

咖啡“老二”频频退场?长沙仅剩2家店

行业:不少咖啡品牌也遭遇闭店的“阵痛” 观察:单靠品牌无法支撑其较高溢价



在长沙中建广场的太平洋咖啡门店,市民正在购买咖啡。

长沙湘江东岸 沿江第一高楼封顶



扫码看视频

三湘都市报11月11日讯 11月10日,长沙五矿广场项目二期工程正式封顶。据了解,由上海宝冶承建的二期工程总建筑面积约11.3万平方米,地上42层,高242米,建成后将成为湘江东岸沿江第一高楼,也是高端商务和金融办公聚集区的地标建筑。

长沙五矿广场项目包含一期及二期工程,采取双塔楼形式,是集写字楼、酒店、公寓于一体的都市商业综合体。其中,二期工程为钢筋混凝土框架—核心筒结构。项目建成后,可发展总部企业,打造世界500强中国五矿集团驻湘总部大楼,又能深化落实“六保”要求,持续推动区域经济高质量发展。

据悉,在施工过程中,项目先后解决了万方筏板浇筑、多次变截面施工、超高层转换桁架、转换环桁架安装以及中空泳池混凝土一次浇筑成型等技术难题,最终迎来项目封顶,确保工程顺利推进。

■文/视频 全媒体记者 卜岚 通讯员 李晓琦

长沙银行推出 “助企融资”17条举措

三湘都市报11月11日讯 近日,湖南金融监管局发布《关于做好支持小微企业融资协调工作机制有关工作的通知》,部署支持小微企业融资协调工作机制有关工作。长沙银行高度重视,第一时间进行工作安排部署和动员。

快速响应,组建专班。长沙银行总行专班由行长任组长,分管公司、风险条线的行领导任副组长,各牵头部门、协同部门负责人任组员。各分支机构按照省、市、县(市、区)协调工作机制的要求,成立相应层级的工作专班,调动全行资源主动与政府工作专班对接,确保与政府三级工作机制有效衔接,统筹协调各项工作开展。

协同配合,形成合力。由长沙银行总行中小企业金融部牵头制定《长沙银行建立支持小微企业融资协调工作机制、开展“千企万户大走访”活动的实施方案》,总行18个部门密切配合,加强协同,推出“助企融资17条”举措,形成工作合力。

加快推进,靠前发力。积极开展“千企万户大走访”活动,并结合即将开展的“旺季营销”竞赛行动,强化正向激励引导,引导各分支机构精准对接需求,形成“快速快放”的小微融资绿色通道,争取早落地、快见效。

接下来,长沙银行将快速启动“千企万户大走访”活动,通过“满天星”系统将两类清单下发至各分支机构,并组织各机构深入园区、社区、街道、乡村开展“千企万户大走访”活动。各分支行认真开展对接走访,及时跟进名单企业融资需求,限时办理并实时反馈推进情况,确保两类清单走访对接全覆盖,实现全行中小微客群的增长,大力推动普惠金融业务高质量发展。

■全媒体记者 潘显璇 通讯员 滕江江



扫码看视频

近日,连锁咖啡品牌太平洋咖啡“一年闭店超百家”的消息甚嚣尘上。各地网友纷纷发帖称,身边的太平洋咖啡慢慢消失了。而在长沙,也仅有2家门店在苦苦支撑。曾经的咖啡界“老二”现状如何?商海沉浮中,咖啡行业的竞争真的如此激烈吗?

■文/图/视频 三湘都市报全媒体记者 卜岚 通讯员 李晓琦 魏佳萱

现状:长沙仅剩2家门店,销售额下降了60%

11月10日上午10时,长沙中建广场的太平洋咖啡门店,休息区空无一人,一名骑手正拿着外卖从门店走出来。“与前两年相比,销售额下降了至少60%。我们门店现在一天最多卖80杯咖啡,以前一天至少百多杯。目前长沙也就剩下2家门店了,还有一家长沙黄花国际机场附近。”提及境况,工作人员感慨万分。

工作人员表示,不仅是堂食销量惨淡,外卖销量也直线下滑。“一天外卖也就8杯左右,占比不到10%。”太平洋咖啡店员坦言。

在该门店走访的1个小时内,现场点单的顾客寥寥可数,仅有一名推着行李箱的顾客点了一杯冰美式匆匆离开。

太平洋咖啡的另一家门店也面临着同样的经营困局。“相较以前销量下滑了一半,但仍在正常经营,短期内没有退出长沙市场的打算。”长沙黄花国际机场附近的太平洋咖啡门店的工作人员表示。

行业:不少咖啡品牌也遭遇闭店的困境

咖啡行业“战事”不断升级,不少品牌也正经历和太平洋咖啡一样的“阵痛”。

记者了解到,2018年,漫咖啡在长沙还拥有泊富ICITY店、华远店、浏阳河店、保利店、梅溪湖店、世纪金源店等分店,如今只剩下2家在坚守。漫咖啡泊富店于2023年底遗憾闭店,而位于浏阳河边拥有10余年历史的首家漫咖啡门店,更是在今年9月退出加盟,进行了更名。

“今年9月1日,我们店正式由‘漫咖啡’更名为‘一丹咖啡’。店内的装潢和布置保留了原来

的风格,希望能给顾客带来熟悉的感觉。”一丹咖啡浏阳河店工作人员解释,“之前在漫咖啡充值的顾客,依然可以在我们店继续使用。”

为什么更名?该店工作人员解释称,老板原本是漫咖啡的加盟商,今年9月1日,决定将门店升级为自创品牌,这样整体成本也降低了,“最显著的变化是菜单进行了全面升级”。

观察:单靠品牌无法支撑其较高溢价

太平洋咖啡起源于中国香港,首家门店于1992年开业。太平洋咖啡在被华润创业收购后,于2011年正式进入中国内地市场。到了2015年前后,门店数量超过COSTA,成为仅次于星巴克的中国市场第二大咖啡连锁品牌。截至2024年10月16日,太平洋咖啡在内地最多仅剩71家门店。

中国食品产业分析师朱丹蓬认为,太平洋咖啡最大的问题是品牌调性支撑不起价格带的定位。30块钱的咖啡,大家有包括星巴克在内的很多选择。其次,场景也并不是非常有差异性,“咖啡赛道已经进入了内卷化的节点,其还坚守所谓的‘击中商务人士’的策略”。

“太平洋、漫咖啡的闭店潮,也反映了咖啡行业的激烈竞争。星巴克、瑞幸等品牌通过不断扩张和创新,巩固了其在市场中的领先地位。而太平洋咖啡、漫咖啡等,在品牌创新和服务上的不足,在这场竞争中逐渐失去了优势。”业内人士指出,此外,新兴品牌如瑞幸和库迪的低价策略,冲击了其市场定位。同时,线上消费的兴起也改变了消费者的购买习惯,太平洋咖啡、漫咖啡等在这方面的反应不够迅速,未能及时捕捉到市场的变化,不得不面对大量闭店的现实。

公告

下列机构换发《保险许可证》,现予以公告:
机构名称:中国人寿保险股份有限公司望城支公司望城坡营销服务部
机构编码:000005430112002
机构住所:湖南省长沙市望城区月亮岛街道金星北路金色阳光家园二期12#栋JK02室
批准成立日期:2003年6月30日
许可证流水号:00124785
发证日期:2024年10月17日
联系电话:0731-88062052
业务范围:人寿保险、健康保险、意外伤害保险等各类人身保险业务;经营上级机构在国家保险监督管理部门批准业务范围内授权的其他业务。