

鲜花+，“百搭流量王”这次搭上咖啡

专家:类似创意门槛低易被复制,很难长久发展



春夏鲜花咖啡套餐

春夏的浪漫总和花草有关,当鲜花遇上咖啡会碰撞出怎样的火花?近日,现代快报记者发现,南京有几家咖啡店推出了“鲜花+咖啡”的高颜值饮品组合,为这个季节增加了几分浪漫。除了鲜花咖啡店,鲜花作为今年春夏的“百搭流量王”,还有不少“爆款组合”,比如鲜花酒吧、鲜花电梯,等等。这样的跨界组合吸引了不少市民前去打卡拍照。中国食品产业分析师朱丹蓬表示,商家通过跨界寻求产品差异化,可能会风靡一时,但被复制后需要商家再次创新,寻求新的突破。

现代快报+记者 杜雪迎 陈子秋 文/摄



鲜花咖啡小店

扫码看视频

① “鲜花+咖啡”浪漫组合引市民打卡 有店铺生意好时日营业额过万元

在南京,有几家咖啡店把浪漫的鲜花和清爽的饮品相结合,与春夏的氛围十分相配。5月11日,现代快报记者来到了老门东附近的一家咖啡甜品小店,在清水砖墙的小屋里,有不少顾客在聊天、拍照,享受着老城隍庙的悠闲时光。小店的每张桌子上都有一个透明杯子,里面插着一枝当季的时令小花,店里还有多处鲜花为主的装饰,营造出一种春夏的浪漫氛围感。

现代快报记者了解到,小店里最受欢迎的是花束气泡咖啡。目前,在某社交平台上团购,19.8元的花束气泡咖啡,包含有一杯气泡饮品、一袋意式浓缩和一小束鲜

花,而48.8元的套餐里包含了两杯气泡饮品加意式浓缩、两个“春溢花朵”的甜品和单枝鲜花。铃兰、小雏菊、玫瑰、芍药……

记者看到,店员在包装咖啡时会把单枝鲜花装饰在杯子的侧面,还会把单枝鲜花用在外包装袋上作为装饰,顾客来取餐时,会收获满满的春夏浪漫。

不少顾客表示,在社交平台上看到了别人发的视频、美照,被这家小店的鲜花咖啡种草,就跟闺蜜一起来打卡同款。一位店员告诉记者,从今年3月份开始,小店推出“鲜花+咖啡”的创意搭配,推出后很受欢迎,目前平时工作日一天的营业额

在几千元左右,周末和节假日生意好时,一天的营业额会过万元。

在新街口附近的另一家鲜花咖啡小店,三五个年轻人正在花香四溢的环境里惬意聊天。这家小店里鲜花和咖啡的种类更多,小店里一半是咖啡制作,一半是鲜花售卖,而来到小店的顾客多数选择了“鲜花+咖啡”的浪漫混搭。

身为90后的小顾表示,最近喜欢跟闺蜜一起在休息时去鲜花咖啡店喝个下午茶,聊聊天。“鲜花和咖啡这两样都是我喜欢的,配在一起感觉更浪漫了,而且这种小店一般都很适合拍照,轻轻松松就能Get春夏浪漫氛围感大片。”

② 鲜花成春夏流量密码 鲜花电梯、鲜花酒吧很受欢迎

除了鲜花咖啡店,鲜花作为今年春夏的“百搭流量王”,还有不少“爆款组合”。白天是咖啡的主场,城市“打工人”用咖啡唤醒大脑,再用搭配咖啡出售的杯装鲜花装饰工位,唤醒一天的好心情。当夜幕降临,酒饮的主场到来。奉行着“早C(coffee)晚A(alcohol)”的年轻人结束一天的工作,约朋友到清吧小酌,这时候随着酒饮一起出售的鲜花花束又给初夏的夜晚带来独特的浪漫。

现代快报记者了解到,在南京丰富路上,有一家“鲜花酒吧”,白

天卖花晚上卖酒,近期很受年轻市民们的欢迎。前几日,记者来到这家既是花店又是小酒馆的“鲜花酒吧”。刚进门就可以看到摆放着的各类鲜花,穿过摆放着玫瑰、郁金香等当季鲜花的走廊,就可以坐下点餐了。由各类花草制成的酒单封面、老板自制的鲜花杯垫、摆放在桌上的鲜花……每一处都呼应着鲜花主题。

顾客小李告诉记者,自己是在网上刷到这家新开的酒吧,就和朋友一起来打卡,“哪有女孩子会不喜欢花的,这里很适合拍照打卡,

鲜花主题的装饰很‘出片’也很戳少女心。”

“出片”的不仅有“鲜花酒吧”还有鲜花电梯。现代快报记者了解到,今年四月,新街口的某个商场内上线了“鲜花电梯”。记者前往商场的拍照点发现,这个十分受欢迎的“电梯”不是由真电梯布置成的,而是使用的电梯模型和仿真鲜花。在商场专门设置的两处打卡拍照点,不少女孩带着小妹妹或男朋友前来,排着队等待拍照打卡,一组组春夏氛围感满满的照片就这么诞生了。

