

茶饮巨头 从这里走向世界

蚌埠融媒体记者 陈瑛



银泰甜啦啦餐车

“截止到2022年12月，线下销售累计500000000杯。”

“鲜果茶销量位居全国第二，共110000000杯。”

“累计签约门店超过6000家。”

“品牌粉丝和会员数量超过7600000人。”

“覆盖31个省级区域，200多个城市。”

.....

以上这些都是国内茶饮品牌甜啦啦的骄人战绩。

2015年，甜啦啦在蚌埠创立，小城起步，70%的门店位于县城、乡镇，依靠极致性价比在品牌创立5年间开了4000多家门店，至今，签约门店数超过6000家。

奈雪的茶总部位于深圳、茶颜悦色总部在长沙、喜茶总部在深圳、CoCo都可总部在上海……这些拥有茶饮市场绝对流量和人气的品牌在选择总部时，都优先考虑了国内一线、准一线或是省会城市。而同样是市场头部品牌的甜啦啦为何会钟情于蚌埠？

甜啦啦品牌创始人王伟出生于农村，2005年，他决定去邻近的“大城市”蚌埠闯荡一番。一碗麻辣烫，让王伟认真经营了七年，开了不少分店，但因为并没有建立完善的体系，更谈不上标准化和批量复制，企业后续发展增长乏力。一心想把事业做大的王伟，再次寻找新方向。恰好此时，皇茶Royal tea(喜茶的前身)等新型茶饮开始兴起，他敏锐地嗅到商机，于是以壮士断腕的勇气果断放弃麻辣烫，投身茶饮行业。

2015年，在积累了丰富的茶饮门店运营经验后，王伟正式创立自己的品牌“甜啦啦”。

彼此成就 互相赋能

企业是激荡城市发展的最大活力源泉。

城市与企业是紧密的利益共同体、命运共同体，一座城市的繁荣兴盛离不开企业的蓬勃发展，企业的蓬勃发展也离不开政府为之打造最适宜的发展生态。

对于飞速发展的甜啦啦来说，蚌埠这座城市持续提供企业发展所需的资源、服务，不断优化营商环境。

5月20日至21日，由安徽省供销社联合社、安徽省商务厅、蚌埠市人民政府共同主办的2023“5·21国际茶日”安徽主题活动暨徽茶国际贸易洽谈会在蚌埠举办。蚌埠市拥有东西贯通，南北通衢的区位优势，是全国性综合交通枢纽城市、国家骨干冷链物流基地和生产服务型国家物流枢纽，“蚌西欧”班列可直达“一带一路”沿线45个国家和地区，蚌埠民用机场正在加快建设，公、铁、水、空综合交通的运输体系已基本形成，为徽茶出海、走向世界创造了便利条件。

虽说条条大路通罗马，但蚌埠无疑可以为企业提供一条更便捷的出海道路。条条优势，都成了甜啦啦发展的绝对助力，并且每一条都踩在了点上。

近日，王伟结束对印度尼西亚市场考察洽谈，品牌出海计划正式启动。

“东南亚会是我们海外第一站，第一家甜啦啦有望落地在印尼，紧接着就是欧洲，我们的目标是全球。”王伟说，甜啦啦的计划是借助出海战略的落地，持续不断的优化更多可靠、优质的资源，进而推进中国茶饮品牌的全球化发展。

显然，蚌埠的交通优势、区位优势已经为甜啦啦布局全国带来了诸多便利，甚至也已经成为其启动海外战略的重要支持。

2022年，甜啦啦产业园正式启用，完成了品牌上下游供应链、布局仓储物流、定制标准化运营的完整产业布局，并基于品牌的开疆拓土，分别在沈阳、哈尔滨、长沙、郑州、海口、石家庄、蚌埠总部设置7个核心城市布局仓储基地，自上而下、由内而外地构建企业发展实力，为布局全国、走向全球做准备。

为了坚持打造高品质、真新鲜的中国茶，在源头原料的把控方面，甜啦啦采用源头直采，打造自己的果园、茶叶基地、产业园。例如安岳柠檬、海南小青橘、秭归脐橙、大凉山桑葚等等，自有果园直采，全国配送，保证水果的新鲜。此外，甜啦啦还在福建、湖南、广西、云南建立四大茶基地，保证茶叶品质优质稳定。

