

星巴克要开高端果汁店和茶馆

外资巨头四面出击 本土快速餐饮消费行业“压力山大”



电话:0731-84329834
邮箱:wxf870214@163.com

头顶烈日,如果街头出现一家高端鲜榨果汁店,营养、冰爽、环境超好。你有进去消费的冲动吗?上周五,星巴克宣布将新开3家以上新鲜果汁连锁店,同时还打算开设第一家茶馆,提供超过80种的茶饮、甜点。

星巴克的茶馆和果汁店开到长沙,可能还很遥远。但这个消息,在长沙的生意人心中,激起了不小的波澜。记者走访发现,如今长沙几乎没有高端鲜榨果汁连锁店,茶馆生意也不尽如人意。有些空白,需要抢在星巴克之前填补起来。

■记者 未晓芳 见习记者 冯慧 实习生 邵林楠 熊洁

【动态】星巴克要开果汁连锁店

迫于快餐连锁店供应咖啡的压力,近两年星巴克“去咖啡化”动作频频。在长沙的超市里,星巴克饮料、速溶咖啡等产品早已悄然进入。此次开设高端新鲜果汁连锁店,是在咖啡事业部以外最大的扩张行动。

去年,星巴克花3000万美元收购Evolution Fresh品牌,用于扩张果汁市场。星巴克介绍,这样的果汁能保留更多的营养,市场竞争力更强。数据显示,二季度美国高端果汁市场份额达到了25%。

【思考】长沙为何无高端果汁连锁店

现状:在消费能力强劲的长沙,高端鲜榨果汁连锁市场几乎空白。不过在长沙各百货商场,一般还是能看到小型鲜榨果汁店,售价每杯12元~18元不等,如王府井的水果宝贝;在各大中型餐饮店,也大多有鲜榨果汁提供。但在长沙最繁华的地段黄兴南路步

行街走一圈,你会发现,各种奶茶品牌如地铁、奶熊、七杯茶等都形成了区域连锁,产品种类及销量多以奶茶为主,有些也提供鲜榨果汁,但并不是主打。

【业内分析】“星巴克的鲜榨果汁是走高端市场,几十元一杯的鲜榨果汁不是每个消费者都能接受的。”步行街一家奶熊店店长认为,他们的产品针对特别的消费群体,因此,即便星巴克进驻长沙,其走的高端路线也不会冲击到自己的生意。

中国连锁经营协会王洪涛主任分析,鲜榨果汁本身调配技术不高,不具备连锁的基本条件,而相比奶茶等产品,新鲜果汁成本更高,专门开一家鲜榨果汁店,小本经营不一定能承受得起风险。

互动

如果你有消费发现,如果你有消费妙招,如果你遇到消费困境,欢迎拨打0731-84329834或加入三湘消费QQ群:236246084。欢迎您的分享和爆料。



【动态】星巴克要开茶馆

开设高端果汁连锁店的同时,星巴克还打算在西雅图开设第一家Tazo茶馆,定位“混搭”,提供超过80多种茶饮、甜点和茶壶等一些与茶相关的产品供消费者购买,消费者还可定制个性化茶饮。

【思考】长沙茶馆为何难赚钱

现状:湖南的茶馆,历史远比国外悠久。2001年前后,茶楼在长沙大量涌现,但随着西式咖啡馆的红火,大多茶楼都顶不住压力,纷纷转型,化身为以餐为主、以茶为辅的茶餐厅,清茶楼仅剩劳止亭茶庄、南山茶道、江西会馆等少数几家。而市内多家平价茶楼表示,2012年夏季,茶水销售不容乐观。“餐饮赚不到什么钱,自助茶早在几年前已经

开始走下坡路了。所幸长沙一些茶楼房租压力不大,这两年依靠中餐与自助餐相结合的团队消费还能维稳经营。”湖南茶馆协会一位工作人员如是表示。

【业内分析】“我追捧星巴克,青睐的不仅是咖啡,更是情调——灯光温和、慢摇滚音乐飞扬、空气里流淌着懒洋洋的温暖。对于渴望放松和减压的现代人来说,这里无疑能给人带来短暂的逃离纷扰的安宁。”一有空闲就热衷于泡在星巴克的市民罗杰认为,长沙本土的餐厅或是茶馆,也应加强提升本身蕴含的品牌文化内涵来吸引顾客。

“星巴克的茶馆模式无疑值得业界借鉴。”中国连锁经营协会王洪涛主任说,将中国浓厚的茶文化与时尚、快消的概念相结合,是对茶文化的另一种挖掘。茶馆不一定千篇一律,未来的市场,一定是有特色,有品质,才有人气。

观察

思维不换,就会“换人”

