

# 茶咖拥抱“它经济”，萌宠成流量密码

通过“茶饮+宠物”方式打造新消费场景，这门生意好做吗



扫码看视频



## 消费新观察

12月5日至7日，喜茶暖冬季宠物周边系列上新，印有宠物猫和狗的徽章、毛绒背包和宠物围巾再次受到追捧。本月初，茶百道也联名红狗推出暖冬毛孩子玩具周边。早在今年8月，霸王茶姬首批宠物友好门店正式在长沙落地，并推出“萌宠陪伴”系列周边等。随着越来越多年轻人加入铲屎官的行列，茶饮和咖啡紧紧抓住宠物经济这一趋势，通过“茶饮+宠物”的方式打造新消费场景，不断挖掘宠物经济的潜力并收获流量。

茶饮品牌是如何俘获养宠人的心？在宠物经济赛道上成果如何？“宠物生意”好做吗？近日，记者展开了调查。

■文/视频

三湘都市报全媒体见习记者 仝若楠

小图为12月8日，长沙一奶茶店内，市民正在购买宠物周边活动套餐。

仝若楠 摄

大图为长沙一宠物友好茶饮店内，摆放着猫爬架等宠物用品。

受访者 供图

事实上，霸王茶姬并非先例，“宠物友好门店”最早可追溯到2018年，星巴克在广州和成都开设的两家宠物友好门店。紧接着，喜茶于2020年推出首家“宠物友好”主题店。这一趋势在2023年6月达到了高峰，当时，茶百道在全国开设了20家宠物友好门店。

调查发现，这些与宠物消费场景相关的门店一方面贴心地为“人宠共处”创造了全新的用餐休闲区域与社交环境，另一方面，为养宠人和宠物们提供了精准服务。同时还在饮品菜单上下足了功夫，推出宠物菜单或有宠物元素的饮品。

霸王茶姬溪悦荟店店员告诉记者，目前店内目前已放置猫爬架，并为宠物准备水盆、捡屎袋和猫砂盆等必需品，同时提供动物可食用的奶冻。

### 探索养宠需求，实用宠物周边俘获铲屎官

除了开设友好门店，各大品牌更是将萌宠融入日常的品牌营销当中，将周边和饮品充分融入宠物元素。例如本次喜茶推出了宠物可穿戴的围巾、宠物主人可使用的毛绒背包以及徽章布贴，更在茶饮制作上上线了“宠物图案”撒粉。

此外，茶咖品牌还注重周边实用与否。例如，茶百道宠物推出宠物发声玩具、亲子围脖和营养膏。去年，霸王茶姬、沪上阿姨、奈雪的茶、和茉莉奶白等均推出联名猫窝。挪瓦咖啡则关注流浪猫，赠送宠物随行碗。

在某社交平台，不少网友晒出了宠物佩戴相关周边产品的帖子，“我家毛孩子也有过冬三件套啦，不仅看着可爱，质感摸起来也很舒服。”与此同时，也有消费者为茶饮宠物周边提出建议，“如果徽章能换成冰箱贴，我的购买欲会更强。”

养猫两年多的长沙市民李女士注意到了茶饮品牌对萌宠经济的关注，“不少品牌借萌宠为营销亮点，其周边的质量和细节能反映一个品牌对宠物市场的重视程度。”在她看来，唯有把活动落地好才能真正巩固其在宠物爱好者心中的地位，“建议周边产品供货更足，优惠力度更大，真正把福利给到铲屎官和爱宠人士”。

## 砂糖橘今年涨价了

产量低、人工贵，成价格偏高主要原因



扫码看视频

三湘都市报12月8日讯“没想到有一天能被砂糖橘背刺”“家楼下的砂糖橘居然卖20元/公斤了！”近日，砂糖橘陆续上市，部分地区售价却高达20—30元/公斤，这让不少网友发文直呼：“太贵！”

