

茶颜悦色进军南京，却遇到本地“精神学徒”的挑战

文 | 《财经》记者 陈敏 实习生 刘嘉欣

编辑 | 余乐

8月18日，长沙网红茶饮品牌茶颜悦色在南京两店齐开。和之前每次离开湖南大本营进军外地一样，首次来到华东市场的茶颜不出意外地霸占了当日热搜。

开业仅半小时后，茶颜悦色新街口IFCX店就因排队人群聚集、被举报影响疫情防控而暂停营业。另一家位于景枫商场的门店前，队伍也一度排到了户外，南京江宁警方不得不抽调警力维持现场秩序。

就在茶颜IFCX店对面，茶饮品牌“T COMMA (扣麻)”为这场讨论添了一把火。如果你最近曾路过新街口，那么很难不注意到这家南京新晋网红店的存在。

扣麻创立于2021年9月，不到一年时间便在“中华第一商圈”南京新街口半径300米的范围内开出40家直营店，另有十多家正在筹备中——新街口地铁站的24个出口，几乎处处可见扣麻的身影，最近的两家店相距还不到5米。

当“南京新街口霸主”迎上“霸蛮的长沙茶颜悦色”，作为东道主的扣麻表现得并不友善。茶颜悦色营业首日，扣麻打出“守土有责”的旗号正面下战书，在各门店电子屏滚动播放“T COMMA VS 茶X悦色”的PK标语，并公开表示茶颜的品质、性价比、味道均不如自己。



茶颜悦色“新朋友活动”最后一日，新街口IFCX店前排起长队 受访者供图

另一边，扣麻门店前仅有几人排队，一周前滚动播放的战书也已撤下。品牌负责人方杰表示，茶饮同行间都是互相表达善意的。在和茶颜悦色商量之后，双方决定给舆论一段冷静的时间。扣麻各门店工作日销量保持在1700—1800杯，周末约为2200杯。“新街口这么大的人流量，茶颜只开一家店，影响不了什么。更何况茶颜和扣麻，一家做奶茶，一家做果茶，之间属于弱竞争。”

南京新街口素有“中华第一商圈”的称号，众多商场店铺聚集在此地，新街口地铁站更是亚洲第一大地铁站，占地面积达7.6万平方米，每日客流量50万人。

如今，亚洲第一大地铁站有了另外一个名号——新街口扣麻站。地铁站的地下通道里，每走几步就能看到一家扣麻的店面。



拾叁茶云顶系列产品 图源：拾叁茶官网

茶颜官宣将入驻南京后，不少本地消费者都为拾叁茶的未来感到担忧。但8月18日当天，拾叁茶各门店涌入大量订单，好几次因爆单关闭外卖后台。其中大部分新客都是因为茶颜与扣麻间的风波才关注到这家南京土生土长的茶饮店。

2016年拾叁茶刚成立时，南京本地叫得上名字的奶茶品牌寥寥无几。几年过去，包括拾叁茶、甜荟、熊姬·手作茶物在内的不少本土茶饮店都被更多消费者所认识。

“我们公司跟南京这座城市有点像，（过得）很舒服但是不太争气。虽然不争气吧，又不希望别人说它不好。”拾叁茶负责人陈燕告诉我们，2018年、2019年茶饮赛道最火热的时候，曾陆续有十几个投资人找来，但团队觉得以当时的实力，拿了融资也没有能力花好，就全部婉拒了。时至今日，拾叁茶在南京也仅有16家门店，办公室人员规模不到20人。

陈燕表示，必须承认很多消费者都是通过“南京的茶颜悦色”这一称号才认识了拾叁茶，“我们是占了茶颜的便宜的，接受带来的非议也是理所应当的。”

新茶饮遇冷 品牌们的焦虑与转向

茶颜悦色表示，预计9月还将在南京再开3家新店。就在不久之前，茶颜还闯入咖啡赛道，推出子品牌“鸳鸯咖啡”。频频动作的背后反映出茶颜的盈利焦虑。

。

疫情以来，茶颜先后经历三次集中关店潮，波及长沙百余家门店。创始人吕良还在公司内部群自曝疫情期间每月亏损2000多万。在职员工数也从巅峰时期的8000多人减少至不到6000人。

在长沙本地屡屡受挫，迫使一直“担心一出长沙就会死”的吕良最终决定出湘自救，“找寻更大的市场、更多的城”。2021年12月，茶颜悦色在武汉首家门店开业。2022年6月，茶颜悦色在重庆四店齐开。

选择南京作为

江浙首站，茶颜主要是看中了当地强劲的消费力。

2021年中国城市消费实力榜显示，南京市社会消费品零售总额7899.41亿元，位居全国第八；人均社零消费8.48万元，位列全国第一。

急于寻找新增长点的茶颜悦色，遇上迫切希望进一步刺激消费的南京，可谓一拍即合。据不完全统计，2021年南京引进品牌首店175家，同比增幅超70%，其中95家入驻新街口商圈，餐饮零售业态占新增业态八成以上。

扣麻品牌负责人解释道，之所以会向茶颜下战书，也是应邀参加了扬子晚报发起的“寻魅新消费，焕新潮生活”主题活动，想要通过千亿茶饮市场第一场大战的策划，为新街口增添人气，带动周边的商铺经济，形成良好的商圈效应。

一位新街口地铁工作人员在接受扬子晚报采访时称，7月以来扣麻确实为地下通道带来了相当多的人气，尤其是在周末，差不多有两成消费者专门从外地赶来。

只不过，同样主打密集开店，在疫情期间逆势扩张的扣麻，是否会走上茶颜在长沙的老路呢？眼下看来，花钱大手大脚的扣麻短时间内并不差钱。

据方杰介绍，扣麻一家十几平方米的门店，装修费用在四五十万左右，部分店铺已经完成二次升级改造，未来随着品牌升级，还会进行三次、四次改造。有消费者告诉我们，在茶颜悦色IFCX店开业前几天，离它最近的一家扣麻就在紧

急施工，“一开始以为是倒闭了，后来才发现是在重装。”