

# 向加盟商“妥协”？奈雪的茶“入伙费”砍半

青岛财经日报/首页新闻 2月28日,奈雪的茶(以下简称“奈雪”)公布2024年加盟新政策,单店投资58万元起,2024年6月30日前完成签约的加盟店,可享受单店6万元营销补贴。

消息一出,一石激起千层浪。

值得注意的是,相较于此前98万元的入门门槛,单店投资58万元起,费用几乎砍半。为此,不得不考虑,放低“身价”后的奈雪还有以前的溢价吗?

## “花式”招引合伙人

有分析者表示,包括咖啡、新式茶饮在内的现制饮品是餐饮行业中最“卷”的一个赛道,头部品牌奈雪开年即高调喊话潜在加盟商,反映出2024年整个赛道的趋势变化。

据悉,去年7月,奈雪正式开放加盟。为吸引更多优秀合伙人,奈雪对门店模型进行升级,投资成本得以优化。具体来说,前期投入的58万元中包括25万元的设备道具、12万元的装修费以及6万元的品牌合作费等。

奈雪方面还表示,在坚持“茶饮+烘焙”双品类经营和消费体验不变的基础上,加盟商可根据所在市场的实际消费需求灵活选择咖啡机、裱花间等开店配置。

在此之前,奈雪合伙人的加盟费用分为8个方面,分别为品牌合作费、开业综合服务费、培训费、保证金、设备及道具、装修费、首次配货费用和营运服务费,前6项费用分别为6万元、4万元、3万元、3万元、35万元、40万元、7万元,营运服务费同样在待营业额满6万元实收抽取1%。按此计算,加盟奈雪需支付费用不低于98万元。

这一数字是喜茶的2倍。据统计,若想成为喜茶的单店合伙人,需支付5万元的单店合作服务费、4万元的单店首次培训费用、1万元的设计费、0.8万元的工程监理费、2万元的系统运营使用费、3万元的保证金、设备费15万元起、装修费10万元起,合计费用不少于40.8万元。

而两者之间价格出现差异主要也在于装修费用,奈雪的装修费为40万元,而后者仅10万元。

这是因为在多家茶饮品牌实行“大店+小店组

合”策略之际,奈雪依然坚持开“大店”模式,这一点在合伙人细则中表现十分明显,即奈雪对于门店面积的要求明确限定在90—170平方米的范围。

从加盟范围看,除北上广深及武汉、西安、南京、西藏外,奈雪其他城市全部开放加盟,并且将逐步下沉到县域市场。从整体营收表现来看,2023年80%的门店年均GMV(商品交易总额)达到480万元。多店单月营收超70万元,多地加盟门店春节假期营收超45万元。

## 与行业现状相关

关于此次调整加盟政策的原因,奈雪相关负责人表示,自去年开放加盟以来,全国意向申请热情高涨,为了让更多优质人才加入新茶饮创业事业,对加盟政策和成本进行了灵活调整。

的确,与刚宣布开放加盟时相比,奈雪此次确实降低了不少门槛。去年7月,奈雪宣布开放加盟,资金方面,开一家奈雪的费用就需要100万元左右,主要包括品牌合作费、培训费、设备及道具、装修费、首次配货费等,其中仅设备及道具和装修费就要75万元起。当时,即使是如此高的单店投资,奈雪表示预计一年半左右能回本。

事实上,奈雪调整加盟政策与行业现状似乎存在一定关联。相关数据显示,截至2月底,奈雪全国门店超1800家,已开业加盟门店超200家,完成选址的门店超300家,但这种速度,与同价格区间的喜茶相比,相去甚远。窄门餐眼数据显示,截至2024年2月28日,奈雪门店数为1737家(奈雪披露门店数为超1800家),同期喜茶门店数为3345家。除开店速度之外,从同类型的茶饮品牌来看,奈雪



的加盟门槛和投入资金也并不算低。

在福建华策品牌定位咨询创始人詹军豪看来,随着茶饮市场的竞争加剧,奈雪需要更加灵活地应对市场变化,降低投资门槛能够吸引更多加盟商加入,从而实现快速扩张市场份额的目的。同时,降低投资预算也可以减轻加盟商的负担,提高加盟商的盈利能力及回本周期,进一步增强品牌与加盟商之间合作关系的稳定性。不过,奈雪调整策略后同样会面临一定风险,除降低单店投资可能会影响公司的利润分成模式外,一方面,门店数量增加会为品质把控带来挑战,另一方面,若品牌扩张节奏较快可能会导致竞争加剧,进而影响品牌形象。

