



## 消费者：嗑的是奶 品的是人生

实习记者 吕梦祯

在宁波印象城附近的商业圈里，星罗棋布的奶茶店分布到主街的尽头。年轻人乐此不疲地坚持排队，只为在寒冷的冬日拥一杯暖暖的网红奶茶入怀。如今的网红奶茶们，俨然进化成了“精神鸦片”。上至老叟，下至幼童，都是它的迷兄迷妹，疯狂地为它打call。那么曾经不温不火在中国发展了二十余年的奶茶们究竟是如何上位的呢？

### A 韬光养晦，初代奶茶的觉醒

“基本每天要喝一杯奶茶，断不了奶。”正在等候区取茶的王小姐有点无奈，她中了一种毒，一种名为“奶茶”的毒。

进食奶茶的过程美好而又充满罪恶感，醇香入口，带着波霸滑滑的Q弹，让她一口一口持续吮吸着这份美味，根本停不下来。很多像王小姐一样的奶茶爱好者亲切地把这个过程唤做“嗑奶茶”，他们像瘾君子一样时常光顾这些网红奶茶店。

我很理解王小姐为什么在喝完奶茶后会产生极大的罪恶感，因为从骨子里，奶茶不像白开水那么纯净无邪，一尘不染，我们从始至终最关心的还是“健康和安全”的问题。

2011年台湾的“塑化剂”事件让消费者触目惊心，一时间流言四起，对于奶茶的成分众说纷纭，“好多媒体披露珍珠奶茶里的珍珠是加了塑料的。”

一时之间，大家谈奶茶色变。

而这几年网红奶茶的回归，首先就是打破了“危害健康”的诅咒，转而倡导一种理性又健康的经营理念。

为了消除消费者的顾虑，奶茶行业已决定放弃珍珠，意图通过创新奶盖的方式来规避风险和拓宽产品线，像王小姐最爱喝的一点点红茶玛奇朵，它上面漂浮的一层奶盖就是由纯动物奶油稀释而来。

另外，重新添加了糖分的选项，把选择权交给了消费者，由消费者选择想要摄取糖分的多少。

### B 浓妆淡抹，深谙颜值的套路

咔嚓，王小姐用手机将自己定格在了这家粉色格子茶水间里，手里捧着一杯包装精美的网红奶茶并曝上了朋友圈，附文：“我又来了！”

不仅是王小姐，诸多和她同龄的年轻消费者都愿意在这家粉色主题的茶饮店里驻足拍照，自发地免费为网红茶饮店增加商业曝光率和网络流量。新一代的奶茶们摇身一变，突然明白了“外表要与才华齐飞”的道理，开始为自己梳妆打扮，穿上靓丽的花衣裳。也就是从产品包装到店铺软装，将自己打造成一个摆拍神器，让视觉动物们眼冒金星，忍不住在消费后和漂亮的杯子合一张影，如果后面有一个粉色主题的背景那就更好了。

这家名为“大保健TEA”的茶饮店便是如此。

里面是一间满足少女们各种白日幻想的聊天室，满屋子都被粉色元素铺满，就连店员的工作制服也逃不出“粉色魔咒”。王小姐的视线牢牢地被镶满红砖的趣味游泳池给吸引住了，“坐在上面聊天都感觉自己泡在了一个冬天干瘪的游泳池里，很有feel。”游泳池的座位上还贴心地放着几个热水袋。走上楼梯二层，是一个面积颇小的阁楼，被设计成休息空间，这让王小姐有点不好意思，因为这里必须脱去外衣和脚上的束缚才有资格躺进柔软的沙发垫里，一对小情侣依偎着喃喃私语，更添慵懒的味道。大保健茶饮店的负责人介绍，她们的其他门店均是以粉色为主调的设计，只有一家特别的主题店采用了原凉绿的颜色，也是很清新的小清新的颜色，选择这些色调的目的就在于少男少女的颜色偏好，接受度高。同样吸引年轻消费者眼球的，就是室内新颖的细节设计和道具摆放，比如大保健的趣味游泳池，进门就能看到的照片墙……

不得不承认，网红奶茶店想要抓住的是她们这一代的“少女心”。正是因为了解这一代的消费心理和行为，它们才被真正赋予了“视觉价值”。

### C 水到渠成，消费需求的升级

那些在店外徘徊的女孩子们，与其说是等着吃一顿饭，不如说是因为她们怀着一颗等爱的心。看到网红奶茶门口排着长龙的队伍，也还是有人会继续接上去，好像在玩贪吃蛇的游戏。而对于像王小姐一样的年轻消费者而言，排一个小时的队也不见得是炫耀，更多的，她会愿意把排队当作是对一种口味的执着。嗑的是奶，品的却是当下人生。

或许这亦是消费升级的一种表现。

从大环境看，经济环境的发展，开始让人们追求高质量的生活，这也在某一程度上使得人们的口味越来越挑剔，连几分糖、多少冰都要一一挑选。“希望喝冲泡的茶叶，不加奶精，这是我最低的要求，我觉得这也是奶茶寻求高质量发展的具体表现吧。”王小姐还认为在提供品质的同时，性价比依然是最重要因素。一点点就是保证品质的情况下，提供了更好的性价比（包括免费加料等）。

而从这些年轻消费者的具体选择中我们可以明显地看到，越来越多的人选择在品牌奶茶店消费。

无论奶茶如何改头换面，核心竞争力依然是其本身的产品，如果产品足够优秀，成功抓到目标消费者的口味，又何愁成为不了咖啡界的星爸爸呢？

## 行业资讯

### 工行宁波市分行着力构建互联网金融生态圈

近年来，工行宁波市分行在同业中率先面向市场推出e-ICBC互联网金融品牌，线上重点构筑起了以“融e行网上银行直销平台、融e联即时通信平台、融e购电商平台”以及“网络融资中心”为主体的各项互联网金融业务，为客户搭建起覆盖和贯通金融服务、电子商务、社交生活的互联网金融整体架构。

融e行开放式网络银行平台实现整个网上业务的全部直销。融e联即时通信平台是银行与客户、客户经理与客户、客户

与客户之间的即时信息交互、业务咨询、沟通分享的互动平台。融e购电商平台则自运营以来，已成为推进优质商户健康发展和保护消费者权益的新电商文明倡导者、践行者。同时，工行宁波市分行不断开展产品的创新、迭代研发工作。仅网络融资产品，客户就可通过网上银行自主操作办理融资业务、提高业务办理效率、降低融资成本，受到了广大企业特别是小微企业客户的普遍欢迎。

（沈颖俊）

### 中行宁波市分行担当社会责任 支持社会公益事业

近日，为积极履行社会责任，中行宁波市分行分别向宁波市鄞州区鄞州中学教育发展基金会和宁波市职工救急济难基金会各捐赠10万元，以实际行动表达对社会公益事业的关注和支持。

向宁波市鄞州区鄞州中学教育发展基金会捐赠的10万元，将主要用于奖励品学兼优的鄞州中学在校学生，助力教育事业发展，促使优秀人才不断成长。向宁波市职工

救急济难基金会捐赠的10万元，将主要用于环卫工人“爱心驿站”建设，推动改善一线环卫工人工作环境，帮助解决环卫工人户外作业期间饮水、热菜、应急医疗等困难。

地方金融与地方经济、社会发展共生共荣。中行宁波市分行将继续担当社会责任，一如既往地关注、参与和支持社会各项公益事业，用实际行动服务社会、奉献社会、回报社会，向社会传递更多的正能量。