## 无糖茶饮竞争日益激烈

## 无糖茶饮成为C位饮料

近年来,随着消费者对健康的不断追求,"无糖""0糖"成为饮料界的宠儿,其中,无糖蒸饮赛道日渐拥挤,各饮料品牌争相布局。除了一些坚守无糖蒸饮赛道数十年的传统企业,新生饮料企业更是横冲直撞闯进无糖蒸饮这条赛道。三得利、伊藤园、康师傅、统一、可口可乐、娃哈哈、农夫山泉这些品牌的无糖蒸饮早已占据一席之地,果子熟了、让茶、茶小开等新兴品牌也开始崭露头角。

今年春季发布的《2024年中国食品饮料行业展望》显示,即饮茶超越碳酸饮料成为市场占有率最高的饮料品类,占比达到21%。其中,无糖茶饮料体量实现翻倍的增长,增速高于饮料行业整体增速以及其所处的即饮茶品类增速。

笔者走访便利店看到,冰柜和货架上,以往网红碳酸饮料难见踪影,各品牌各口味的无糖茶饮:乌龙、茉莉花、龙井、金骏眉、铁观音、鸭屎香、大麦茶……摆得满满当当。

无糖茶饮的蓬勃发展得益于新生代 消费群体的青睐,中国食品产业分析师朱 丹蓬表示,在健康管理、营养管理、体重管 理、颜值管理等消费需求下,无糖饮料及 功能性饮料市场得到进一步释放。相关 数据显示,无糖茶饮料消费的主力人群 中,30岁(含30岁)以下人群占70.8%。

消费者的选择决定着销售额,无糖茶饮成为C位饮料则顺理成章。根据相关零售数据监测机构的数据,今年4—5月,无糖茶饮整体销售额同比2023年4月至5

"每瓶3.35元""每瓶3.39元"在天猫超市搜索"无糖绿茶",系统贴心地提示单瓶价格。在超市和便利店,摆满货架的无糖绿茶产品也都在降价销售,多数从5~6元/瓶降至3~4元/瓶。尽管降价采用的是"第二瓶1元""第二瓶半价"的隐晦方式,但消费者仍感受到了无糖茶饮价格战持续升温。

月上涨14.26%。无糖茶饮在整体饮料类目中的市场份额同比增长26.17%,同期销售额增幅达10%以上。

根据亿欧智库《2023中国无糖茶饮行业白皮书》显示,2018—2022年无糖茶饮料的线上销售分别为4679.5万元、10512.7万元、19833.8万元、37983.0万元、44730.7万元,短短五年时间消费额翻了近10倍,而中国无糖茶饮的市场占有率有望进一步扩大。

## 赛道竞争激烈

无糖茶饮赛道竞争激烈,早有眉目。 2022年,全国无糖茶新上市的单品数为93 个,2023年增加了60多个新无糖茶单品, 无糖茶单品总数达到157个。今年,则有 更多的品牌、新口味人局。康师傅、统一、 可口可乐、元气森林、娃哈哈等都加人无糖 茶的市场竞争之中,竞争激烈,品牌之间不 得不"卷起来",变着法地保持热度。

据不完全统计,今年以来,统一推出 新品春拂绿茶;康师傅接连上新无糖乌龙 茶、无糖茉莉花茶,及"茶的传人"等新品, 主推铁观音与普洱茶;雀巢旗下茶饮品牌 雀巢茶萃推出水仙乌龙与茉莉花茶;东鹏 饮料旗下的"鹏友上茶"推出了茉莉与普 洱两款新品;达利推出朝叶茉莉毛峰与乌龙茶;娃哈哈上新了四款无糖茶新品;伊利旗下品牌伊刻活泉推出旋盖式现泡茶饮;果子熟了推出了新品栀栀乌龙与竹香乌龙;茶小开推出碧螺知春、金骏眉等小众茶种产品;元气森林推出与麦茶同系列产品的菊花茶……

产品数量多、口味丰富,无糖茶饮这条赛道真是卷得厉害,卷茶叶品种、卷口味、卷工艺、卷价格。

"今年无论是电商还是便利店,无糖茶饮上了许多品类,以前5元多一瓶的进口品牌现在3元多了!"市民周先生表示,自己常年饮用无糖茶饮,以前多在伊藤园、三得利、统一、农夫山泉几个品牌中选择,今年可选品牌多了,口味也更多元。"有些品牌主打传统口味甘香解暑,有些新品主打创意,口味偏小众。"周先生表示,既然现在选择多、价格合适,不妨多尝新。

## 企业需进行全面考量和优化

随着无糖茶饮竞争日益激烈,传统品牌的市场份额受到冲击。

三得利从1997年进入中国市场,深耕20多年,终于熬出头却直接进入激烈



的厮杀阶段。东方树叶的日子也不好过, 2023年5月时,东方树叶和三得利的市场 份额合计接近85%。到了今年4—5月,东 方树叶和三得利虽然仍是头部,但合计超 过75%的市场份额已同比有所下滑。同 一时期,果子熟了市占率排名第三,与康 师傅和东方树叶、三得利一起瓜分85%的 市场份额。

业内人士认为,目前无糖茶饮开打价格战,是为抢占市场份额。因为从目前市场情况来看,无糖茶饮的竞争不存在技术壁垒,同质化明显,只能从口味、香味人手。就以乌龙茶为例,三得利在接连推出茉莉乌龙、橘皮乌龙后,又推出了桂花乌龙,果子熟了则上新了竹香乌龙。

乐观而又残酷的是,我国无糖茶饮零售额占茶饮零售总额的比例偏低,空间越大竞争就越激烈,各品牌间的"内卷"或将持续较长时间。无糖茶饮应当从产品、品质、销售渠道乃至营销策略进行全面的考量和优化,或许只有这样,才能在激流中立足。 (徐潇)

