

“蜜雪冰城” 茶饮加盟深度测评报告

(NCBD 餐饮测评系列)



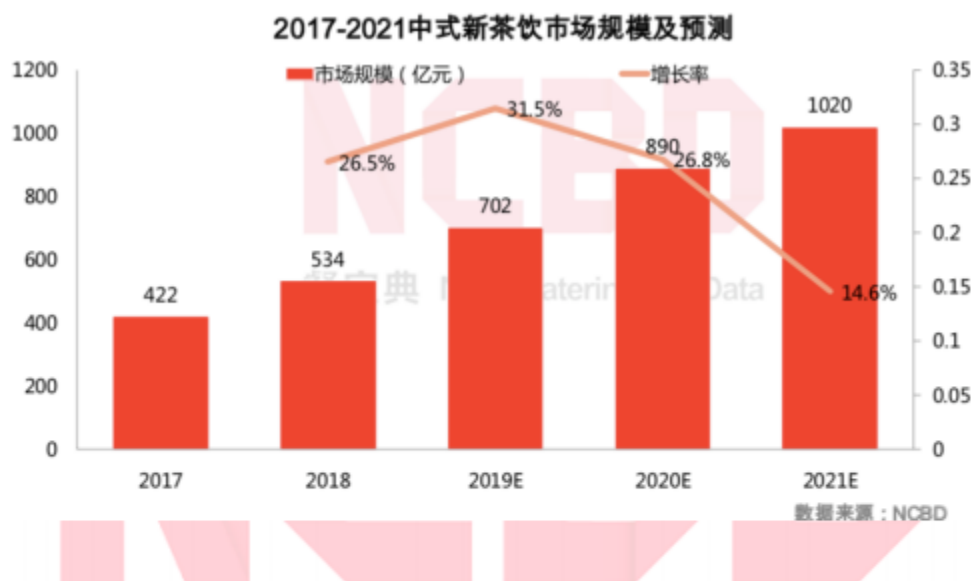
餐宝典 New Catering Big Data

NCBD 餐饮深度测评系列之“蜜雪冰城”

一、 行业介绍

中式新茶饮，一种由奶茶、水果以及五谷等交汇延伸出的“新物种”。主打健康、时尚、社交，种类更为多元化。

NCBD（餐宝典） 数据显示， 2019 年中式新茶饮市场规模突破 700 亿元，预计到 2021 年，中式新茶饮市场规模将突破 1000 亿元大关。



餐宝典 New Catering Big Data



在门店数量上，2018 年中国现制茶饮门店数量超过 45 万家，比 2017 年增加了近 20 万家。

在用户画像上，NCBD（餐宝典）数据显示， 2019 年新茶饮消费者以年轻女性为主，其中，女性消费者占比 70.7%，男性占比 29.3%；90 后占 52.5%。

2019年中式新茶饮消费者性别分布



数据来源：NCBD

总体来看，中国茶饮行业的市场现状呈现出市场规模大、竞争激烈、进入门槛低以及产品易被模仿等特点。

市场空间巨大：中式新茶饮市场发展迅速，预计 2021 年将达到千亿元的规模。

市场竞争惨烈：不管是在大型商场、城中村里还是在学校周边或者地铁沿线，茶饮店攻城略地，四处布局，竞争非常激烈。

进入门槛较低：相对于火锅、咖啡店等形态，茶饮店进入门槛相对较低，正因为如此，也吸引了大批从业者、创业者进入。

产品易被模仿：新产品上线后，很容易被竞争对手模仿、抄袭，不管是头部的品牌还是街边的小店，基本上抄与被抄已经成为一个常态，也因此经常会看到业内

的各种互撕与嘴仗。

关店率非常高：相关数据显示，2019 年，可持续经营超过一年的奶茶店仅为 18.8%。2019 年被吊销营业执照的奶茶企业接近 3500 多家，茶饮行业中经营异常的企业多达 2.18 万家。

疫后复苏最快：疫情给餐饮行业造成了巨大的打击，随着疫情得到控制，餐饮行业逐渐复苏，其中茶饮品类因其模式较轻，复苏也较快。

积极拥抱资本：据公开报道，奈雪の茶已经谋求在港股上市，今年 6 月兰熊鲜奶获得了 IDG 的投资，7 月古茗茶饮获得红杉资本中国和龙珠资本的投资。

二、公司及产品介绍

公司概况： 蜜雪冰城成立于 1997 年，是郑州两岸企业管理有限公司旗下以冰淇淋&茶饮为主的全国连锁品牌。 蜜雪冰城坚持高性价比，深耕下沉市场， 凭借强大的营销能力，品牌快速发展， 门店数量也快速增加。

公司拥有自己独立的中央工厂、研发中心以及仓储物流中心， 拥有完备的产业链闭环。 在 2020 年疫情期间，蜜雪冰城捐款 700 万元用于抗击疫情，是所有茶饮品牌中捐款最多的企业，体现了企业应有的社会责任。

发展历程：

1997 年， 寒流刨冰成立（蜜雪冰城前身）；

2000 年， 寒流刨冰正式更名为“蜜雪冰城”；

2006 年， 蜜雪冰城第一支冰淇淋诞生，此后成为爆款；

2010 年，公司更名为郑州两岸企业管理有限公司；

2019 年，品牌形象全面升级，门店强势下沉；

2020 年 6 月，门店正式突破 10000 家，被媒体称为“奶茶界的拼多多”。

门店数量： 截至 2020 年 6 月底，蜜雪冰城门店数量已突破 10000 家。

产品特点： 主打高性价比；3 元的冰淇淋是其特色产品，颇受消费者欢迎。

门店主营： 摇摇奶昔、冰淇淋、珍珠奶茶、柠檬水、芝士奶盖茶等。



图自大众点评

三、 实地测评

为了进一步了解蜜雪冰城的产品、服务以及实际盈利能力， 餐宝典探店小分队针对广州市内的部分门店进行了实地探店，我们一共探访了三个门店： 下渡路店、维多利店以及棠东店。下面以下渡路店为例进行详细介绍：

A：蜜雪冰城（下渡路店）

测评时间： 7 月 4 日（周六）19:07 开始， 持续 1 个小时

门店地址： 广州市海珠区新港西下渡路 56 号-12 号



餐宝典 New Catering Big Data



图自餐宝典

竞争情况： 这个店的隔壁有两家茶饮店，分别是一点点、益禾堂

店内员工数量： 3 人

店面面积： 20 m²左右

客单价： 7 元

外卖情况： 月销量 647

现场出单： 测评时间段一个小时共卖出 48 杯/支

全部测评门店信息如下：

	下渡路店	棠东店	维多利亚广场店
门店地址	广州市海珠区新港西下渡路 56 号-12 号	广州市天河区丰乐路 25 号	广州市体育西路 103 号维多利亚广场一楼

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/346231225131010133>