新茶饮健康化、品牌出海成行业新趋势

当下,新茶饮已成为消费者的饮品新宠,无论是日常出行,还是友人聚餐,都少不了来上一杯茶饮料。当前新茶饮企业发展如何,此前的"外卖大战"对新茶饮企业影响如何,行业下一步发展思路是什么?

聚焦品质

天眼查数据显示,目前我国有30.1万余家新茶饮相关企业。从企业年度注册数量趋势来看,2015年至2020年,行业处于快速扩张阶段,年均复合增长率达31.6%;2021年至2022年,新茶饮相关企业年度注册增速下降,2023年短暂回升,2024年再次回落后,行业进入洗牌期,竞争压力持续存在。

"从区域分布看,消费能力强,商业生态成熟的区域新茶饮企业数量位居前列,如广东、江苏、浙江等经济发达省份;广西、湖南、安徽、四川、贵州等省份新茶饮数量也较多,反映新茶饮品牌向下沉市场扩张的战略布局。"天眼查数据研究院研究员陈哲认为,目前,新茶饮行业已从"风口红利期"迈入"理性重构期",过去依靠资本输血、快速扩张的模式难以为继,行业正经历深刻的结构性调整。

从今年新茶饮品牌中期业绩看,行业内的企业在更新传统茶饮品饮方式的同时,也在持续推动新茶饮行业增量发展。

业绩增长背后,相关企业也在加大健康饮品的开发与推广力度。新茶饮公司通过创新融入各具特色的健康原料搭配,为消费者带来更新颖、更健康的饮用体验。

在新茶饮行业同质化竞争加剧的当

下,新茶饮锚定健康赛道构建差异化优势,既是对"天然、轻养"消费趋势的顺势而为,也是品牌长期主义的积极实践。瞭望智库食品健康行业研究员王先知表示,新茶饮企业长期被"是否健康"的问题所围绕,健康化是行业高质量发展的大趋势,如果行业不主动迎合消费趋势变化,很可能会被消费者抛弃。接下来,新茶饮应从"喝得放心"向"喝得健康"升级,推动新茶饮行业更高质量、更健康发展。

拒绝内卷

面对激烈的市场竞争,一些企业出现 了以价格换市场份额的倾向。新茶饮业 内人士表示,价格内卷、规模盲目扩张只 会消耗用户对新茶饮的喜爱。行业中的 大型企业坚持差异化竞争战略,已获得了 市场的积极反馈。

霸王茶姬在保持价格策略一致性的前提下,外卖成交额占比提升至52%,73.9%的订单来自用户的复购行为。霸王茶姬创始人、董事长兼全球CEO张俊杰表示,价格战可能短期提升消费行为,为企业带来一波流量,但长期来看不利于持续发展。

喜茶主动布局,2025年继续执行差异 化战略,力争为用户带来独特的品牌体 验。喜茶相关负责人表示,喜茶继续坚持 "不做低价内卷",不玩"数字游戏";拒绝 门店规模内卷,暂时停止接受事业合伙申 请,携手并支持现有事业合伙人更好地服 务用户;强化品牌与用户的深度连接,回 归用户与品牌。

中国食品产业分析师朱丹蓬表示,目前新茶饮行业中的头部企业在品牌、规模以及供应链完整度方面很有优势,行业未来将进入洗牌阶段,价格已经不再是决定消费者选择的核心因素。用户需要的是好的产品与品牌体验,而不只是低价,任何品牌都不可能只凭价格战就赢得消费者青睐。

加快出海

承载着东方韵味的片片茶叶,在海外同样成为消费群体的热宠,品牌出海已经成为头部新茶饮的重要增长点。

第二季度财报显示,霸王茶姬海外市场商品交易额达2.352亿元,同比增长77.4%,环比增长31.8%,增速远超整体业务水平。今年5月初,霸王茶姬美国首家门店开业,8月进入菲律宾市场。截至今年6月底,霸王茶姬海外门店扩展至208家。奈雪的茶近期正式登陆美国市场,开业首日便吸引了众多海外消费者。据介

绍,奈雪的茶美国首店开业3天营业额近8.7万美元,售出近1.3万份产品,刷新奈雪的茶门店开业纪录。去年以来,喜茶海外业务进入快速发展阶段,品牌海外门店数量增长超过6倍,海外市场门店总数已超过100家。

新茶饮海外业务快速发展的背后,是 头部茶饮公司日趋成熟的全球化运营体 系。比如,喜茶已建立起覆盖全业务链条 的海外营运体系,设立了专业化本地团 队,涵盖品牌市场、产品研发、营运管理、 供应链管理、品质管控等关键职能,保障 门店营运标准与顾客体验的一致。这一 体系为品牌在海外市场的持续发展提供 了强有力的能力支撑与落地保障。

此外,供应链作为新茶饮公司的生命 线,不少茶饮公司正加快搭建海外供应链 体系。

朱丹蓬表示,品牌出海是新茶饮企业打破市场增长天花板的途径之一。目前来说,不少新茶饮企业已开始积极拓展海外市场。例如,喜茶布局主要以欧美市场为主,以此拉动全球品牌效应。蜜雪冰城有接近6000家的海外门店,海外供应链完整度较高。随着新茶饮全球供应链体系的完善,新茶饮将加速推进全球化发展,有望打造具有世界影响力的品牌。

(王宝会)

