

# 降价、联名、加盟…… 新茶饮圈的“焦虑”掩不住了？

近日，喜茶12周年庆限时推出买一送一活动，不少产品低至几元一杯，让不少网友直呼“比蜜雪冰城还要便宜”。现代快报记者注意到，近几年来，新茶饮赛道竞争格外激烈，部分头部品牌将基础款饮品价格下调到10元至20元区间。同时，各品牌联名花样层出不穷，放下“姿态”，放开加盟，在趋于饱和的赛道中，种种迹象似乎都透露出新茶饮品牌们的“焦虑”正在与日俱增。

现代快报/现代+记者 杨晓冬 尹翼星 文/摄



扫码看视频

南京奈雪门店



南京一家喜茶门店顾客点单

## 喜茶低至4元/杯，新茶饮圈再度掀起价格战？

近日，喜茶为12周年庆做了限时优惠活动，消费者购买轻乳茶、茗茶、厚乳茶系列的10余款产品，可以参加买一送一活动。现代快报记者注意到，原价8元的“纯绿茶妍后”，用券后只要4元就能购买一杯，不少网友直呼“比蜜雪冰城还要便宜”。不过，不同城市适用的产品也略有不同。

“感觉喜茶已经变成我不认识的样子了。”南京市民孙女士最近使用喜茶小程序下单时注意到，喜茶在5月17日至5月21日推出了自取买一送一券，她下单轻乳茶系列产品购买饮品结算时，选择优惠券即可抵扣1杯最低价饮品金额。拿售价13元的小奶茶来说，折后每杯只要6.5元。

5月21日，记者来到新街口的一家喜茶门店，即使是工作日的下午，店内也坐满了顾客。“卖得最火的是小奶茶。”工作人员告诉记者，平常店里这款饮品每天

也就出一百杯左右，搞活动的这几天每天都要做三四百杯，“平价产品”成为流量密码。

记者注意到，近几年，新茶饮赛道的价格变动可谓“一波三折”。从人均客单价50元到30元，再到集体回归20元价格带。此前，奈雪的茶官宣推出“周周9.9元喝奈雪鲜奶茶”活动；甜啦啦推出8元鲜奶茶系列；古茗发布了周五会员专属活动，9.9元就可购买相应饮品；CoCo都可推出9.9元及12.9元单次卡，可免费核销一杯指定饮品……不难看出，多个头部品牌已经开始调低入门产品的价格，将基础款饮品价格下调到10元至20元区间，借此吸引更多消费群体。

## 热衷联名、放开加盟， 新茶饮圈的“焦虑”掩不住

近日，奈雪的茶与美少女战士发起了联名，小程序点单套餐最低27元即可获得招牌饮品、变色杯和一杯纯茶兑换券。记者了解到，奈雪这次发售的联名周边包括6款不同色的变色主题杯，

“自5月15日发售以来，销量都很不错，女孩子很喜欢。”新街口某店员说，由于是自取订单才能选择不同款式的主题杯，所以这几天来店的顾客明显增多，连带着甜品销售量也上涨了。

有人天天买，只为了凑齐不同款的赠品杯；有人“豪”买6杯，只为一口气集齐，市民张女士就是其中一员。“这次真的是斥‘巨资’为情怀买单了，平常奶茶喝得不多，但这次必须买。”她说，自己喝了一杯，剩下的都请同事喝了。据不完全统计，包括奈雪的茶、喜茶、茶百道、乐乐茶等在内的17个品牌，在2023年前10个月共推出了106次联名活动，这是三天一个联名的节奏。联名常有，“惊艳”的联名却不常有，高频次的联名活动，让消费者对联名的猎奇感、敏感度双双下降。

此外，2024年以来，蜜雪冰城、古茗、茶百道和沪上阿姨等品牌就争先恐后赴港上市，不难看出，新茶饮赛道更卷了。面对前有狼、后有虎的市场环境，以往坚持走高端、卖高价的新茶饮放下身段，纷纷用更开放的态度拥抱

加盟。

记者注意到，今年2月底，奈雪的茶公布了2024年的新加盟政策，下调单店投资预算，从98万元降到58万元；书亦烧仙草直接推出“0加盟费、0服务费、0合作费”的加盟政策；喜茶推出2024年最新优惠政策，Q1签约的新店合作费全免；茶百道实施签约减免措施，新加盟伙伴开店总计最高减免可达27万元……

在趋于饱和的赛道中，种种迹象似乎都透露出新茶饮品牌们的“焦虑”正在与日俱增。

## 开店赶不上闭店快， 新茶饮赛道“厮杀”加剧

艾媒咨询数据显示，2023年中国新式茶饮市场规模约为3333.8亿元。随着新式茶饮消费场景更加多元化，品类不断创新拓宽，消费者对新式茶饮的热情持续上升，预计2025年中国新式茶饮市场规模达到3749.3亿元。

然而，在连续几年的高速增长后，新茶饮行业陷入了同质化竞争，市场饱和程度也已经达

到了“三步一家茶饮店”的情况。壹览商业统计显示，截至今年3月，26家新茶饮品牌现存门店量114906家，到4月结束却仅有110814家。门店数量净减4000多家。也就是说，大量新茶饮品牌，开店速度比不上闭店速度。

