



30岁以下消费者占比近55%  
喝杯“茶”能拍出“大片”

## 新茶饮

# 冰城年轻人社交圈“准入证”

□本报记者  
李佳琪 文/摄

路遇网红店带上一杯果茶，与朋友共度下午茶时光茶话过去美好，商务洽谈一盏清茶相伴……如今，随着茶饮“翻新”，“喝茶”这件事走进越来越多年轻人的生活中。

美团数据显示，近一年来，哈市线下新开茶饮门店数量大幅增长；天眼查数据显示，去年一年哈市新增注册茶饮企业增速超过20%。一边是品牌茶饮纷纷布局冰城市场，不断拓展门店；一边是咖啡、乳品店等非茶饮品牌做起茶类产品拓宽市场份额，无论是茶饮企业及门店的增长还是非茶品牌的跨界，背后看中的都是冰城巨大的消费市场。



### 从“饮茶”到“茶饮” 年轻人端起了“茶杯”

饮品放入竹筒中，上端打上一层奶泡，还可以加入沙冰……你没看错，它是一杯“茶”。在中央大街，这样一杯打上“哈尔滨”标签的茶，时常吸引过往市民、游客来上一杯。有时，为了捧着它打卡“地标”拍张照，还需要排十来分钟的队买它。

茶叶放置杯中倒入热水冲泡，是人们对饮茶的固有印象。近年来，随着新茶饮的流行，茶叶的搭档不再只局限于水和奶，果汁、鲜花、奶盖、冰沙、咖啡……新茶饮为茶杯增添了更多选择。连日来，记者走访哈市部分商场、热门商圈、高校周边等地看到，越来越多的知名茶饮品牌、网红茶饮品牌“进军”冰城市场，茶饮店多了起来，饮品受到各年龄段消费者喜欢。尤其是年轻人，手持一杯外观色彩亮丽、造型别致茶饮的照片或是短视频，成了他们社交平台的“准入证”。

美团数据显示，今年以来，冰城有关“茶”的搜索量同比增长85%，奶茶、果茶、围炉煮茶、下午茶等多种茶消费形态和场景人气高涨。从消费人群看，30岁以下的“茶饮”消费者占比近55%，女性消费者占比达64%。

### 新品牌进军、“老户”增门店 注册企业增速22%

“我们在哈尔滨的首店在6月初正式开业，这是我们在东北地区开的第二个门店。”霸王茶姬品牌相关负责人介绍，门店开业之初就取得不小的“成绩”，正式开业三天日均销量达到3000杯，登上大众点评“哈尔滨饮品店热门榜第1名”。端午节期间门店迎来销售高峰，小程序实时在线等单杯量最高超过300杯。“茶饮店在开业之初，日均最高销量一般在1500杯—2000杯，3000杯这个销量数据对于新店来说是一个很可观的数字。”

除了新品牌入驻，“老户”也“遍地开花”。记者在大众点评上看到，喜茶正在布局多个热门商圈，而本土品牌山水治茶在4月将新店开进王府井购物中心。“卓展购物中心店是我们开的第一家门店，通过一段时间的经营，我们发现亲子市场潜力巨大。”山水治茶总经理黄永强告诉记者，该品牌是介于传统茶楼与茶

饮店的“新式茶饮”，既有传统纯茶，又有果茶、拼配茶和酸梅汤，到店的客户除商务洽谈、团建以及朋友聚会等消费群体外，更多的是带孩子的家长。

天眼查数据显示，截至目前，哈尔滨现存茶饮相关企业1280余家。其中，2022年新注册企业210余家，新增注册企业增速达22%。“茶饮品牌入驻量不断增多，从销售情况来看，茶类商品市场的消费群体和客单价呈现上涨趋势。”据卓展购物中心相关负责人介绍，目前，购物中心B座有茶类商家（户）7家，其中有3家是近两年新入驻。

### 看重哈尔滨市场潜力 企业爱上“卖茶”

茶饮品牌布局市场可以看作是对市场需求的回应，巨大的消费潜力吸引更多茶饮品牌入驻、新增门店。“我们计划8月份新增两家门店。”霸王茶姬相关负责人介绍。从整个茶饮消费来看，哈尔滨作为东北典型的消费城市，有大量潜在的消费受众。品牌在开业前通过调研发现，哈尔滨年轻消费群体对新品牌的接受意愿高，愿意尝试新品牌、新产品。在首店装修期间，就有不少市民“打卡”拍摄，并在社交平台上传播。