关于加盟门槛,喜茶于2022年11月开放加盟,其加盟店以40—50平方米的门店为基础模型,加盟初始投入在40万元出头。相较之下,喜茶正是靠着更具优势的加盟条件完成对奈雪的门店数逆袭。

## 打响价格战 抢占下沉市场

如今,各品牌饮品门店也纷纷陷入价格战。2023年8月,奈雪宣布启动“周周9.9元”活动,主力价格带下沉至9—19元,随后喜茶、CoCo、沪上阿姨等纷纷入局。这样的价格,有助于市场下沉,但

对规模效应也提出了更高要求。据中国连锁经营协会发布的《2023新茶饮研究报告》显示,2023年新一线、一线及二线城市的10家以上连锁品牌新茶饮门店数出现微降,但三线城市仍有小幅增加,下沉市场增长较为明显。

纵观茶饮市场,品牌纷纷寻找增量,不仅是扩大市场份额,还通过创子品牌、开主题店、讲健康故事等方式吸引消费者,更不用提跨界联名和低价营销等常规策略。奈雪若想持续提升竞争能力,还需在产品和服务上再做功课。

詹军豪认为,未来,奈雪还需要不断创新产品和服务,以满足消费者的需求。不仅如此,奈雪还需通过提供更加完善的培训和支持体系等,加强与加盟商的合作,从而提高加盟商的盈利能力和服务质量。此外,奈雪还需明确品牌定位,加强品牌文化和故事的传播,进行差异化布局,并关注市场趋势和消费者需求的变化,及时调整市场策略,保持品牌的竞争力和市场地位。

中国食品产业分析师朱丹蓬直言,在新茶饮整体加盟提速的节点之下,奈雪整体发展非常不理想。奈雪现在降低加盟条件,就是想调整偏重大店模式的加盟策略来抢占下沉市场,但目前下沉市场的争夺正酣,奈雪的步伐有点迟。

# 这群深夜“跑单人”,收入几何?

一方面,夜经济为就业提供了更大的空间。另一方面,夜间经济从业者在各类保障包括法律上需要更多的支持。

加班到深夜的程序员叫了辆网约车回家,孩子深夜突然发烧的父母通过外卖平台在24小时的药店买到了退烧药,前一天下单的商品第二天就到了货。这些都是夜间消费的常见景象。

我国的夜经济正在飞速发展:2016年以来中国夜间经济规模快速增长,2023年预计为48万亿元。飞速增长的夜经济中,服务业者为了生活而奔波。他们是互联网平台的雇员,或者是自由劳动者,他们飞奔在午夜,成为夜经济中不可缺少但鲜有人关注的一部分。他们同样面临所有人类类似的烦恼,比如有从业者对记者说,工资已经多年没有涨了。

## 夜晚跑单的人

2月22日,结束了春节休假的成都美团骑手赵磊,开始了春节后的第一次上班。不同于白天奔波在各大写字楼、商圈接送单的骑手,赵磊通常在每天的傍晚时分才开启一天的工作,他是一名夜间骑手。

33岁的赵磊成为外卖骑手已有6年时间,夜间跑单也有3年。最初人行到决定夜间接单,收入是影响赵磊职业选择的核心因素。赵磊表示,2018年考虑到骑手收入在当地属于比较高的收入,他决定成为一名骑手。“做骑手比较自由,同样的工作时长骑手收入比做其他工作要稍微高一点。对于像我这样没有学历和技术的人,这份工作还是挺不错的。在找到下一份能挣到这么多钱的工作前,肯定会继续跑。”

3年前,赵磊选择改为晚间接单,一方面是因为“晚上的价格更高”。另一方面是因为赵磊自身的作息,赵磊表示:“以前白天接单,有时也会跑到凌晨1、2点,回家玩会手机到早晨4、5点才睡觉,如果白天继续跑单会休息不好。”此外,当时处于疫情期间,赵磊认为晚上送单人更少,也更安全。

因为收入高于白天工作而选择夜间接单的还有网约车司机。

南京网约车司机邢师傅成为网约车司机已有5年,跑单1年后邢师傅从白天工作转变为在晚上接单,每天下午6点出车,到第二天早高峰之前收车。邢师傅表示夜间接单一方面单价比白天高一些,另一方面晚上车少,不会出现堵车情况。

除了外卖、网约车这类新业态,也有从业者已经在夜间工作超十年。快递干线驾驶员张师傅表示,他最初从事道路划线工作,和这份工作相比,干线驾驶员工作时和同事换班,不需要熬一整夜,因此他选择了换工作。同时,相较于快递的同城驾驶员,张师傅表示干线驾驶员收入略微高一些,因此坚持了十多年。

