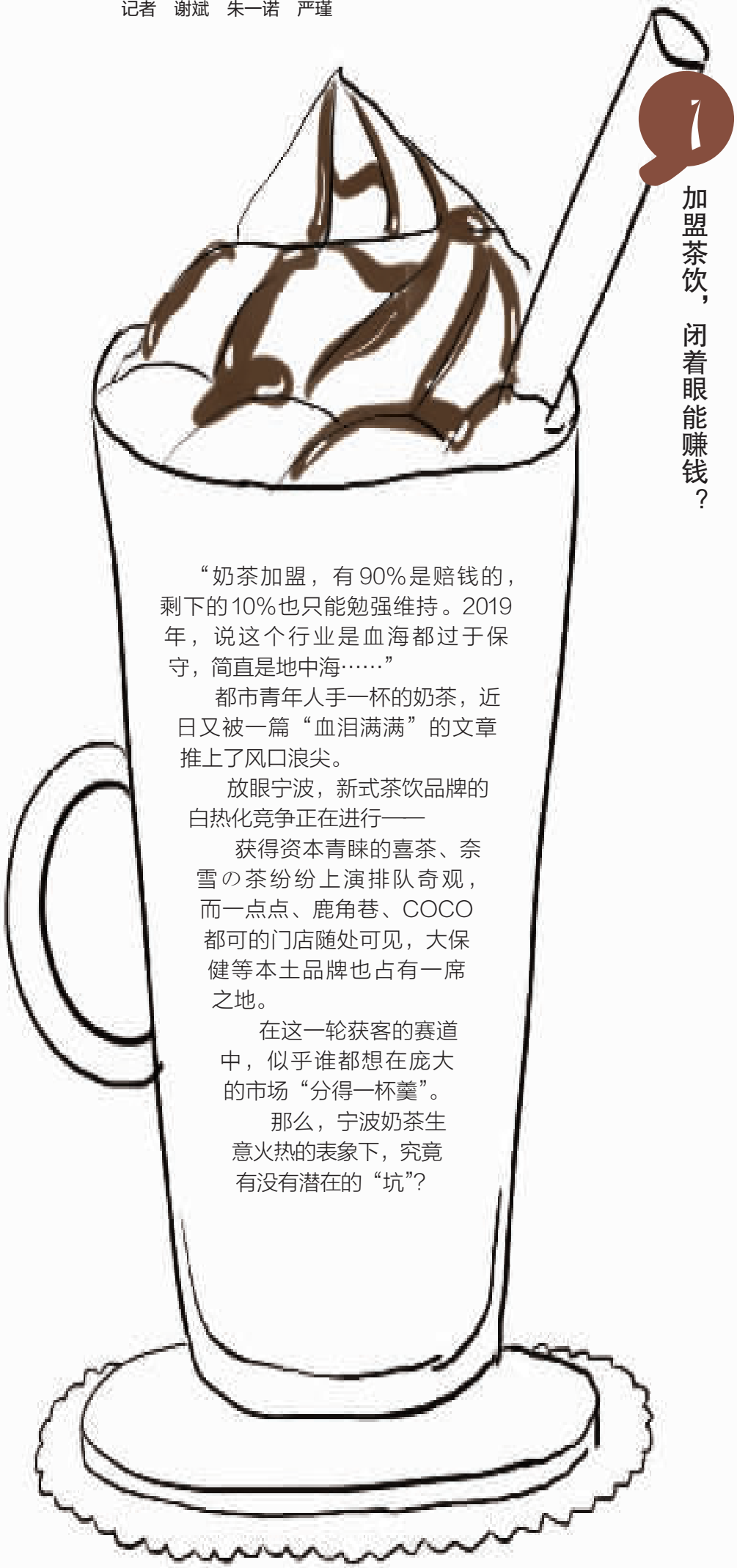


加盟奶茶在宁波还是一门好生意吗？

记者 谢斌 朱一诺 严瑾



1
加盟茶饮，闭着眼能赚钱？

“奶茶加盟，有90%是赔钱的，剩下的10%也只能勉强维持。2019年，说这个行业是血海都过于保守，简直是地中海……”

都市青年人手一杯的奶茶，近日又被一篇“血泪满满”的文章推上了风口浪尖。

放眼宁波，新式茶饮品牌的白热化竞争正在进行——

获得资本青睐的喜茶、奈雪の茶纷纷上演排队奇观，而一点点、鹿角巷、COCO都可的门店随处可见，大保健等本土品牌也占有一席之地。

在这一轮获客的赛道中，似乎谁都想在庞大的市场“分得一杯羹”。

那么，宁波奶茶生意火热的表象下，究竟有没有潜在的“坑”？

新式茶饮成为“爆款”大约在三年前。彼时，“一点点”以每月20家左右的速度“攻城略地”，令人意识到原来以定制化现煮茶为主打的品牌，竟能引得人人排队。后来，“喜茶”的出现成了另一个行业标杆，大家头一回知道，原来有这么多人愿意为一杯果茶跨城排2小时队。

市场的爆发，让无数创业者嗅到了“风口”的气息，而“无门槛、闭眼开店”的各类加盟广告更是让他们蠢蠢欲动。

也就是在这个时候，90后小翁便和亲戚合资在江北万达加盟了一家茶饮店。同年5月，攒了一点积蓄的张志（化名）也因同样的理由匆匆入局。

然而，小翁和张志都只坚持了一年半载，就草草关闭。

小翁说，茶饮店的倒闭与客流量有很大关系，而在开店时他并没有意识到选址这么重要，“当时江北万达还不算火爆，店铺的位置也不占优势，客流量很少。”

而回首往事，张志更是觉得这是一场“稀里糊涂的开始、莫名其妙的结束”——

当初以为，交了20万加盟费，装修、原料、运营都有总部提供和指导，非常省心。但不久后，他发现自己被品牌方“套路”了：“培训时他们说一杯奶茶成本仅占三成，但实际我们的成本会高至五六成。因为，总部要求给我们统一供应物料，但卖得比市场价要贵，还强制要求我们超量采购，比如明明一箱就够，他们会强行配送两箱，用不完的部分只能浪费掉。”

张志也尝试了入驻外卖平台做满减优惠，可是量上去了，利润却反而低了：一杯20元的奶茶原先能挣7元，但减去推广费、店铺运营费，真正的毛利仅剩2元，“和说好的高利润完全不一样”。

在张志的店铺无奈关停后，2018年3月，退休不久的叶女士“眼红”遍地茶饮店的火爆，投资30万元与朋友合伙加盟了一家知名度并不高的茶饮品牌，但也难逃经营不善的命运。

叶女士觉得，关停原因和营销策略有关：“网上传言，一些名牌奶茶店会补贴市场雇人来排队，还有一系列火爆的销售措施，但我们加盟的品牌方并没有这些资源。”

虽然失败的原因各有不同，但草根创业者们未必能意识到整个行业的风向正在悄然生变。

有数据显示，截至2018年第三季度，全国现制茶饮门店已达到41万家，一年内增长74%，预计2021年市场规模将接近800亿元。但从2017年上半年起，全国饮品店关店数就超过了开店数的28%，行业早已由蓝海迈向红海，在这后浪推前浪背后，甚至还有些人对他们起了“收割”的心思。

