

# 应对同质化竞争 新茶饮行业探寻“超级食材”

## 纷纷上新“超级食材”新品

11月18日,据喜茶官微消息,上新“超级植物茶”系列新品——补水纤体瓶。据悉,该款产品在“超级植物”羽衣甘蓝的基础上,添加了黄瓜、薄荷、苹果和柠檬,并特别添加奇亚籽增添口感,售价为19元/杯。

喜茶方面表示,2024年7月,喜茶就推出全新品类“超级植物茶”系列首款产品“羽衣纤体瓶”,一经上市就受到消费者的热情追捧,仅一个半月销量超1000万瓶。“公司的‘超级植物茶’系列是有计划、成体系的。截至目前,喜茶该系列已经推出了6款产品,并且公司计划在未来不断探索并推出新的超级植物茶。”

除了喜茶外,茶百道、奈雪的茶等头部新茶饮近期纷纷上新“超级食材”新品。12月初,茶百道“超级蔬食”系列再次上新,推出“维C速燃甜椒”饮品,创新加入甜椒果蔬汁、甜椒果肉块,这也是茶百道加码“超级食物”的又一动作。

“所谓超级食物是低热量、高营养的食品,符合健康茶饮趋势。”茶百道方面表示,上个月,公司首次推出“超级蔬食”系列新品,包含“清体小麦草”和“轻盈羽衣甘蓝”两款产品,在全国14个城市上新后,获得消费者喜爱,超过一半的门店销售TOP1产品为此两款新品。目前,两款产品已在茶百道全国门店上架。未来,超级蔬食系列产品会陆续在全国更多地区上新。

今年以来,新茶饮行业竞争日趋激烈,产品同质化愈发明显成为共识。在同质化“内卷”加剧背景下,头部品牌开始寻求破局之道。

笔者注意到,与此前品牌效仿推出类似产品不同,近期,多家新茶饮公司开始将目光投向“超级食材”,挖掘上新各自特色产品成为行业新趋势。除了产品创新外,头部新茶饮公司近期在业务跨界和出海布局方面也呈现提速态势。

在业内看来,多家头部品牌推出“超级食材”新品,一方面是为了迎合消费者对健康、低负担茶饮的需求趋势,另一方面是为了应对市场上的同质化竞争。

## 行业同质化竞争加剧

“目前,新茶饮行业同质化问题显现。而产品上新能力已经成为拉开品牌差距的核心能力之一。因为客群整体较为年轻,竞争强度逐年走高,同时餐饮业产品创新壁垒不高,新产品容易被模仿,上新能力成为新茶饮品牌吸引顾客、保持差异化的核心竞争力。”平安证券分析师近期表示。

实际上,今年以来,新茶饮行业市场饱和和迹象显现,各大品牌拓店速度持续放缓,是行业同质化竞争加剧的一大背景。

喜茶近期在内部信中直言,由于消费需求的增长与茶饮行业整体供应的增长不同步,面对有限的消费需求,行业内普遍选择了趋同的产品与品牌策略,导致陷入日益胶着的同质化竞争。趋同的产品与品牌,持续消耗着用户对茶饮产品和品

牌的热情。

“新茶饮行业同质化严重的原因,首先,主要在于行业门槛较低,产品创新能力不足,品牌之间缺乏独特的差异化;其次,市场竞争压力导致品牌更倾向于模仿成功案例,而非冒险创新;此外,供应链和原料的标准化也加剧了产品的同质化。”盘古智库高级研究员江瀚表示。

在业内看来,新茶饮行业同质化竞争加剧带来了诸多负面影响,阻碍行业健康发展。北京社科院研究员王鹏表示,新茶饮市场竞争因同质化加剧,导致营销成本增加、利润减少。此外,同质化产品难以满足消费者的多样化需求,导致消费者对新茶饮品牌的满意度和忠诚度下降。

江瀚建议,各大品牌应加大研发投入,提升产品的创新性和差异化;探索跨界合作,引入新的元素和概念,丰富产品线;加强品牌建设和消费者互动,提升品牌忠诚度和消费者黏性。

## 头部品牌开拓新市场

为应对同质化竞争,除了上新“超级

食材”外,头部品牌近期正在加速开拓新市场,业务跨界成为一大方向。

笔者注意到,近期,奈雪的茶在广州低调试水餐厅以及古茗咖啡产品已上线旗下超2000家门店的消息引发关注。

在江瀚看来,对于新茶饮公司而言,跨界业务能够拓展品牌的市场空间,增加收入来源;通过引入新的产品和服务,品牌能够提升消费者的体验感和忠诚度。因此,品牌在跨界时需要谨慎选择合作对象和业务范围,确保与品牌核心价值 and 消费者需求保持一致。

另一方面,一些头部品牌近期正在加速布局国际市场,将海外视作其“第二增长曲线”。

10月25日,奈雪的茶在泰国第三家门店开业,目前奈雪的茶海外拓展正在按计划推进,除了泰国、新加坡外,马来西亚、英国等多个国家的首店正在筹备中;喜茶在海外拓店步伐也明显加快,今年以来喜茶新进入了10多个海外城市,包括美国的洛杉矶、波士顿,英国的曼彻斯特等。

“对于新茶饮公司而言,出海的机遇和挑战并存。”王鹏表示,海外市场为新茶饮品牌提供了增长潜力和消费群体。出海不仅有助于品牌拓展业务和市场空间,还能实现快速增长和规模扩张。然而,新茶饮品牌出海后,原材料供应成为一大挑战,品牌需确保原料品质和供应稳定性。同时,不同地区的法律法规差异要求品牌深入了解并遵守,以规避法律风险和潜在损失。

(曹晨)

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