往年因极具性价比而被列入年货必需品清单，在不少朋友们心中成为“年味”代名词的砂糖橘，今年在长沙价格如何？12月8日，记者进行了走访。

价格在16元—26元/公斤不等，春节或将降价

8日10时，长沙市开福区朝晖水果炒货市一中店，一筐筐小巧玲珑的砂糖橘被整齐地摆放在店门口最显眼的位置，橘红色饱满的砂糖橘泛着微微光泽，看上去十分可口。

“纯甜砂糖橘18元/公斤！皮薄多汁又新鲜！要称点吗？”店主见有顾客进店挑选，连忙上前介绍。“正宗砂糖橘包甜，来买的都是回头客，一天能卖出近10公斤。”记者问及今年砂糖橘价格是否涨幅偏大？该店店主表示，眼下砂糖橘进价相对较高，在16元/公斤左右，“现在基本上主打薄利多销”。

鹏果庄体委店店主告诉记者，今年砂糖橘10月刚上市时售价高达28元/公斤。“20元3公斤的纯甜砂糖橘在长沙几乎很少出现，进货价都不会这么低，一些品相不好的也要卖至8—10元/公斤。”

随后，记者来到百味鲜果藩城堤店，发现在售的砂糖橘有两种价格，分别为15.6元/公斤和25.6元/公斤。“前者是有籽的，后者是无籽纯甜的。”据百味鲜果店店主表示，砂糖橘已上市二十余天，当下还没到产量最大的时候，因此售价较往年可能偏高。“等到春节期间，价格可能会适当下调，但也不会降价太多。”

产量低、人工贵，成价格偏高的主要因素

来自砂糖橘主要栽种地之一——广西壮族自治区西林县的种植户陈先生表示，“今年年初，砂糖橘产区遭遇了几次寒潮天气，对果树的生长和果实的产量都产生了较大影响。”不仅如此，在果实膨大期又碰上了雨水较多的天气，导致部分果实的品质下降，优质果的数量比往年少了很多。“主产区受到天气、病虫害等自然因素的影响，产量有所下降，市场供应量减少，价格自然就居高不下。”

与此同时，种植成本的增加也对砂糖橘价格产生了影响。陈先生说，近几年，化肥、农药的价格一直在涨，人工成本也越来越高。“以前请人采摘果子，一天100多元就有人干，现在低于200元根本找不到人。这些成本都得算到果子的价格里去。”

■文/图/视频 三湘都市报全媒体记者 龙思言



12月8日，不少消费者在长沙一水果店挑选砂糖橘。

### 注重宠物冬季关怀，周边产品上线后售罄

12月5日，喜茶“暖冬季”活动上线上新第一天，外卖平台多家门店“宠物围巾”周边率先售罄。12月6日，记者走访发现多家门店周边产品仅剩余“毛绒徽章”。当日，喜茶富兴时代店店员正在忙碌地制作套餐内饮品，期间不断有顾客前来询问周边赠品活动，“该活动昨天正式上新，销量总体还不错，三款周边销量不相上下。”说罢，店员为其中一款饮品撒上“猫猫”外形的抹茶粉。

霸王茶姬友好门店溪悦荟门店工作人员告诉记者，“目前由于已入冬，再加上门店位置较偏僻，因此，饮品销量和夏天相比略有下降，带领毛孩子前来喝茶的顾客有所减少。”

据公开数据显示，2023年中国宠物经济产业规模达到5928亿元，2025年将达8114亿元，产业规模快速扩增。

值得注意的是，当前人宠相处模式正逐渐从“主从关系”向“家人陪伴”的双向奔赴角色关系转变。许多品牌抓住这一特点，在宣传语中突出宠物的陪伴与关怀，例如霸王茶姬的“以茶会友，萌宠相伴”，同时喜茶的“温暖过冬”和茶百道的“超暖冬日计划”均突出了冬季对宠物的专属呵护。

### 宠物友好门店塑造“人宠共处”新消费场景

随着人们消费观念的升级，一些消费者不再满足于产品本身，而是重视对消费场景的多元化体验。今年8月，霸王茶姬宣布其首批宠物友好门店正式在长沙、昆明、杭州和石家庄四座城市开业。