

0 加盟费 新茶饮扩张下沉市场“奔赴万店”

纷纷降低加盟门槛

笔者近日获悉，甜啦啦对新开店的加盟商给予加盟费、货物、房租等相应补贴政策。其中，房租最高补贴80万元，成为众多品牌中房租补贴最高的品牌。

新茶饮降低加盟门槛、推出优惠活动这股风，从奈雪的茶吹起。2月28日，奈雪的茶公布2024年加盟新政策，单店投资58万起，2024年6月30日前完成签约的加盟店，可享受单店6万元营销补贴。奈雪的茶称，自2023年开放加盟以来，全国意向申请加盟的热情高涨，为让更多优质人才加入新茶饮创业事业，对加盟政策和成本进行了调整。

降低加盟门槛的还有茶百道。根据茶百道近期发布的相关加盟政策，新加盟伙伴开店总计减免4万元至27万元，老加盟伙伴开店总计减免9万元至18万元。

“0加盟费”成为众多品牌吸引加盟商的亮点。为缓解加盟商们开店初期压力，古茗自3月29日起实施签约首年实行“0加盟费”政策及加盟费延期首付，支持分摊三年的规则。其间如果由于某些原因无法继续开店，也不需要缴纳剩余加盟费。书亦烧仙草也发布新版加盟政策，除0品牌费、0服务费，新老加盟商均可申请设备费分期支付，分期额度最高可申请至3万元。

年轻战略咨询创始人段北海分析认为，降低加盟门槛就意味着品牌背后是“不赚钱”的。加盟本质是买未来赚钱的机会，但内卷叠加消费者喝的频率降低，

继奈雪的茶、古茗、书亦烧仙草等品牌降低加盟门槛并推出丰厚补贴政策后，新茶饮品牌甜啦啦近日也推出加盟优惠政策，房租最高补贴80万元引发关注。

从各家新茶饮企业不断放宽的加盟优惠条件可以看出，降低加盟费、补贴房租等成为吸引加盟商的主要举措。业内人士指出，在众多品牌“奔赴万店”的背景下，扩张下沉市场尤为重要，而降低加盟门槛，则能快速吸纳加盟商。众多加盟商的涌入，也意味着新茶饮行业加快洗牌，未来谁能熬过“寒冬”才是赢家。

这个机会明显不赚钱了。有的品牌开起价格战，导致现阶段多数品牌下放加盟，“捡到篮子里就是菜”。

也有业内人士认为，给予加盟商足够大的优惠计划，意在建立更多品牌信心，将加盟商视为利益共同体，并迅速做大门店体量。品牌规模化优势明显后，品牌的溢价能力更强，品牌力得到有效提升。

向万店奔跑

对新茶饮企业而言，降低加盟门槛，吸纳更多加盟商，也是其为万店规模做准备。

在新茶饮行业，蜜雪冰城是首家，也是目前唯一一家破万店的品牌。早在2020年6月22日，蜜雪冰城官方微博发布信息显示，蜜雪冰城全球门店数量突破1万家。据窄门餐眼数据，截至2024年5月17日，蜜雪冰城门店数为29273家，其中河南省的蜜雪冰城门店数为2742家，其次是山东省有2026家。

破万店是2023年以来新茶饮行业的关键词。目前，最接近万店的新茶饮品牌是古茗。根据古茗公布的招股书显

示，截至2023年年底，古茗门店数超9000家，约79%的门店位于二线及以下城市。另据窄门餐眼数据，目前古茗的门店数9312家。

各大品牌都有着自己的万店计划。2023年4月，沪上阿姨召开全国合作伙伴大会，创始人单卫钧在会上透露，“2023年，沪上阿姨计划新增门店3000家；年底营业门店数预计突破8000家，签约门店超过1万家。”此外，益禾堂与甜啦啦也均向笔者透露了破万店的计划。

有新茶饮企业对笔者表示，新茶饮品牌突破万店，意味着新茶饮市场发展持续向好，同时行业竞争也会愈加激烈。破万店是消费市场发展成熟的必然产物，得益于连锁加盟商业模式的蓬勃发展，有利于餐饮行业发展的品牌化、规模化、标准化、数据化和智能化，这些都为中国品牌走向国门奠定了基础，也必将催生出可比肩世界知名连锁品牌的中国新消费品牌。

挖掘下沉市场

下沉市场对新茶饮而言是市场空间，

更是发展机遇，在筹划上市的新茶饮企业的招股书中，下沉市场是被频频提及的关键词。

据灼识咨询数据，2017年至2022年，现制茶饮市场规模以19.6%的复合年增长率扩大，三线及以下城市市场复合年增长率达30.2%，从2017年的196亿元扩大至2022年的732亿元。2023年三线及以下城市市场增速预计达31.4%，未来两年增速仍将保持在20%以上。

蜜雪冰城在招股书中披露，截至2023年前三季度，其门店网络已经遍布1700个县城和3100个乡镇，覆盖所有线级城市。公司将抓住有利的行业趋势及机遇，包括消费者偏好转向平价现制饮品的趋势，现制饮品在下沉市场的持续渗透等。

沪上阿姨在招股书中也提到，下沉市场是其重要优势，自身战略性聚焦于下沉市场。截至2023年前三季度，沪上阿姨49%的门店位于三线及以下城市，年内开设新店中有50.4%位于三线及以下城市。沪上阿姨称，计划未来5年内提升品牌在二三线城市的门店网络密度，同时结合“轻享版”品牌概念升级，覆盖更多三线以下城市。

一位新茶饮从业人员对笔者表示，新茶饮行业发力下沉市场是行业趋势，在下沉市场，加盟商可以用更低的员工成本、水电成本以及租金成本开店，在产品定价差距不大的情况下，拥有更大的利润空间做活动吸引客流。品牌方通过降低加盟成本的方式，可以吸纳更多加盟商，让品牌规模扩大，在下沉市场才能挖得更深。

(王子扬)

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