快餐店卖咖啡,咖啡店是被逼卖茶水。去年开始,星巴克的招牌上“咖啡”二字悄悄抹去,它们想卖咖啡之外的东西,蛋糕、三文治到现在的鲜榨果汁以及茶水,走上了战略转型之路。星巴克的目标并非仅停留在鲜榨果汁店和茶馆。一位分析人士称,他们肯定会进军饮料市场,通过超市等第三方零售商销售他们的瓶装果汁饮料和茶饮料。他表示,就国内茶馆和鲜榨果汁两个领域,能通过第三方零售商出售自己店内的品牌产品的企业几乎没有。

从最初的“高抬高打”到现在的平民化,门店数量迅速扩张。在长沙,半年时间开了8家店。星巴克的橱窗里,挤满了嘈杂喧闹的青年,分明,它已不再是“小资”的代名词。看上去,星巴克似乎在跌落。然而,这却是它在中国追求本土化、适应形势的成功转变。

金融危机时唯一不减反增的亚太市场让它找到了开启清醒的引擎。快餐店、中西餐厅都在卖咖啡,星巴克意识到它的竞争力已不在咖啡这种模仿力极强的产物上,而是品牌运作的打点能力、尺度化流程及完美的供给链,这才是它真正赚钱的原因。此次,从高端鲜榨果汁连锁店、茶馆入手,进而推广果汁饮料和茶饮料,暂且不论未来的前景如何,它的做法一旦复制到中国,中高端的果汁连锁店,超市里的饮料市场,无疑会最先受到挤压。如何在这场混战中活下来,是最值得思考的问题。一位业内人士坦言,打造终端门店品牌,借品牌之力销售产品,忠实的顾客才是其在腥风血雨中奋斗的底气。

延伸阅读

它还买下一家面包连锁店

星巴克甚至还于今年6月收购了一家旧金山的面包连锁店——La Boulange。星巴克计划将它打造成全国性的连锁面包店。将用该店的产品替代星巴克店内的烘焙食物和点心。

2012年上半年中国福彩大事记



1月18日,三部委公布《彩票管理条例实施细则》

2月7日,四川彩民独中双色球2.6亿
双色球第2012014期头奖井喷59注,单注奖金520万多元。四川一彩民揽获头奖50注,获得2.6亿元的双色球巨奖奖金。

2月16日,双色球上市9周年
2012年2月16日,双色球上市9周年,截至2012年2月15日,双色球累计销量达到2137亿多元,筹集公益金748亿多元。

3月2日,民政部公布2011年度福彩公益金使用情况

2011年,民政部共使用福彩公益金143024万元,占中央集中彩票公益金额

度的5%,专项用于民政社会福利、社会公益事业。

5月27日,双色球奖池达到10.21亿,首次破10亿

双色球2012061期开奖,全国共开出5注头奖,每注奖金1000万元,当期计奖结束后,奖池再度刷新纪录,达到10.21亿元。

5月28日,七乐彩游戏开启20期2000万派奖促销活动

中彩中心从七乐彩第2012061期(2012年5月28日开奖)开始,开展“2000万元派奖”活动。这是七乐彩游戏自2007年1月上市以来加奖金额最高的一次派送活动。

6月5日,北京社会管理职业学院的全国首批22名彩票大学生开始实习

全国首批22名彩票大学生来到德法利集团公司,正式开始了“社会实践”——

实习的生涯。

6月12日,北京彩民中得双色球5.7亿巨奖

双色球第2012068期开奖,当期爆出117注518万元头奖,北京一彩民独中110注,揽获奖金5.7亿元,成为中国彩市第一巨奖。

6月28日,青岛彩民获双色球奖金1.149亿

“双色球”第2012075期开奖中,青岛一彩民中出了20注一等奖,奖金合计高达1.149亿元,成为山东省首位亿元巨奖得主,奖额全国排名第八。



704万元得主火速领奖

“谁也没告诉,一个人偷着乐”

本报7月23日讯 株洲的王先生在7月23日上午火速领走双色球第2012085期704万大奖。

7月22日晚,王先生上网查询得知自己中了一等奖,奖金704万元。“我当时倒是很平静,也没告诉其他人,也没想过奖金怎么花,反正暂时先一个人偷着乐呗。”王先生说自己买彩票已经有十多年的时间了,买彩票也有自己的“套路”,每期必买,一般为自选+机选,投注金额在10-30元之间。“这种购买双色球的方式已经坚持了十多年,虽然在此之前从未中过大奖,但200元的四等奖倒是经常中。”

当被问及火速领取奖金的原因时,王先生说:“说来也巧,上周五公司就派我今天上午来长沙出差,当时我完全没想到今天会来领奖啊。”

■曾庆黎