

# 新茶饮品牌拓店减速寻求第二增长曲线

2024年,下沉、合作、本土化,是咖啡品牌以规模拓发展的新招数;出海、联名、健康化,则是新茶饮品牌寻求的第二增长曲线。

中国食品产业分析师朱丹蓬将咖啡和新茶饮归结为“双子星品类”。他认为,作为新生代参与最高、消费最多、消费频次最快的两个品类,2024年行业马太效应愈发明显,行业进入洗牌期,这个阶段品牌效应、规模效应、粉丝效应以及供应链的完整度,都将促进形成最终竞争定局。

## 茶咖并道

2024年,社交媒体上热议的一个话题是,茶饮品牌涨价或降价。朱丹蓬指出:“2024年消费者更在意性价比,新茶饮行业处于产品价格往下走、原料往上走的阶段。”

据多位业内人士反映,2024年的产品价格战更甚以往。笔者注意到,不少品牌开始明确攻入10元以下价格带,“限时9.9元”成为推出新品的优惠策略。

然而,价格战或许也带来了利润方面的挑战,这在咖啡行业中体现尤为明显。经过一年多的价格战后,库迪咖啡从8.8元/杯涨到了9.9元/杯,瑞幸咖啡也缩减了“每周9.9元”覆盖的产品范围。

面对消费市场,咖啡和新茶饮企业做出的反应正好相反,这或与原料相关。高级乳品分析师宋亮表示,2024年以来,原奶价格持续下行。从精品咖啡店主理人处了解到,几乎所有产区的咖啡豆价格都在上涨。

出于对成本的极致控制,连锁咖啡品牌都在建设有韧性的供应链,希望进一步优化高品质咖啡垂直供应链的整合,释放长期发展新动能。比如瑞幸咖啡在2024年11月签订了价值100亿元的咖啡豆采购计划。

在上述动作的背后,咖啡与新茶饮两个品类开始并道竞争。从当前市场来看,有的品牌跨品类建立了子品牌,有的品牌借势推出差别化的新产品,总之“咖中有茶,茶中有咖”的局面已成定式。

上海啡越投资管理有限公司董事长王振东认为,咖啡与新茶饮的“跨界”2024年尤其突出。“以往茶饮可能比咖啡更下沉,咖啡主要聚焦在一、二线城市。在当前消费市场上,咖啡和茶饮消费者群体有一定的重叠,而两个品类的用户画像、定价策略和产品结构没有太大区别,未来并道融合趋势会更加突出。”

## 拓店减速

回溯2024年,现制饮品行业的洗牌也很明显,一些品牌开始放缓开店速度,甚至关闭部分门店,业内开始探索精细化运营。据餐宝典统计分析,2024年上半年,茶饮和咖啡的闭店率分别是19.6%、13.3%,放在整个餐饮81个细分品类的闭店率对比来看,低于22.6%的闭店率平均水平。

笔者观察到,2024年年初,多个咖啡品牌都在加速拓店,但到了下半年甚至年底,拓店脚步开始放慢了。

2024年上半年,咖啡品牌竞争白热

化,开设“加密门店”(即在已有门店周边500米范围内新开的门店)成为竞争的主要模式,某些品牌的加密状态被形容成“贴身肉搏”。

2024年年底,不少咖啡品牌都刹下了加密的快车,企图以更下沉和精细化的布局来寻求增量。

在特许经营专家李维华看来,2024年下半年拓店速度放缓是由于闭店的情况比较普遍,品牌意识到与其片面追求速度和规模,不如转而追求精细化运营和利润。他还指出,出现了“加盟市场竞争者增多、好的门店店址在变少”的情况。

## 寻找第二曲线

对比前几年,2024年的咖啡、茶饮业的内卷化程度加深。多位采访对象表示,从产品创新到价格优惠,从联名营销到材料健康“2024年卷出了新高度”。

朱丹蓬预测“2025年将是整个双子星品类窗口期关闭的时刻”。这也意味着在他看来,2025年之后没有什么新品牌可以“异军突起”。

回顾2024年,霸王茶姬这匹黑马让不少同行艳羡。霸王茶姬的品牌创始人兼CEO张俊杰成为2024年餐饮消费业

内最受热议的人物之一。

细究霸王茶姬的成绩,与其踩准健康趋势不无关系。据悉,其在上海卫健委的指导下在上海门店试点中国首批“营养选择”标识,并押宝奥运冠军郑钦文,借助奥运期间的讨论热度将“健康茶饮”这一标签植于消费者心中。

茶百道相关人士也提到,消费者除了关注食物的口感和味道外,也开始追求“健康、绿色、轻负担”,更加关注原料本身的营养价值和功能性。

笔者注意到,为了寻求新增量,不少品牌加速出海布局。据不完全统计,2024年蜜雪冰城、瑞幸咖啡、霸王茶姬、茶百道等品牌在东南亚各地加速出海步伐。

对此,王振东指出,应该整合金融服务、商贸服务和专业服务优质企业资源,搭建“新消费品牌一站式启航港”服务平台,为出海企业提供涉外法律、知识产权保护、海外财务管控、数字化运营、融资等系列服务。为企业配备“服务专员”,全程跟进服务执行、评估与监督,量身定制出海方案与咨询服务,助力企业顺利出海。

可以说,随着新茶饮行业发展进入下半场,“跑马圈地、野蛮生长”的时代已经过去。未来,比拼的不是“比谁跑得快”,而是“看谁走得远”。(黎竹 刘旺)

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



