

□ 许礼清

# 饮料旺季到来 细分赛道迎“争夺战”

随着气温上升,饮料消费旺季也即将到来。而每到这个时候,饮料行业总会有新的动向,各大品牌开启“备战”模式。

值得注意的是,今年以来,饮料行业传统豪强依旧新品频出,在这当中,电解质饮料成为不约而同重点布局的领域。根据相关统计数据,2022年电解质饮料市场规模同比增长50.1%,达到27亿元,已经成为饮料行业中增速最快的产品。

此外,果汁赛道正在逐步走向复苏。可口可乐、怡宝、农夫山泉、元气森林、味全等玩家纷纷推出果汁新品,使得这一行业重焕生机。

中国食品产业分析师朱丹蓬认为,饮料赛道已经过万亿元,入门门槛较低,所以引得很多企业切入,但行业操作难度比较大。“未来,销售比较好的肯定是大牌或者功能性产品,因为这也是新生代群体的刚需。”

## 电解质饮料火热

一直以来,电解质饮料都主打补充人体流失的水分,提供微量元素和电解质,主要面对的是运动人群。

2020年时,电解质饮料在中国市场仍然是小众产品。而如今的电解质饮料产品,正如雨后

春笋般肆意生长着。

《2023年中国电解质饮料行业市场洞察报告》显示,2022年电解质饮料市场规模同比增长50.1%,达27亿元,已成为国内饮料行业市场规模同比增速最高的饮品类别。在线上的增速更快,根据天猫新品创新中心发布的《2022电解质饮料趋势报告》,2022年电解质饮料销售额同比增速达到225%。

在市场持续增长当中,行业巨头的动作最引人注目,头部品牌纷纷推出电解质饮品,并且从今年的情况来看,电解质新品被密集推出。

朱丹蓬认为,电解质饮料是一种功能型产品,在后疫情时代,国人对于健康管理以及营养管理有了更高的认知以及要求,所以这一类产品应运而生。

清华大学快营销研究员孙巍说,电解质概念是由宝矿力水特引入的,长期以来进行了高价的市场教育,而这两年部分商家广告宣传进一步扩大了消费认知,尤其是疫情期间电解质营养教育,使得电解质水的市场需求

一下子就被引爆了。

“行业入局者颇多,若想脱颖而出关键还是顶层定位要精准。具体就是定客、定模、定品和定价,锁定精准客户,选择精准渠道触达,选准精准的价格带,做足品牌宣传,错位竞争,取悦客户,锁定渠道利益。”孙巍认为。

## 果汁赛道崛起

今年的饮料市场,还有一个特征就是果汁赛道正在崛起。

根据媒体报道,去年多家饮料上市公司的果汁业务增长均达到双位数。今年入夏,可口可乐、怡宝、农夫山泉、元气森林、味全等玩家也纷纷推出果汁新品。欧睿国际数据显示,2023~2027年,我国果汁零售额规模预计会逐年扩大,2027年规模将超过790亿元。

孙巍说,果汁赛道也是大健康爆发的一个触点,老百姓越来越重视身体健康,果汁天然的认识中具有营养元素,所以自然就再次火起来。

回顾瓶装果汁的发展路径

可以发现,在过去几年果汁整体的发展情况并不乐观。据中国饮料工业协会的统计,2015~2017年,中国果汁零售量从119.7亿升降低至117亿升,同期低浓度果汁的市场规模从802.4亿元下滑至788.2亿元,与果汁整体市场走势一致。

一个标志性事件就是,2020年,百事首席财务官Hugh Johnston接受采访时透露,果汁业务的利润率低于公司平均水平。行业内对瓶装果汁的衰落归咎为奶茶店及茶类饮品的冲击。同时,也有声音认为,这与果汁品类自身创新不足不无关系。而如今的果汁赛道正在改变这一现状,创新成为从业者关注的重点,这首先体现在细分品类上。

据了解,在今天的果汁赛道,柠檬成为各大品牌的宠儿。此外,“加气”也是果汁赛道的一个创新方向。

孙巍认为,果汁赛道要想长远发展,重点还是要围绕0糖0卡0脂上进行创新,同时用百果元素进行产品特色创新,口感还

是最重要的成瘾复购利器。

## 重点是渠道

渠道对饮料行业来说,毋庸置疑是十分重要的一环。良好的销售渠道可以将产品从工厂送达消费者,进而促进消费,增加市场份额;而在市场上,消费者往往只购买他们熟悉和信任的品牌,而渠道建设是扩大知名度的重要方式。

以上述电解质饮料为例,触达消费人群显得极为重要,据了解脉动的新品“脉动电解质+”已上线电商渠道,并将逐步在全国范围的部分篮球场、羽毛球场、足球场等运动场所、学校、便利店以及部分城市的杂货店等多个渠道全面开售。

在新消费时代,基于互联网诞生了许多新消费品牌,而如今也开始重视线下渠道的建设。这一点元气森林体现得最为明显,2023年年初,元气森林创始人唐彬森拜访各地经销商,投入更多的经费用于经销商开拓、培训及市场推广。

孙巍认为,在饮料行业,得渠道得销售,渠道的核心是利益,如何激励渠道商和零售商是核心关键。一个是拉,一个是推,拉动消费者购买,推动渠道商去铺货和动销,就能将终端激活起来,有了销售就保证了利益循环池。

广告



**贵州贵酒**  
GUIZHOU GUIJIU

## 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



