

茶饮品牌开始布局瓶装饮料赛道

本报讯 孙绮曼 郑敏珊 继娃哈哈、王老吉试水现制茶饮后,喜茶等新中式茶饮头部企业也进入了瓶装饮料赛道。

从商超便利店到街头贩卖机,从一线城市到四五线乡镇,瓶装饮料以其便携化、标准化走进人们的生活之中。发展至今,瓶装饮料市场红利还有多少?茶饮品牌跨界瓶装饮料市场胜算几何?

茶饮品牌抢入瓶装饮料市场

近年来,多个饮料品牌都将触手伸向了茶饮行业,开起了茶饮门店。与此同时,也有一批茶饮品牌正在反向跨界,跑步进入瓶装饮料市场。

其中,较早涉足瓶装饮料市场的是喜茶。2020年6月18日,喜茶旗下子品牌喜小茶宣布推出第二个厂牌“喜小茶瓶装厂”。与此同时,奈雪的茶也正在悄悄布局——2020年10月,奈雪通过公众号表示计划推出奈雪气泡水,并上线天猫旗舰店。

虽然都属于饮品,但现制茶饮和瓶装饮料实际上处于两个不同赛道,从新茶饮跨界进入零售领域,瓶装饮料市场的吸引力在哪里?茶饮品牌转型依托的又是什么?

年轻化需求或成增长“密码”

哔哩哔哩洞察与尼尔森IQ联合发布的《2021Z世代食品饮料消费洞察报告》显示,在总人数约2.6亿的Z世代

中,重度饮料消费者占比达93%,他们对现制茶饮、气泡水等新兴品类接纳度高,也更愿意尝鲜,且偏好低脂低糖低卡的健康饮品。

在新消费趋势的推动之下,此前长期处于固化格局下的瓶装饮料市场开始受到新品牌、新品类的冲击,年轻人萌发出的崭新需求客观上搅动着市场,为新入局者提供了机会。

喜茶相关负责人表示,对喜茶来说,进入瓶装零售领域,既能借助产品和品牌优势扩大业务边界,又能通过线下便利店、商超以及电商渠道触达更多的人群,瓶装饮料相较杯装现制饮品便捷易得的特性,还能覆盖更多场景,进而提高消费频次和用户黏性,与现制茶饮业务形成互补。

事实上,除了吸引粉丝进行多次消费以外,瓶装饮料市场的发展空间是吸引企业入局的关键。第一财经商业数据中心联合天猫发布的《2021饮料消费趋势洞察》报告显示,2019年饮料市场规模已达到9914亿元,预计2024年将突破1.3万亿元。

另一方面,近年来瓶装饮料市场也被资本频频看好。2020年,食品饮料行业融资数量和金额创新高,2021年仅第一季度就有56个饮料品牌获得融资,同比增长250%。其中包括成立4年、融资5轮的饮料界当红炸子鸡元气森林这一经典案例。

茶饮入局致胜关键在“场景力”

对于茶饮品牌来说,依靠品牌影响力打开新的市场是一把双刃剑。品牌影响力一方面可以帮助产品打开市场,但一旦产品无法达到消费者预期,将会影响产品业务,甚至继而影响品牌形象。

中国食品行业分析师朱丹蓬表示,现制茶饮与瓶装饮料有很多不同,包括消费场景、消费频次甚至消费人群。对于这些企业来说,想要在赛道中突围,关键在于渠道打通和消费者触达。他认为,在巨头混战的瓶装饮料赛道中,只有真正拥有完善产业链、供应链同时具有品牌影响力的企业才能够成功。

TopMarketing创始人曹礼财则认为,对于绝大多数新消费品牌来说,成功的原因在于对特定消费场景的极致满足,以形成爆款。许多新中式茶饮品牌之所以能够快速崛起,是选择了街头商场的即时性新鲜化消费场景,并在逛街的语境下形成社交货币,最终形成了巨大的跟随与真实市场需求。

“在拓展瓶装战场后,消费场景带来巨大变化,可能与消费者心目中既定的认知习惯形成混乱。”曹礼财指出,对于这些企业来说,核心战略思路是对两种场景的重新定位与切割,激活消费者在超市、便利店、电商等“瓶装场景”下的消费冲动与消费满足,以取得关键博弈筹码。

春节消费旺季临近 多家酒企宣布提价

本报讯 韦夏怡 12月27日,白酒指数再度回调。截至当日收盘,中证白酒指数下跌0.80%,报18596.06点。成份股中,今世缘、金徽酒、古井贡酒、口子窖等多只个股跌超3%,贵州茅台、迎驾贡酒、五粮液也跌超2%。不过,面对即将到来的消费旺季以及渐次兑现的提价消息,各家机构对于行业仍持相对乐观态度。

春节消费旺季临近,多家酒企近日相继宣布提价。继五粮液、泸州老窖相继上调供货价后,顺鑫农业、舍得酒业、古井贡酒、水井坊等品牌也进行了不同程度的提价。如顺鑫农业宣布自2022年1月1日起,42度500ml百年牛栏山白酒(福牛)上调20元/瓶,42.6度500ml百年牛栏山白酒(禧牛)上调30元/瓶,42.9度500ml百年牛栏山白酒(国牛)上调50元/瓶。泸州老窖国窖酒类销售有限公司发布的调价通知显示,52度国窖1573经典装(500ml×6)团购建议价格调整为1100元/瓶。

平安证券指出,我国白酒行业处于量减价增的挤压式增长阶段,行业整体需求平稳,消费升级与品牌集中的趋势不改。名酒作为行业风向标,相继提价有利于打开行业量价空间,构筑2022年行业增长确定性,推动盈利能力提升。华泰证券指出,过去一周中信白酒指数涨20%,本轮行情由提价预期而起。短期来看,在当前春节旺季预期向好、提价预期持续、经销商大会持续积极反馈等因素密集催化下,行情仍具延续基础。



贵州贵酒
GUIZHOUGUIJIU

贵州贵酒 封藏酒

— 以时光 酿珍贵 —




中康一品实业有限公司
服务热线: 400-800-2692
销售电话: 010-83362960



