

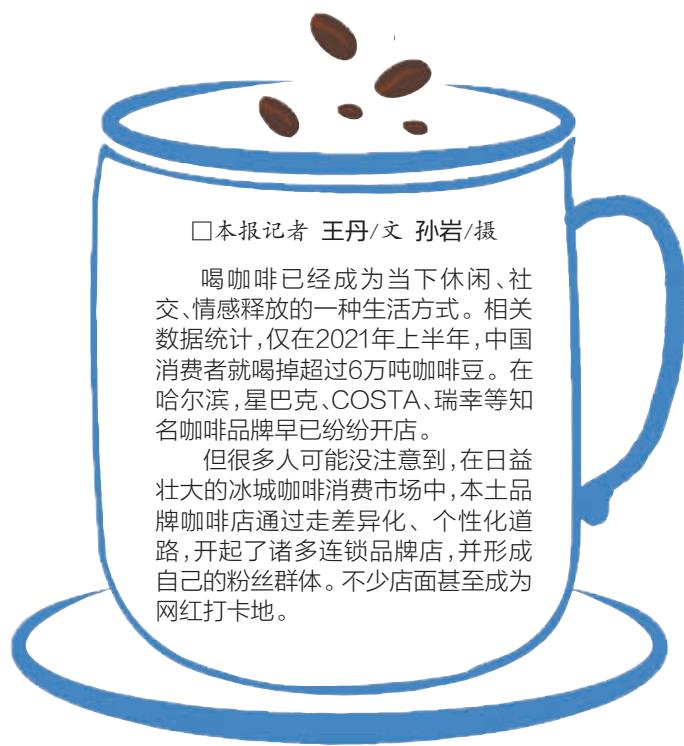


装修风格独特养眼 极致追求品质口感 到咖啡店坐坐 你会选本地品牌吗

□本报记者 王丹/文 孙岩/摄

喝咖啡已经成为当下休闲、社交、情感释放的一种生活方式。相关数据统计,仅在2021年上半年,中国消费者就喝掉超过6万吨咖啡豆。在哈尔滨,星巴克、COSTA、瑞幸等知名咖啡品牌早已纷纷开店。

但很多人可能没注意到,在日益壮大的冰城咖啡消费市场中,本土品牌咖啡店通过走差异化、个性化道路,开起了诸多连锁品牌店,并形成自己的粉丝群体。不少店面甚至成为网红打卡地。



咖啡好评榜上 本土品牌夺冠

冰城的咖啡消费氛围已悄悄浓厚起来。在“大众点评”App搜索“咖啡”,全市共有超过100家本土咖啡店,包括以制售咖啡为主独立咖啡厅、咖啡与烘焙结合的咖啡甜品店以及咖啡与简餐结合的品牌店等。在“大众点评”的“咖啡厅推荐榜单”中,排名靠前的均为本土品牌。

排名第一的“鹿鱼咖啡”坐落在道里区红专街43号一栋历史保护建筑里。店面主打古典欧风,装饰依建筑本身风格进行点缀,房屋结构高举架,半落地窗。该店主打手冲传统咖啡。

与国际、国内知名连锁品牌店多集中于商场内、且装修风格较为单一不同,冰城本土咖啡店分布点位十分广泛,比如开在百年老建筑里的咖啡店、在繁华商业街区的独立门店……仅在中央大街周边,就分布近10家本土品牌咖啡店。

冰城本土咖啡店几乎每家都有独特的装修风格,从现代简约、日本侘寂,到欧式复古风格等。多变养眼的风格,成为网红打卡地,客观上形成了对店面的免费宣传。

咖啡的主要消费群体是追求新奇感与个性化的年轻人,在当前社交媒体时代,这些店面以其鲜明的风格受到消费者的认可。越来越多专业的咖啡店正

引导着市场的走向。不少本地咖啡店如“Thank you 多谢你”咖啡店,已形成了自己的粉丝群体,自主研发微信小程序下单;大多咖啡店走上了线上、线下结合的经营模式。

冰城咖啡市场 从冷到热

冰城咖啡消费市场升温,时间并不长。“鹿鱼咖啡”的经历是这个过程的缩影。

“鹿鱼咖啡”的前身是一家售卖甜甜圈、意面的简餐店。“我小时候就在中央大街附近生活,对这一带特别有感情。2012年机

缘巧合开始接手经营,”店主曾经是设计师。他告诉记者,10年前,哈尔滨街头咖啡店并不多,最初接手店面也只是继续简餐业务,因为本身喜欢喝咖啡,再加上咖啡消费在一线城市已形成潮流,“哈尔滨人愿意接受新潮流,我为什么不先试试?”