乌鲁木齐百草堂大药房克拉玛依东路店店长郝亚琴对记者表示,在2019年药店转为24小时营业后,她和几位同事开始了轮流值夜班,通常一周需要值1到2次夜班,时间从夜间11点到第二天上

午9点。对于药店改为24小时营业,郝亚琴认为很有意义,“夜班经常会遇到一些顾客紧急用药,或者半夜有小孩发烧腹泻,或者有突发的外伤,这类紧急需求比较多,我们就会帮忙和处理。”

刚开始上夜班时,郝亚琴和同事都感觉有些不适应,后续工作带来的成就感弥补了夜班带来的变化,“刚开始上夜班大家会面临一些挑战,但是遇到急需用药或者开车寻找24小时营业药店的人,帮到他们之后心里很欣慰,这也是我们一直坚持的原因。”

## 没有社交的人

虽然不少从业者因为高收入选择夜间工作,但夜间工作通常有更多的挑战。

职业病是夜间工作者的挑战之一。邢师傅表示,“司机的职业病和白天跑单差不多,腰椎间盘突出、肩周炎是司机都会有的职业病,同时熬夜伤肝。”

此外,在凌晨接单,最常见的是接到喝了酒的顾客,这也是司机最不愿意碰到的情况。对此,邢师傅称,“跑单最不愿意碰到的情况是乘客喝到不省人事,没有人陪同。一般这种情况都是别人帮忙叫车,我就喊帮忙打车的人陪同,如果不陪同只能拒载。”

张师傅也表示,在从事这份工作十余年间,他的腰颈椎都有损伤,肩周炎也时常发作。

郝亚琴表示,夜班或多或少都会影响身体健康,“上夜班肯定有些‘熬’人,生活质量会有一些下降,但是我们从事服务业,所以自己愿意付出,家人也比较支持。”由于值夜班,郝亚琴和同事目前都习惯了晚睡,“不值夜班的情况下,晚上的一两点也不会睡觉。因为养成了习惯,总感觉会有电话,或者顾客在微信上咨询用药。”

无论是网约车还是外卖配送,夜间订单明显少于白天。但从受访者的态度看,上述情况并非坏事。

网约车方面,夜间跑车时空车情况较多,有时空车时间接近一半。邢师傅表示如果白天接一单从市区到郊区,回程也能接到单,夜间如果是市区去往郊区的订单,一般会空车回市区。

体验过夜间的良好路况,从业者并不愿意转为白天接单。邢师傅表示,目前夜间接单的收入与白天接单的收入相比几乎没有差别,但是自己不考虑重新在白天接单,原因是习惯了晚上良好的路况后不适应白天的拥堵,“虽然白天从市区到城市外围不需要空放,晚上接单去城市外围会空放,但是白天堵车,相较之下更能接受夜间跑单。”

外卖配送行业同样如此。目前白天送单的价格和夜间送单价格相比价差缩小,但是赵磊依然选择夜间跑单。他表示虽然白天订单多于夜间,但效率并不高。“白天单量大意味着商家出餐时间更长,另外白天路况更加复杂,也更花时间。”

另一方面,在骑手看来,每天的单量与时间长短有关,“每天送单就看跑的时间长短。一天跑50单或者100单都有,时间越长送得越多。只要努力,夜间跑单依然能获得不错的收入。”目

前,赵磊通常晚上8点出门跑单,跑单10小时左右,运气好的情况下能跑个70多单,一般在早高峰来临前回家。

夜间工作、白天休息带来的一大改变是没有社交,但是上述受访者纷纷表示这也避免了无效社交。1982年出生的邢师傅表示:“目前日常没有什么社交,像我们这个年龄段无谓的社交该断趁早断。”

赵磊也认为夜间工作减少社交是“好事”,“以前在白天工作还会有一些社交,晚上工作基本上没有社交了。四川人都喜欢打麻将,以前白天跑单有时候朋友会叫我去打,现在避免了一些不必要的娱乐活动。”

## 夜经济的底色

从就业环境看,部分从业者发觉夜间工作的同行越来越多,竞争也更加激烈。

在赵磊看来,越来越多骑手开始从事晚间的工作。“现在晚上去任何一个地方基本上都能看见骑手,前几年不会。”

对于这一情况,赵磊的站长杨勇对记者表示,近年来选择跑晚高峰及宵夜订单的骑手在增多。一方面随着夜经济的进一步繁荣,许多用户选择在夜间下单,夜间单量比之前有所提升,单多自然能吸引骑手来跑。另一方面是因为夜间的许多时段,比如宵夜时段的订单,平台会给骑手一些额外的补贴,也吸引骑手选择夜间接单。此外,骑手是一个比较自由的职业,有些兼职骑手本身白天有工作,下班后选择跑单挣一些零花钱的骑手也不少。

