

# 甜蜜友约：县城茶饮店3个经营之道

产品名称	甜蜜友约：县城茶饮店3个经营之道
公司名称	广州万汇企业管理有限公司
价格	.00/个
规格参数	品牌:甜蜜友约 项目:柠檬茶加盟 产地:广东广州
公司地址	永平街道丛云路839号利都商务中心
联系电话	020-31212610 16676790201

## 产品详情

茶饮市场在一二线城市趋向饱和的状态，让许多茶饮品牌开始在县城乡镇这些下沉市场寻找市场机会，但即使你是省城品牌，到了县城也不意味着就是降维打击，在县城开茶饮店依然要适应当地市场做调整，迎合小镇青年们的消费习惯。在县城开茶饮店，甜蜜友约总结了以下3个经营之道。

1. 产品要多，品类要全，SKU涵盖茶饮市场上的流行要素。

和大城市精简菜单，走细分品类赛道的做法不同，下沉市场应该有尽可能多的品类。县城里购买茶饮的人有什么特点？他们能通过互联网接触到外界各种新奇的网红茶饮产品，但是身处县城，买不到。如果县城的茶饮店就能买到大城市会有的网红饮品，那么这家茶饮店在县城里就具备了竞争优势，能满足县城消费者追赶潮流的心理。

多品类提升复购率，想喝的这里都能找到，有需求的时候顾客自然先联想到这个品牌。

2. 茶饮价值感的表达。

比起大城市动辄几十元一杯的茶饮，受县城消费水平和大众消费习惯的限制，小镇青年们正注重性价比，所以县城开茶饮店，茶饮应尽可能把价值感做足，让消费者能“看得见”实惠，份量、水果的新鲜度做显性化表达。

3. 县城圈子较小，茶饮目标受众有效，但口碑传播速度快，只有与顾客建立情感链接，通过建立社群，拉近与顾客的关系，注意日常的维护运营，做活动搞优惠，转化为自己的忠实顾客，培养顾客的忠诚度，才能支持门店的长久经营。

以上方法中，产品要尽可能多不代表要一应俱全，还有考虑经营效率、资源浪费的问题，茶饮要体现满满价值感也要考虑利润问题，不能一味让利导致亏本，经营者应该找到其中的平衡。但是如果创业者没有经验，不知道具体应该怎么做？也可以选择和甜蜜友约柠檬茶这样的品牌进行合作，甜蜜友约总部能为创业者提供整店输出服务，除了开店筹备，在后期经营上还会为创业者提供指导。甜蜜友约属于小本茶饮项目，投资成本低，多品类经营，在县城开店有较大的获利空间。