2016年,他频繁去上海参加各类咖啡活动,逛咖啡展会。2017年“鹿鱼”变成了一家咖啡店,“当时卖咖啡根本不够支撑店面运营。”“鹿鱼”的咖啡经营一直需要甜品的辅助配合。

“一直到2017年,生意才好起来。”店主分析原因,主要是群众基础起来了——咖啡消费得到了更多年轻人的认可。也就在这个时候,冰城的本土咖啡店数量开始增多。“鹿鱼咖啡”当时只有8张桌,经常有十几桌顾客在排队等位。从2018年开始,“鹿鱼”展开扩店事宜。目前,“鹿鱼”品牌已拥有两家咖啡门店,一家法式甜品店。

“鹿鱼咖啡AM店”位于红专街副24号(老店正对面),美式复古风格,装饰以木头结构为主,因毗邻中央大街,经常有外地游客来打卡。店主主打创意咖啡,将咖啡和本地特产结合,还推出了极具东北特色的冻梨咖啡、冰糖葫芦咖啡、蘑菇咖啡。

“鹿鱼咖啡PM店”(老店二楼),是他家的品牌“法式甜品店”。店里有甜品40余种,生日蛋糕近百种,其中提拉米苏、重芝士、栗子芝士是镇店三宝。法式甜品原本偏甜,因眼下消费者不太接受过甜食物,店主特意改良配方,减去30%至50%的甜度。同时,还推出了更适合减肥健身人士的赤藓糖醇代糖蛋糕。



独辟蹊径 自习室+咖啡+团购

“Thank you 多谢你”咖啡店由三个宝妈于2020年创立,目前在我市已有4家连锁店,第5家店也将于6月在群力开业。

近年来随着“职场充电族”兴起,社会化自习室颇受欢迎。“Thank you 多谢你”咖啡连锁店,采取了“自习室+平价外卖咖啡”的经营模式。店面选址于商圈周边的二类街道,营业面积从近百平方米至400平方米不等,其中咖啡区仅占总面积的三分之一,剩余面积是自习室。

自习室24小时营业。店主莹莹博士在读,自己研发预约小程序,顾客可提前用手机选择门店、时间、座位,每个座位上还有点单二维码。每天约七成上座率,自习室的收入减轻了房租压力,自习室人员也会买咖啡。

“最快速的速度、最便宜的价格”,是“Thank you 多谢你”

的目标。一杯市面售价30元的冰美式咖啡,在这家店只卖18元,最贵的咖啡一杯24元,比市面上同品类咖啡便宜近10元。除了价格优势,这家店的外卖配送范围是全城,因为门店覆盖主城区,能保证配送时间,让消费者收到的咖啡与在店里饮用户感相同。仅清华大街门店,每月配送订单就在1000单以上。

除了咖啡,“Thank you 多谢你”在哈西还有一栋三层楼的中央厨房,每天生产各门店所需的面包甜点。疫情期间,“Thank you 多谢你”无法开门营业,用面包、蛋糕做社区团购,收益十分可观。目前店里一直延续这种经营方式。

只有精益求精 才能留在市场上

“诧寂面包甜点咖啡店”2016年在南岗区桥南街创立。周末营业高峰期,顾客需排队候位。随后,其陆续扩大现有店面营业面积、增开新店。除咖啡、茶饮外,该店的甜品和生日蛋糕也极具特点。

采访中记者发现,各家咖啡店经营模式不同,但每家店对咖啡品质、口感的追求,几乎都达到了极致。咖啡机的档次直接影响咖啡的口感与品质,本地咖啡店在选择上从几万元至几十万元不等,汇集了多个世界顶级咖啡机品牌。

每家咖啡店在咖啡豆的选择上也是各有千秋。“Thank you 多谢你”选用的是深烘和浅烘两款咖啡豆,分别是哥伦比亚和埃塞俄比亚的豆子;“鹿鱼咖啡”用的是洪都拉斯威士忌酒桶发酵的咖啡豆,同时还有专门的烘焙师根据他们的需求定制咖啡烘焙曲线。

业内人士分析,目前中国咖啡市场经历了三次浪潮:雀巢速溶咖啡带来的是第一次浪潮;以星巴克、COSTA等为代表的的手磨咖啡是第二次浪潮;当下咖啡市场正在进入第三次浪潮。

“咖啡消费,某种程度上体现出的是公众追求生活品质的诉求。现在竞争越来越激烈,一杯咖啡只有做到精益求精,才能留在市场上。”一位店主这样阐述自己的经营态度。如今,哈尔滨的咖啡市场已日渐成熟,商家在把控产品的同时,通过店面风格、点单小程序、节日主题产品等途径,以独有的经营理念,增加了咖啡的社交、文化属性,促进咖啡消费在冰城稳步前行。