杨勇反馈,春节过后,大家都返程上班,近期夜间外卖订单增加,夜间接单相对来说比白天的竞争更小,补贴更多,也吸引了很多骑手在夜间跑单。从业态看,杨勇表示,夜间比较多的订单是宵夜,比如烧烤,另外就是比较急的买药订单。夜间消费场景越来越成为一个重要的消费场景,部分专做宵夜的店会营业至凌晨,一些店也会选择24小时营业。

从药店数据看,夜间购药的需求也在增加。“最近晚上九点以后的美团买药订单,很多是退烧药、感冒药这类需求,这里面小朋友用药需求大概会占到30%。”上海华氏大药房门店有关负责人介绍,目前上海华氏大药房在上海全市有100多家直营门店开通了24小时药店服务。

艾媒咨询数据显示,2016年以来中国夜间经济规模快速增长,预计2023年将达到48万亿元。2023年期间中国居民夜间时段参与的主要业态为线上线下购物、餐饮宵夜、休闲娱乐和出游出行,参与指数分别为4.13、3.93、3.90、3.69。

具体到多个行业,夜间消费也在增长。美团数据显示,全国县城范围内,2023年10月包括商品零售订单、服务零售订单在内的订单,有四成发生在夜间。2024年2月,56%的24小时便利店订单发生在夜间。此外,今年春节县城24小时便利店数量同比增长25%,夜间订单数同比增长62%。

根据T3出行《2023年度出行消费报告》,2023年,前往酒吧、夜市、深夜食堂等目的地的订单同比增长41%,深圳、成都、重庆、长沙、上海、杭州、东莞、青岛、苏州、广州是夜间出行需求最多的十大城市。

艾媒咨询CEO张毅对表示,夜间工作的人群增加与夜间市场整体规模扩大密切相关。随着消费者在夜间的消费娱乐以及各种活动的增加,夜间消费需求逐渐旺盛,带动了整个市场体量不断增长。在此背景下,相关的用工需求也逐年增加,容纳了庞大的劳动人口。这个过程中,网约车与夜间活动的频繁有密切关系,出行需求是夜间活动的重要特征。外卖主要与年轻人的消费习惯有关,以及部分人工作时间延长有关。近期跨境电商贸易上升的势头非常迅猛,近两年以20%的速度增长,相关从业者工作时间在夜间,对夜间消费的需求也在增加,外卖员在其中扮演着非常重要的角色。

## 收入几年没增长了

行业快速发展之际,也存在不少问题。从反馈看,网约车、干线驾驶员等行业的从业者过去几年收入并没有增加。

邢师傅表示,最初平台有补贴的情况下,夜间跑单的收入比白天收入更高。在平台取消了补贴后,每天的收入下滑了100多元。邢师傅表示目前的收入相较于此前“腰斩”,“现在平台间竞争激烈,单价下调,收入跟以前没法比,直接腰斩。刚开始跑网约车月流水超过2万元,现在一个月流水大约在15000元,减去车租、充电费等费用,每个月到手7000元到8000元。”

从事干线驾驶员十多年的张师傅表示,工资已经多年没有上涨,“周围不少司机正从快递转物流,因为物流的时效要求比快递低,罚款也少。”

此外,干线驾驶员的工作压力在增加。张师傅表示,近两年快递公司对于干线运输的时效趋严,“以前时效要求是平均时速70公里,考虑到突发情况,司机的平均时速要大于等于80公里。现在时效要求75公里,路上就需要跑到90公里,有时甚至要跑到100公里的时速才能赶上规定时效。”

对于夜经济从业者的挑战,张毅表示,夜间是常规休息的时间,对从事相关职业的人群会形成生理的逆周期,如果相关的配套以及服务有保障就没问题,但客观看目前还有很多挑战。例如白天工作人群可以享受公共交通,也可以在休息之余找到休闲空间,夜间工作的环境目前还没有相关的配套和支撑。

张毅认为,夜间经济的空间越来越大,文娱消费、休闲娱乐等场景都有较大的发展机会。一方面,夜经济为就业渠道提供了更大的空间,但另一方面夜间经济从业者在各类保障包括法律上需要更多的支持。相对于白天的法律环境、产业环境、社交环境等,夜经济是一个新的命题和方向,随着经济的发展,也需要更加关注相关从业者的就业环境。

来源:第一财经 陆涵之/文