

茶饮世界风云变幻 如何俘获年轻的心？

见习记者 朱一诺

年轻人似乎都不爱喝白开水，回想起奶茶还没有成为“随身配件”的日子，体育课后猛灌一瓶可乐，在爸妈少喝碳酸饮料的无止尽念叨中抢救下一罐雪碧，是郑羽最满足的时刻。曾几何时，书包侧袋里总少不了一瓶可乐雪碧，如今大街上手捧奶茶的小姐姐们随处可见，从以碳酸饮料代水，到以各类茶饮代水，90后年轻人消费习惯像一阵风，悄然改变。而郑羽，恰是乘着风的奶茶“成瘾者”。



没有“昙花一现”的老牌网红店

90后的郑羽，小时候在港式奶茶最早流行的广东呆了八年，大约06年就开始习惯喝奶茶，“小时候在广东喝港式丝袜奶茶，再后来宁波流行喝奶茶工坊。”郑羽对茶饮似乎有一种特别的感情，现在每个月，她在茶饮上的花费就有600多元。“我每天都要‘嗑’一到两杯奶茶，现在日常常喝的是一点点，比较喜欢它家的红茶玛奇朵、四季奶青和冰淇淋红茶。”

作为网红奶茶届的扛把子，一点点发展之迅猛肉眼可见。前两年，一点点突然在上海、杭州爆火，门庭若市，羡煞旁人，并如野草般迅速进入宁波等周边市场。“一点点奶茶点单攻略”、“一点点拔草”、“一点点真的太火”等关键词频上热搜。

在郑羽看来，前期一点点吸引他去尝试购买的最主要因素在于成功的营销，一部分人不甘落伍，一部分人也实在好奇，这让人排队两小时的茶饮究竟有多好喝？“可以调节甜度和冰度是一点点的一大卖点，但事实上在我的印象中至少2008年就有了可以调节甜度的奶茶店，比如奥凸玛，古茗和大卡司也可以调节甜度。大约是一点点的营销实在太成功，如今这些依据口味调整的模式仿佛成了它的首创。”老炮儿郑羽也没能抵挡住一点点的营销之势。

两年前，一点点还未进入温州市场。大学在读的许锋也跃跃欲试，想在大学城开上一家一点点。在咨询加盟后他得知，要想在温州铺设店面，需要5家起开，每家店的纯加盟费就需要20万元。高昂的加盟费令许锋望而却步，但拦不住其他决心分一杯羹的人。两年过去了，一点点在杭州、宁波、无锡、南京、苏州、温州等等城市遍地开花，宁波单店加盟费涨到了40万元。但许锋不得不佩服的是，一点点总部和背后资本的强大支持，在增强品牌能力上实在功不可没。“咨询了加盟后我才知道，一点点总部会严格考查选址，并给出原材料支持、运营支持等专业支持，而且，总部还会给早先加盟的门店手把手全面扶持，而最令人关注的‘饥饿营销’、‘抖音活动’等营销方式也是由总部提供方案供加盟商参考。”现在，若还想加盟一点点单店，需要符合年龄25-35周岁之间、大专以上学历、亲力亲为、独自经营的条件，且还要拥有两年以上的餐饮管理经验。可见一点点的成功并不是运气。

截至目前，宁波大市范围内共有102家一点点加盟店，且还在继续铺设。而如今买一点点拍照发朋友圈的“潮流”已过，微博网红的一点点隐藏菜单也已沉入海底，但看一看宁波鼓楼、天一广场的一点点门店，日常客流依然稳定，即便没有最初长龙似的队伍，前面也总有两三位需要等待。

如何规避网红店的昙花一现而稳定发展？“资深奶茶客”郑羽认为，一点点的成功离不开它适宜的口味，鲜奶调制，口感润滑，原茶手作，新鲜爽口。此外，一点点还会定期推出新品或更新杯身图案，给消费者新的拔草体验。总之，喝一点点，前期喝的是“潮流”，后期还是回归口味。

A