《2023新茶饮研究报告》显示，小规模单店数量过去三年持续减少，多转为加盟品牌。中大规模连锁门店数量过去三年增速也在放缓。在中国食品产业分析师朱丹蓬看来，步入2024年，新式茶饮行业已经进入了比品牌、比规模、比营销、比产品、比供应链、比资本市场赋能，这样一个全方位、多维度的竞争节点。对于茶饮品牌来说，2024年注定是“厮杀”激烈的一年。

不过，安永咨询认为，即使在竞争如此激烈的今天，新茶饮行业仍然处于刚刚跨入成熟期的上升阶段，行业整体尚未出现巨头垄断局面，市场集中度未来将进一步提升，同时还有大量下沉市场需求有待释放。品牌应充分利用“双循环”思考“双挑战”，才能从容应对“双增长”。

# A股连现“神预言”，沪深交易所火速出手

## 相关投资者账户被限制或暂停交易15个交易日

5月21日，中通客车午间开盘后持续震荡拉升，13点21分涨停封板。而在涨停之前，就有股民发帖称：“我是庄一点二十拉涨停。”无独有偶。5月20日，南京化纤也出现涨停“神预言”的相似一幕。当天下午1点47分，有网友在炒股平台发帖预告下午2点34分将有惊喜，南京化纤的股价在下午2点35分左右出现从涨停到跌停的极端波动。

## 精准预言中通客车拉涨停 深交所：发帖者仅持700股

5月22日盘后，深交所官网发布的限制交易决定书显示，5月21日预言中通客车涨停的，是一位仅持股700股的投资者。目前，该投资者名下的证券账户已被交易所采取限制交易措施十五个交易日。

限制交易决定书显示，当事人姓名为陈果，身份证号为500225XXXXXXXXXXXX。2024年5月21日12点46分，陈

果以网名“果儿不会炒股”在同花顺平台“中通客车论股”社区中发帖称：“我是庄一点二十拉涨停。”13点12分至13点20分，“中通客车”股价快速上涨至涨停并维持至收盘，引发市场关注。

深交所限制交易决定书经查明，陈果名下的证券账户5月21日前持有“中通客车”700股。5月21日10:29:25，该投资者以11.87元/股接近涨停价的价格，申报卖出“中通客车”700股，在该股快速上涨期间，于13:17:17撤销全部申报。

深交所表示，该投资者编造、传播虚假信息，误导其他投资者进行交易，扰乱证券市场秩序，属于《深圳证券交易所交易规则》第6.1条重点监控事项第五项所列情形，且情节严重。根据相关规定，深交所决定，自2024年5月22日起至2024年6月5日止对陈果名下的证券账户采取限制交易措施，即限制相关账户在上述期间买卖在深交所上市交易的所有股票。

此前，5月21日夜间，深交所已通报中通客车股票交易情况。通报称，5月21日，中通客车股票价格在公司基本面未明显变化的情况下出现大幅波动。深交所密切监控该股交易情况，同时关注到该股当日股价走势的相关网络信息，立即启动交易核查。针对相关投资者编造、传播虚假信息，误导其他投资者进行交易，扰乱证券市场的行为，深交所依规对相关账户采取限制交易十五日的监管措施，并将发现的涉嫌违法违规情况移交相关部门进一步查处。

深交所还表示，网络不是法外

之地，任何人在网络上发布涉及证券市场信息都应遵守法律规定，不能随意造谣、误导，破坏市场信息的正常传播，影响市场机制的正常运行。同时提醒广大投资者增强对网络信息的辨别能力，关注投资风险，合规审慎交易。

## 南京化纤上演精准天地板

### 上交所：相关账户暂停交易十五日

5月21日晚，上交所发布关于南京化纤股票核查情况的通报称，近日，南京化纤股票价格大幅波动，针对相关投资者编造、传播误导性信息扰乱市场正常交易秩序的行为，依规对相关账户采取暂停交易十五日的监管措施，并将发现的涉嫌违法违规情况移交进一步查处。上交所提醒投资者关注投资风险，合规审慎交易。

此前，南京化纤股价多日涨停。5月20日早盘，南京化纤开盘涨停，盘中短暂打开涨停，随后再度封板。5月20日14时35分左右，其股价迅速跳水，1分钟内跌

停。截至当日收盘，南京化纤报6.82元/股，封单金额超1.31亿元。

值得注意的是，有网友提前40多分钟精准卡点预言了跌停。据网传截图，有网友于5月20日13:47发帖称，“南京化纤，下午2:34给你们来个惊喜哦。”当日收盘后，该网友回复留言称：“2:34给你们惊喜，还在那里看多。”

5月21日午间，上交所发布关于南京化纤股票交易情况的通报称，已关注到关于该股5月20日股价走势的相关网络信息，并立即启动交易核查，后续将根据核查结果及时依规采取相应措施。

5月22日，南京化纤也发布股票交易风险提示公告，称公司生产经营正常，未发生重大变化，目前主营业务仍为纤维碳纤维、PET结构芯材，公司产品不涉及碳纤维，公司业务不涉及低空经济等概念；鉴于近期公司股票价格波动较大，可能存在非理性炒作，敬请广大投资者注意二级市场交易风险，理性决策，审慎投资。据北京日报客户端、红星新闻