竹筒奶茶爆火

你买的是奶茶还是买的竹筒

近日，带有城市标签的竹筒奶茶成了流量密码，单日单店交易超千笔，流水更是达到4万余元。可观收入带飞了竹筒奶茶“加盟开店”“贴纸印刷”“竹筒批发”等配套业务，仅仅是竹筒经销商，一个月就能卖出10万多个竹筒。

有分析指出，竹筒奶茶如同餐饮业不定期出现的单一爆品，较为新颖的设计引来关注，但入门门槛不高且带有纪念品属性致复购率低，成为长线生意的难度大，“实则是一门赚快钱的短期生意。”

游客买竹筒奶茶拍照打卡

一个月单店净赚50多万

竹筒里加上奶茶、挤上几圈雪顶奶油、撒上抹茶粉或是水果冻干粒，再贴上城市限定标签，竹筒奶茶正在成为茶饮界的“顶流”。在北京的多个商圈、景点以及茶饮品牌店内都能看到竹筒奶茶的身影，甚至茶太良品、CoCo等连锁茶饮品牌的部分门店都卖起了竹筒奶茶。不仅如此，仅南锣鼓巷一条商业街上就有10家竹筒奶茶门店，一位竹筒奶茶门店工作人员表示，“原来12家，已经关了2家。”

记者在现场看到，相较于常规的茶饮产品，竹筒奶茶的出餐速度极快，饮品提前预制好在容器内，根据消费者所点的商品进行装饰即可，一杯竹筒奶茶从点单到出品最快不足半分钟。从门店的配置来看，相较于常规奶茶店，竹筒奶茶门店可以说是轻装上阵，奶茶桶、竹筒、奶油喷枪、吸管成为主力。

超高人气的单品的确给小店带来了不错的收入。一位竹筒奶茶门店工作人员说，高峰时一天能卖出上千杯。记者梳理发现，大部分门店售卖的竹筒奶茶定价为35元/杯，还有极个别单杯售价高至46元。

如此高回报低投入的项目，加盟招商自然要跟上。在多个竹筒奶茶门店招牌上，都有标注加盟的字样，一位竹筒奶茶招商负责人透露了一些门店的收益状况：有门店单日交易笔数超过1000笔，交易金额更是高达4万多元，部分门店单日订单数在500单左右，营业额在2万元–3万元不等。

加盟费用方面，品牌使用费、技术培训费和运营指导费三项为1万元，需每年签订合同，还需要缴纳2万元的保证金，核心原材料、设备软装等费用约10万元。当问及相关人员培训周期时，对方表示仅3天左右即可。

1个月卖出竹筒10万余个

竹筒奶茶的火爆，离不开“竹筒”这一点睛之笔，随之也带火了竹筒生意。记者在多个线上平台搜索“竹筒奶茶”，出现了各式各样的售卖竹筒的店铺，“现做现发”“支持定制”的标语随处可见。从店铺信息可以看到，售卖竹筒的商家除了本身就是竹制品的店铺外，还有一大部分店铺近期才刚新增了这一产品。

在商品规格上，竹筒产品大致分为3–5类，包括外径有6–8厘米、8–10厘米、10–12厘米，容量为300毫升、400毫升、500毫升等。一位竹筒商家称，目前外径10厘米和12厘米销量最好。大部分店铺是50个或100个起售，不同规格售价稍有区别，总价大约相差10元。上述卖家称，订购量多优惠多，如果订购1000个以上，平均下来一个竹筒大约2.2元。

从销量上来看，10万+订单量的店铺不在少数。一位竹筒经销商称，这几个月销量不断提升，一个月就能卖出10万余个。“我原本不是做这个的，现在工厂一半的订单都是竹筒，主要发往北上苏浙一带。”一位竹制品工厂负责人程先生透露，目前除了竹筒杯以外，还延伸出竹筐杯等。在他看来，竹筒的火爆来源于竹筒奶茶，当这一风口过了热度也便逐渐消退。

配套服务也成了商机

竹筒奶茶之所以能够成为地标打卡的单品，关键还在于竹筒上带有不同城市名称字样的贴纸，如今贴纸定制业务也“卷”了起来。目前，为竹筒奶茶提供贴纸定制服务的商家开始从服务上“打动”买家。

一位提供竹筒奶茶贴纸定制服务的老板介绍，店里提供各类不干胶贴纸，其中竹筒奶茶的贴纸只要提供LOGO和需求，便可以提供免费的图案、字体设计和排版。当问到产品有什么特色时，他表示，相较于普通不干胶，该店的防晒防水油墨不干胶不容易氧化、不怕长时间暴晒，还提供免费覆膜服务，不易掉色。

随后，记者又浏览了几家制作竹筒奶茶贴纸的门店，“免费设计”“高清印刷”“免费覆膜”“加胶特粘”成为不少门店吸睛的招牌。更有门店将不干胶贴纸的材质进一步细分化，主要分为铜版纸不干胶、PVC不干胶、牛皮纸、书写纸不干胶、哑金不干胶等。记者了解到，目前选铜版纸材质作为竹筒奶茶贴纸的比较多，也是最具性价比的一款。

