。

半年婚礼策划单中 中式婚礼占四成

随着传统文化热潮的掀起,优秀的传统文化在年轻一代中得到传承,并焕发出新的魅力。从我们公司上半年的订单来看,中式婚礼的订单占了订单总量的40%,仅春节期间就接了5单。市区广场路一家婚庆策划公司的婚庆策划师张天告诉记者,五年前大部分新人都喜欢西式婚礼,但是近年来选择传统中式婚礼的新人越来越多。

五六年前,新人们希望的婚礼是新郎西装革履、风度翩翩,新娘身披白色落地婚纱,手捧礼花,而中式婚礼给人的印象是老气、土气。张天说,这几年来,人们对中式婚礼的印象已经改变,想要举办中式婚礼的新人越来越多。

王海洋是一名从事婚礼主持行业多年的主持人,对婚庆行业的变化有较深刻的认识。中华民族的传统文化源远流长,其中婚礼文化历史悠久,是被大家骨子里认可的。王海洋说,现在选择传统中式婚礼的新人越来越多,他要趁着传统中式婚礼的主持人还不多,抓紧学习传统中式婚礼的流程和相关知识。

在王海洋看来,传统中式婚礼中的敬天、敬祖、敬人的文化,体现了婚礼习俗中“天人合一”的追溯,这种传统而庄重的仪式,更容易给年轻一代留下深刻的印象,让他们对爱情、婚姻的信念更加坚定。

在传统中式婚礼受到青睐的同时,其举办所需花销也为越来越多准新人所关注。据了解,不同规格的传统中式婚礼差价达上万元。简单的传统中式婚礼我们称之为“轻中式”,比如30桌喜宴的场地,单纯的现场布置就需要1万多元。在市区广场路上开了一家工作室的资深婚礼策划师王明明说。



企业面对新媒体、新营销、新电商时代如何转型?

我市举行“新流量机会 新销售主张”培训会

本报讯(记者 潘敏洁)昨日下午,由威瑞信、飞瓜数据主办的“新营销 新电商”系列活动之“新流量机会 新销售主张”在瑞安日报电商众创园举行。来自我市的传统企业、电商企业、互联网创业者、网络营销企业相关负责人等100多人参加活动,为企业面对新媒体、新营销、新电商时代如何转型,带来了新思路、新模式、新举措。

现场,杭州电子商务研究院 转升会 企业成长创新教练、爱名网旗下LTD乐偶生态发展部培训总监姚明磊带来了以《net赋能数字化,客户自来》为主题的演讲。他从传统企业数字化营销的痛点与机遇、企业数字化营销的核心 构建私域流量等方面入手,并分享多个案例,深入浅出地讲解了net域名构建私域流量,助力数字营销变革的格局。接着,飞瓜数据市场运营总监张黎

针对时下流行的流量红利、粉丝红利,带来了以《运用互联网思维提升企业产品及电商的转化率》为主题的演讲。她围绕如何快速操盘短视频红利期、如何快速获得抖音运营技巧、如何获得行业数据信息和运营方向、如何掌握行业达人等方面,形象生动地为企业发展提供了新路径。

当下抖音生产哪些内容会受欢迎?瑞安生产鞋业的企业较多,这个行业应如何结合互联网营销?现场,与会人员纷纷提出新营销、新电商遇到的问题,导师们一一进行解答,场面十分热烈。

与会人员纷纷点赞本次活动。市电子商务协会工作人员季如意带着协会会员参加活动,她说:导师们的演讲令我受益匪浅,尤其是关于通过短视频榜单,避开热门行业类目,从而挖掘有潜力的产品的内容,给我带来了不少启发。



据悉,此次主办方之一的威瑞信 VeriSign是美国一家专注于多种网络基础服务的上市公司,其经营业务统称为“智能基础设施服务”。据统计,在超过20年的时间里,威瑞信的.com和.net管理和保护超过1.483亿个域名的DNS基础设施,每天处理超过1520亿

个交易,实现了无缝安全的全球在线连接。飞瓜数据则是领先的新媒体大数据服务商,用大数据追踪抖音流量趋势,提供抖音热门视频、音乐、爆款商品及优质账号,助力帐号内容定位、粉丝增长、粉丝画像优化及流量变现。



瑞安日报微地产

了解本土楼市资讯,留意房产信息,请留意具有影响力的置业助手

扫一扫,关注瑞安日报微地产

