

酱香拿铁引热潮 酒企尝试“年轻化”营销

北京连续几场大雪让咖啡热饮再度成为年轻消费者的心头好。在瑞幸咖啡员工李菲眼里,今年冬天包括酱香拿铁以及热红酒在内的含酒精类的热饮咖啡,在经历了刚推出时的火爆后,如今也归于平淡。用她的话来说,这些产品已经过了“新手尝鲜期”。

酱香拿铁在瑞幸咖啡门店首发当日便销售542万杯。虽然看似是一场商业营销,但最终却也从味觉上向年轻消费者迈出了一大步。“当天忙疯了,上午开业酱香拿铁就爆单了。现在3个月时间,销量整体明显降低,尝鲜的顾客基本已经没有了。”李菲回忆称。

当含酒精咖啡的烽火熄灭又兴起,在一片红海之中,包括贵州茅台、泸州老窖等巨头在内,罕有酒企能置身事外。如今,在抢占年轻消费群体心智的搏杀抢位战中,含酒精饮品能否成为白酒年轻化的“社交货币”?

“酒+咖啡”热

12月18日,笔者走访了北京部分瑞幸咖啡发现,目前酱香拿铁作为常规产品仍然在售。但与9月初次推出时的爆单相比,酱香拿铁的“新手尝鲜期”似乎已过。

悉数近年来白酒跨界咖啡赛道,无论是形成“酒+”联名风,还是研发自有产品的跨界阵,白酒的咖啡运动从未停歇。从酱香拿铁登陆全国瑞幸咖啡门店,到各大品牌所推出的含酒精类咖啡饮品亮相各大展会,“酒+咖啡”俨然已成为当下白酒品牌拓展年轻化的重要切口之一。

今年10月举办的酒博会上,咖啡酒饮的身影无处不在。在泸州老窖展位中挤满了前来参展的观众,他们在泸州老窖每款产品前驻足打量,最终均将目光停留在中心岛上——以泸州老窖为基酒调配的鸡尾酒以及浓香咖啡这两款含酒精类饮品。

对此,业内人士指出:“咖啡是一个非常好的介质,让白酒撬动了年轻化市场。当前众多酒企纷纷布局咖啡赛道,但由于缺乏年轻消费群体培育,因此含酒精咖啡在口感方面,很难受到初次体验白酒类产品的年轻人的认可。”

笔者梳理资料发现,2022年泸州老窖曾在成都自营一家咖啡店,兼卖咖啡与酒;此外,2023年五粮液携手咖啡品牌永璞推出限定特调饮品以及咖酒馆快闪店;不仅如此,部分茅台冰淇淋旗舰店也自发推出了相关含酒精类咖啡饮品。

业内人士进一步指出,目前在售的含酒精类饮品,或以10~30元/杯的低价或以免费品尝形式进行售卖,虽然不能产生较多收入,但是可以培育年轻消费群体。这对于酒企而言,意义高过于创收。

一年喝掉近30万吨咖啡

事实上,助推各大酒企忙不迭布局的,是随着年轻消费者生活方式变化所引发的咖啡市场快速扩容。

据《云南省咖啡产业发展报告(2022年度)》,2022年中国位列全球第七大咖啡消费市场,共计消耗了28万余吨咖啡,同比增长14.3%。这近30万吨咖啡中,21~45岁用户成为主力。

而21~45岁的一、二线城市用户恰巧如同齿轮一样,与白酒目标消费群体所契合。在咖啡主要消费群体中,既有白酒企业求而不得的21~35岁年轻消费群体,又

有白酒企业高端产品主力军的35~45岁中青年群体。

在此背景下,白酒瞄准咖啡赛道虽然看似是“早C晚A”的营销策略,但却是对隐形市场红利的必然选择。

对此,酒类营销专家肖竹青指出,现在白酒行业同质化内卷竞争较为严重,通过跨界入局咖啡赛道,白酒企业不仅可以盘活大型酒企闲置资金,激活渠道资源和品牌信任资源,同时还能够平衡白酒行业明显的淡季经营压力,创造名利双收的增量价值。

难成“社交货币”

如今,含酒精咖啡已经逐渐成为年轻消费群体“第一口白酒”时,未来诸如酱香拿铁这样的酒精咖啡饮品能否真正成为年轻消费群体的“社交货币”?

李菲表示:“很多消费者来购买酱香拿铁都是出于猎奇心理第一次尝试,但是大部分很难有复购。从口感上来说,酱香白酒的味道还是和当下主流口感有一些差异的。”

笔者登录小红书App搜索“酱香拿铁口味”发现,在部分笔记中,有消费者给出

了“不怎么碰酒精的姐妹们慎点”“有些喝不惯”等评价。而隐藏在上述评价背后的,是年轻消费者对于白酒的消费习惯。

根据里斯战略定位咨询公布的《年轻人的酒》报告,年轻人对酒精度的选择非常慎重,仅有11.2%的年轻人喜欢酒精度在30度以上的酒。其中10度左右是年轻人最喜欢的酒精度数,有39.6%的年轻人最喜欢该度数的酒,占比最高,而喜欢酒精度40度以上酒饮的年轻消费者只有1%左右。

对此,浙江大学管理学院副院长王小毅表示,“白酒+咖啡”只是一个创新产品,它并不能发展成为一种常态。

业内人士进一步指出:“无论对于消费者而言,还是对于企业来说,‘白酒+咖啡’并不会成为一种社交货币出现。目前众多酒企所进行的跨界产品主要注重于营销效果,未来若想要进一步提升年轻消费群体黏性,则需要与其他品牌跨界联动,整合多品牌溢价优势,从而调动年轻消费者活力。若未来,仅仅依靠流量赚取噱头,无论是贵州茅台、泸州老窖等头部企业,还是上海贵酒、水井坊等区域酒企,都会对品牌力造成不同程度的损伤。”

(刘一博 冯若男)



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