在收费上，每个门店大致相同，具体收费标准需要根据尺寸、数量以及材质进行收费。以12×7厘米的铜版纸不干胶贴纸为例，1张30元、500张125元、1000张153元、2000张228元。该老板还表示，门店还可以定制竹筒、吸管等，如果均从该门店购买，全套价格会再优惠。

回头客少，难成长线生意

在竹筒奶茶生意爆火的同时，记者在走访时也看到，不少门店也出现了门庭冷落的场面。与此同时，网上关于价格贵、智商税、竹筒发霉等问题也逐渐在消费端引发争议。一夜之间火遍大江南北的竹筒奶茶，究竟能火多久呢？

#30元竹筒奶茶是智商税吗#、#奶茶店把霉变竹筒清洗回收再卖给顾客#、#竹筒奶茶原来是回收筒吗#……这些在社交平台上引发探讨的话题也折射出了竹筒奶茶所存在的隐患。

竹筒奶茶

而作为近期才火起来的产品，竹筒奶茶更是品牌混杂，生命周期是个未知数。有的招商负责人也坦言，爆款产品的生命周期存在差别，竹筒奶茶才火了一个半月左右，在国庆节小长假后可能就会平淡下来，盈利周期长短无法在合同中进行保证。

深圳市思其晟公司CEO伍岱麒认为，受资本和营销推动等因素，茶饮市场近年来发展迅速，趋于成熟，即便以细分市场为切入点依然较难从众多品牌中突围。在此背景下，如何打造爆款产品便成了许多从业者的目标。

然而，铁打的奶茶，流水的“爆品”，竹筒奶茶能火一时并不意味着一直火下去。在营销与产业战略专家李兴敏看来，与众多网红爆款产品相似，竹筒奶茶在流行一段时间后便会逐渐淡出大众视野。而且竹筒奶茶只是形式新颖，并非产品品质较好而引发关注，消费者只会为前期的猎奇心理而买单，并不会持续复购。

伍岱麒指出，目前看来，竹筒奶茶的爆火引来多家商户纷纷入局，但这只是茶饮产品在形式上的一种创新，可谓“换汤不换药”。同时，竹筒奶茶复购率低，虽然目前在景点等场景创下了较为可观的销量，但通过单一的竹筒奶茶产品打造连锁品牌可能性较低，外加产品制作过程中的食品安全等环节存在隐患，成为长线生意难度系数较大。

据北京商报

纵深

30元买杯竹筒奶茶是不是在交智商税

最近，竹筒奶茶在全国多地爆红，成了不少人旅游打卡的标配。但也有网友拍到其“翻车”的场景。

4月10日，在杭州某景区，有网友发现某奶茶店用霉变竹筒，简单清洗后回收装奶茶卖给顾客，而且洗刷竹筒的也不是流动水，清洗环境很脏。

视频显示，在狭窄的小巷里，大量待清洗的竹筒被装在一个个塑料桶里泡着水，一名女子正坐着，从桶里拿出竹筒洗刷。在塑料桶周围，还放着一个大纸箱，里面也放满了竹筒，而大部分竹筒底部发黑，有霉变痕迹。

目击者张先生称，自己当时看见有人在刷竹筒，且用水也不是流动水，环境很脏。

对此，当地12315工作人员称，这是存在食品安全隐患的，可以告知相关情况，会交办给当地市场监管局。目前，该事件已立案，涉事奶茶店已经停业，后续调查情况将及时向社会公布。

在一些网红景区，一杯竹筒奶茶的售价普遍达到30元左右。而在同一家店，不用竹筒包装的茶饮定价只有一半甚至更低。这也引发了网友们对另一个热搜话题“30元竹筒奶茶是智商税吗”的议论。

有买过“网红”竹筒奶茶的网友评论称，为了吸引消费者打卡，商家在包装上求突破，另一方面，部分消费者会想着竹筒可以带回家做装饰物或者笔筒等。但这位网友觉得，奶茶内在味道口感并没有提升，甚至部分商家只是依靠竹筒造型来提高销量，选用的奶茶比普通奶茶更难喝；此外，竹筒卫生情况存疑，比如竹筒内部是否清洗干净，是否存在从垃圾桶里将别人喝完丢弃的竹筒回收后重贴标签再次售卖等问题。

还有网友表示，这种奶茶与我们常喝的几款奶茶相比真的差太多，而且喝完一整杯后出现了上吐下泻的情况，“严重怀疑这个竹筒奶茶不是很卫生”。

此外，一些消费者一针见血地指出，装在竹筒里的奶茶味道没有变，卫生风险还可能增加，为竹筒奶茶买单，是被收了智商税。

据宁波晚报

广告
刊登 13018333716
热线 15023163856
遗失声明：泰康人寿保险有限责任公司重庆分公司遗失保单3份：保单号31549701，公章联202203196722，收据联202202322858，保单号31540011，公章联202203196720，收据联202202322856，保单号16302949，公章联202203196721，收据联202202328579，批单联202202001706984，以上单证声明遗失。
泰康人寿保险有限责任公司重庆分公司
2023年4月14日