“哈尔滨的消费者无论对新品牌还是新产品、新口味接受程度都很高，我们现在会员增长量每月能达到7%至10%。”山水治茶总经理黄永强称，目前已经有一些商圈、商场发来“橄榄枝”，邀请品牌进驻。

很多企业认为，哈尔滨的饮品消费一直以来都是一片“热土”，不少企业也在“跨界”拥抱茶饮。记者走访看到，星巴克、COSTA、瑞幸等知名品牌咖啡纷纷推出茶类咖啡饮品，完达山乳此新鲜也进军茶饮市场。“目前，我们已经推出了20余款茶饮产品，连锁店日均销售茶饮3000杯



以上。”北大荒完达山乳业新零售事业部总经理蔡晓娜说。完达山品牌之所以决定进军茶饮市场，是因为消费者对于喝牛奶提出了更高的要求，不仅想要满足时尚、潮流、味蕾享受的需求，越来越多的年轻人还更多注重社交的需求，茶饮的推出满足了各年龄阶层人群的味蕾体验。

记者走访发现，区别于传统饮茶方式，新茶饮可热可冷、携带方便、外观更为时尚潮流。与此同时，茶饮降低了“喝茶”的门槛，饮用者不必担心被龙井、碧螺春、铁观音等茶种的区别绕晕。

### 拥抱消费市场

#### 茶饮品牌“谋篇布局”

记者采访中了解到，拥抱“新茶饮”年轻人当仁不让，多个茶饮品牌的受众群体多为年轻的消费者。线下买茶饮，线上买茗茶自己调配茶饮。京东数据显示，在京东购买茗茶的用户中，26岁至35岁的用户占比最高，为37.04%，冰城消费者最喜欢购买茉莉花茶、花草茶、大红袍、金骏眉、熟普。

对于年轻人爱上“喝茶”这件事，京东消费及产业发展研究院高级研究员任威风在接受采访时表示，年轻人爱上喝茶主要有三方面原因：其一是受传统文化熏陶，京东平台调查显示，当下年轻人更加热爱中国传统文化，而茶文化作为中国传统文化的代表，受到了越来越多年轻人的追捧；其二，年轻人养生意识提升，注重一些茶品助眠、清目等保健功效；第三，年轻人看重社交感和仪式感，喝茶成为他们聚会交流的一种新时尚，好的茶具、外观新颖的茶饮，在年轻人手里拍出“大片”，通过社交平台达到与他人互动的目的。

也正是因为年轻人等受众群体对“喝茶”这件事越来越“上心”，茶饮品牌也在针对受众需求不断“谋篇布局”。

“第三方空间的开辟，满足了更多消费者社交的需求。”在山水治茶门店的外围，有一个独立的喝茶空间，不仅吸引了有商务洽谈、朋友聊天等有社交需求的人群，也为一些想要休息、独处的人提供了一席之地。在喝茶的基础上，茶饮品牌还卖起了糕点和周边产品。原本一间只供排队等候取茶的茶饮店，发展成了可以提供吃喝玩乐的综合娱乐场所。有关行业报告显示，新茶饮市场目前仍处于“发展空间大、产品较为标准、细分品类有机会诞生覆盖全国的品牌”阶段，消费升级正当时。

**新晚报 拍卖/公告**  
订座 13613600156

黑龙江天宇拍卖有限公司接受委托以网络竞价形式公开拍卖：五常区域内住宅2套、商用用房5套，共计7套房产，按套拍卖，房产详细情况、瑕疵情况及起拍价详见竞拍平台：<https://paimai.caa123.org.cn>。  
展样时间、地点：即日起，标的物所在地。  
请有意竞买者将标的竞买保证金于2023年7月25日15时前足额存到我公司指定账户（以资金到账为准），并持有效证件原件（复印件）到我公司指定地点办理竞买登记手续。  
拍卖时间：2023年7月26日上午9时。拍卖网址：<https://paimai.caa123.org.cn>。拍卖公司地址：黑龙江省哈尔滨市南岗区阿什河街2-12号。拍卖公司电话：0451-87506868 13945694569 联系人：孙先生