③ 商家通过跨界寻求产品差异化 一时成风,被复制后需再次创新

近年来,咖啡赛道火热,同质化竞争十分激烈。最近,国产运动品牌李宁申请注册了“宁咖啡NING COFFEE”商标引发网友关注,传统行业巨头也开始跨界做咖啡。中国食品产业分析师朱丹蓬介绍,中国咖啡市场规模奔向万亿,潜在市场巨大,成为了快消圈火热的赛道,而目前的竞争态势也对商家、企业提出了更高的要求,商家

需要不断凸显出产品的差异性,才能更快突出重围。“所以现在跨界的现象特别多,比如鲜花与咖啡的搭配组合,就是一种创意的跨界方式,通过提供差异化的服务来吸引消费者眼球。”

朱丹蓬告诉现代快报记者,这些创意的跨界方式,可以在短期内吸引消费者,引起一时之风成为网红,但未来市场也不会太大,很难

长久发展。

“就像鲜花和咖啡的搭配,类似的跨界其实门槛还是比较低的,火了以后,很容易被别的商家复制、克隆。”朱丹蓬说,被太多模仿后,消费者对此的新奇感也就逐渐减弱,同时市场也会因为出现太多同质化产品,而再次进入内卷化竞争。因此,商家又需要再次创新,寻求产品或服务的新的差异化。

爆火“穿戴甲” 几十块钱实现美甲自由?



店内美甲的顾客

手可以说是女人的第二张脸,所以美甲深受年轻女性消费群体的追捧。但街边美甲店动辄三四百元的价格,还是让不少女孩“望美兴叹”。还好,有一种价格便宜得多的“穿戴甲”同样可以让指甲美出彩,而且足不出户自己在家DIY即可。

“穿戴甲”

现代快报+记者 徐梦云 季雨 文/摄

价格偏高,美甲店不“吃香”了

5月14日下午,在南京新街口附近的美甲店内,一些美甲师正在做美甲。其中一家美甲店店员介绍,做指甲大概七八十元起步,但是这个价格并不是最终价格,如果要做跳色或者样式的话,还得要加钱。

正在和闺蜜做美甲的小鑫告诉记者:“我比较喜欢享受店内提供的服务,一边做指甲一边和姐妹聊天,对我来说是一种放松。”但是小鑫坦言,在店里做美甲,价格确实有点贵。“像我为了保护指甲,会选择更好的进口甲油胶,一般要价在180元左右。”这还只是纯色甲油胶的价格,如果要跳色,一根手指加20元。画花式的话,按照难易程度,一根手指收费20~40元不等。如果要做金箔、贝壳款式,价格就更高了。

另一家美甲店的老板娘告诉记者,为了吸引顾客,她们会把好看的样品摆在显眼的位置。“工作日人不太多,周末会好一些。”在攀谈中,老板娘坦言,因为在新街口开美甲店的太多了,所以竞争非常激烈,光坐在店里等客人上门肯定不行,她们会安排店员在门口推销,还会定期搞一些特价活动。“像我们会定期推出99元的特价款式,但如果要做网红款,那价格肯定要三四百元。”她表示,99元做美甲赚不了钱,为了保本只能提高价格。

虽然商家为了引流经常搞促销,搞特价活动,但是消费者们却不太领情。“前几年100多块钱就能做得很好了,如今随随便便都要好几百,这个价格实在吃不消。”

“穿戴甲”数十元就能让你实现美甲自由

在外美甲既贵又费时间,在家

自己做指甲又怕“手残”达不到效果,小姐姐们很困扰:怎样才能做到省钱、方便、好看兼得呢?

最近风头正盛的“穿戴甲”,似乎很简单就解决了这个问题。“穿戴甲”顾名思义就是可以随时随地穿戴和卸下、方便携带佩戴简单的一款美甲。它不同于传统的用指甲油涂的美甲是一次性使用,它的使用灵活度高,且可以重复利用。年轻人购买穿戴甲的原因,在于其明码标价、物美价廉,还节省时间。

5月14日,现代快报记者来到某生活家居用品零售商店,这里售卖的“穿戴甲”还真不少,整整摆满了3排货架。不仅数量多,款式也是五花八门。记者注意到,“穿戴甲”分为甲片型和贴纸型,在该商店的价格统一为15元一盒/板。据店员介绍,甲片型“穿戴甲”与人工美甲在颜色、光泽度上很相似,所以更加受欢迎。

在电商平台上,很多商家的“穿戴甲”月销量有1万多笔。它在网上的价格从十几元到数十元不等。在大部分的买家评价中,“易操作”“性价比高”成为关键词。

长期频繁使用,指甲容易受伤

也有美甲师有疑问:仅需数十元,就能轻松实现美甲自由,“穿戴甲”真的有那么完美吗?

“穿戴甲”包含了甲片本身以及穿戴工具,穿戴工具一般包括卸甲木棒、胶水、果冻胶、搓条以及去死皮工具。记者了解到,长期频繁使用“穿戴甲”,可能会伤害指甲。比如:用指甲锉用力磨甲,会使甲层变薄,造成指甲开裂和折断。用木棒去除指甲根部死皮,可能会破坏根部角质层,影响指甲正常生长,也易于引起细菌性感染。用胶水黏甲,黏性一般较强,卸除比较困难,经常使用和卸除也容易使指甲变得既薄又脆甚至“劈叉”,会失去原本的健康光泽。