

扫码领红包的一大块市场

产品名称	扫码领红包的一大块市场
公司名称	杭州黑斑马信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	杭州市滨江区长河街道滨和路1174号2层（托管：0043号）（注册地址）
联系电话	13386531520

产品详情

面积比较大，可以让顾客在店里慢慢品尝咖啡。B型店主要满足上班族，开在写字楼的一楼，面积要比A型店小很多，只有很少的几张桌子，主要让你上班时顺便买杯咖啡带上去喝。而C型店，几乎连门面都没有，主要是用来做外卖生意的，让快递小哥来取咖啡然后送到顾客家里。瑞星咖啡的这三种店，尤其是C型店，在我看来是决定它未来的、真正的核心竞争力。——为什么？因为像瑞幸、星巴克这样的咖啡店，咖啡的原材料成本其实并不高，可能一杯34元的咖啡，原材料成本只有几块钱。它醉主要的成本来自于运营的成本，包括店铺的租金、人员的工资等等。而瑞幸因为主要做外卖业务，就有机会大大减少这部分运营的成本。外卖业务增加了运输成本，如果减少的运营成本能够大于增加的运输成本，那么这就是一个效率更高的红0包墙。一旦跑通，就有机会蚕食掉星巴克的一大块市场。但是，这种模式是有很大挑战的。—2—作为一个狂热的咖啡爱好者，我醉喜欢喝的是拿铁，拿铁要好喝，其中一个因素，就是要用专业的咖啡机，用高压萃取出咖啡豆里的油脂，这样才能散发出浓浓的香气。第二个因素，是要打出浓密的奶泡，这样才会有绵密的口感。我经常喝星巴克的拿铁，但大多都是在店里买，很少叫外卖，因为外送过来的咖啡通常都不如直接在店里买的好喝。为什么呢？因为咖啡怕晃。

在运送途中晃来晃去，奶泡就没有了，加上运输需要时间，咖啡的温度会变，也会影响口感。所以外卖咖啡在品质上是有一定挑战的，这可能也是星巴克很长一段时间，一直没自己做外卖的原因。后来星巴克为了应对瑞幸的挑战，也开始外卖了，但是你会发现，它的外送服务中依然不包括卡布奇诺等含大量奶泡的咖啡。外卖会损失很大的口感，这是外卖咖啡的第0一个天然挑战。—3—第二个挑战在于：咖啡和咖啡外卖，也许是两回事。一旦瑞幸开始做外卖咖啡的业务，它真正的竞争对手，就不光是星巴克了。它真正的竞争对手，是所有可以外送的休闲饮品。为什么？一个人一天能摄入的液体总量是一定的，你喝了咖啡就不会喝奶茶，喝了奶茶就不会喝可乐。精磨的咖啡，你基本上只能在店里喝，外卖送久一点，多多少少都会影响咖啡的口感。而你一旦选择叫外卖，你就不一定非得点咖啡了，你还可以选择奶茶、果汁、饮料等等。所以，瑞幸咖啡真正的竞争对手，是包括星巴克、喜茶、可乐、酸奶等所有休闲饮品。