

咖啡市场迎来跨界潮 单价呈现降低趋势

□王小月

在北京,从胡同里的咖啡馆到上班族办公桌上的外卖咖啡,咖啡消费已然被越来越多的人所接受。不只是北京,在很多城市里,咖啡馆如今已然随处可见,从社区到商圈,从堂食到外送,价格从几元到几十余元,不同价位的产品都有品牌布局。据估算,目前我国咖啡消费者约3亿人,咖啡行业成了资本眼中的“好生意”,不少企业都开始跨界布局咖啡市场。

多品牌挤入咖啡赛道

艾媒咨询数据显示,2021年,我国咖啡市场规模约为3817亿元,消费者约3亿人;预计国内咖啡市场将保持27.2%的增长率,远高于全球2%的平均增速,2025年市场规模将达到1万亿元。

面对庞大的增量市场,不同行业、不同品牌纷纷跨界咖啡市场。调查发现,当前主要有三大类企业在跨界:茶饮品牌跨界做咖啡;自有门店的其他领域品牌,开店成本低,便于引流;快消或其他连锁品牌。

天使投资人、知名互联网专家郭涛在接受采访时表示,近年来,中国咖啡市场规模和消费人群均呈现高速增长的态势,这样一个产品毛利率高、进入门槛低、消费者高频率消费、市场规模庞大的增量市场,自然会吸引众多企业入局。

据了解,近日,茶饮品牌7分甜推出

了轻醒咖啡Brisky Coffee,其首店也在苏州市十全街开业。此外,李宁今年在部分门店推出了“宁咖啡”,消费者在李宁门店任意消费后即可免费获得一杯咖啡。

00后消费者李菲说:“我曾去过多家网友热推的网红店,整体环境不错,比起咖啡本身的口味,我更在意整体环境和咖啡的颜值。”李菲说。咖啡爱好者“等风来”也表达了类似的观点。

很明显,比起在咖啡市场盈利,对于李宁、内联升等品牌来说,更看重打造一个可以与新生代消费人群持续对话的平台,以便借机更贴近消费者。

和府捞面也在上海外滩SOHO开出了新品牌“Pick ME”,用便利快餐店的形式卖咖啡和拉面,拿铁、美式等售价在12元至20元之间。

深圳市思其晟公司CEO伍岱麒表示,企业之所以将目光聚焦于咖啡赛道,一是看重咖啡对年轻消费者的吸引力,并且咖啡还有一定“上瘾”作用,属于大的潜力市场。二是给予本企业业务匹配,提供消费者附加值或者是发挥引流作用。三是当本土咖啡连锁企业快速崛起时,容易被资本看好,这也是大量企业入局的重要原因。

伍岱麒认为,在拥挤的咖啡赛道,跨界者其实不容易挤进来。那些从餐饮、茶饮行业跨界而来的企业,优势在于对行业较为熟悉,且具有连锁管理经验和人才储备。而李宁等品牌未必是以做成咖啡品牌为目标,可能是以咖啡作为引流或者提

高消费附加值。“由于跨界的目标可能不太一样,所以这些跨界者都有着各自的策略和做法,至于未来发展如何还有待观察。”他说。

市场差异化发展

虽然入局企业不断增多,但餐宝典发布的报告显示,餐饮业门店淘汰率较高的品类包括咖啡、面包、茶饮等。《闲鱼2021创业避雷指南》显示,咖啡店创业失败率位列第二。可见,咖啡赛道拥挤,对于未形成规模、缺乏独特风格的咖啡店来说,日子并不好过。

郭涛认为,随着众多企业纷纷涌入咖啡赛道,行业逐渐进入白热化竞争阶段,引流获客成本日益趋高,市场分化趋势愈演愈烈,投资热度急转而下。企业应在品牌、产品竞争力、盈利模式、管理模式及运营模式等方面多下功夫,确保企业长期高速增长。

全联并购公会信用管理委员会专家安光勇表示,虽然咖啡赛道上有一些盲目进入的企业,但大多还是具有一定协同效应的。“面对咖啡馆趋于饱和的现状,也有不少具有远见的企业,开始布局上下游领域,如供应咖啡豆等领域,或是在场景和口味上进行多种尝试。”安光勇说。

比起原味咖啡豆的酸涩感,大多消费者对于奶咖的接受程度较高。

在社交平台上,新奇的口味和设计也层出不穷,不少咖啡店都会不时地推出

季节限定产品。可见,针对消费者不同偏好进行研发,正在成为咖啡品牌差异化的重要方向。

单价呈现降低趋势

随着入局者日众,不同价位的咖啡都有一定的受众人群。从整个咖啡市场来看,单价有降低趋势,有品牌开始进一步发掘下沉市场。

咖啡爱好者张璇说,随着咖啡馆数量的不断增加,咖啡单价也有降低趋势,不少店都开通了团购或外送服务,折后十几元就有可能喝一杯精品咖啡。

其实,从星巴克在国内的发展情况就不难看出,最初咖啡被赋予了社交属性,在咖啡馆喝咖啡成为不少人共同的认知。拼单免运费或“凑满减”已成为不少都市上班族的咖啡消费习惯。

当前,喝一杯咖啡的成本大大降低,消费者拥有了更多选择的空间。

此外,随着一线城市品牌和门店的饱和,一些品牌也看准了下沉市场的潜力,如蜜雪冰城投资的咖啡品牌幸运咖均价在10元以内,低单价更易于获客。“5元一杯的美式还是很超值,比起动辄30多元一杯的咖啡,我还是希望有更多的平价咖啡把价格拉开。”网友“熊大雯”说。

伍岱麒表示,随着咖啡企业不断增长,咖啡单价有降低趋势,对消费者来说是好事,也意味着下沉市场的潜力会被开发出来,会持续提高渗透率。

广告



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