在甜啦啦的版图上，蚌埠不仅建有企业最重要的仓储基地，也成为贯通各个基地的重要枢纽，绝对为核心。蚌埠对于甜啦啦的重要意义不言而喻，企业总部落在这里，稳如泰山。

就像王伟说的，“蚌埠总是给我带来好运气。”

蚌埠这座网红城市，也让甜啦啦



门店员工工作中

“这里是福地，绝不离开”

起点在蚌埠，或许是命运的安排。诞生于蚌埠的甜啦啦，并没有急于走向“北上广”这样的一线城市，而是在三、四线城市扎根，瞄准“下沉市场”。当高端茶饮以及其他竞争者在一、二线城市打得头破血流时，甜啦啦在其主宰的市场和深耕的领域悄无声息地获得了巨大能量和滋养。

甜啦啦通过“小店模式+极致性价比的产品+连锁”方式不断完成对下沉市场的占领，积极开展“学校-社区-商圈”部署战略。其门店牢牢把控三、四线城市的学校、社区、街边等市场地域，主打平价、高质、美味，平均客单价在10元左右的茶饮产品对处于基层消费水平的“小镇青年”而言相当有吸引力。

“诞生于蚌埠，我们愿意视其为为企业偶然得到的一分幸运。”总经理许周认为，没有盲目地选择一、二线城市，总部在蚌埠创立，反而让甜啦啦得到了更

多的机会。因为，这里的物价成本远比一线城市要低；这里的对手大多没有走向全国连锁的野心；这里的市场有更广阔的消费群体……

“蚌埠是我的福地，也是我的第二故乡，甜啦啦绝对不会离开这里。”创始人王伟坚定地说，蚌埠是蓝图和梦想开始的地方，下沉市场已经是业内的共识，一些在一、二线城市的品牌现在转过头向三、四线城市扩张，这恰恰说明我们当初的发展战略是正确的。守好我们的大本营，牢牢抓住三、四线城市的广阔市场才是我们该坚持下去的。

王伟认为，最近几年，有太多品牌倒在盲目冒进下，盲目扩张、盲目转型、盲目跟风等现象层出不穷。甜啦啦一直是稳中求胜，坚守三、四线城市，尤其是以北方城市为主的下沉市场，稳扎稳打，绝不盲目跟风，也就避免在跟风中迷失自我。

尝到了流量的红利。作为蚌埠本地茶饮领域代表品牌，甜啦啦积极与蚌埠市文旅部门合作，实现了企业与城市互相成就，互相助力的发展新局面。城市为企业引流，企业对宣传城市文化、助力城市文旅融合发展起到进一步推动。

甜啦啦的一位企业高管透露，未

来，甜啦啦将充分挖掘和创新“蚌埠味”饮食文化，借助社会化媒体提升品牌与粉丝的互动，通过线下营销活动助力门店销售引流，拓展品牌跨界合作助力用户拓圈，以此赋予一杯新式茶饮更多文化内涵、情感共鸣，让越来越多的人能够用一杯鲜果茶感受到“蚌埠味”。

持续释放红利 “营商”中“赢商”

营商环境优不优，企业说了算。

对企业而言，让“纸上”红利快速落实现成真金白银才是真帮实帮。近年来，蚌埠全力推进优化营商环境，促发展，打造优质高效的市场环境，着力从减税降费、金融支持、行政审批等多方面综合施策，精准发力，持续激发市场主体活力。

“过去这几年，各级政府都在政策上都给了我们企业非常大的支持，我们才能在面对各种市场挑战时没有后顾之忧，奋力冲刺，发展不断向好。”

安徽汇旺餐饮管理有限公司副总经理许周对近年来蚌埠的政策红利感触良多，他认为企业在蚌埠发展持续加速，与精准有效的助企政策密不可分，良好的营商环境让企业可以放心经营，不断提高企业的运营效率和市场竞争力。通过持续的理念创新和服务更新，助推企业做大做强。

“你们企业有一笔抵减，这个月要抓紧完成申报……”禹会区税务局工作人员周难的日常工作之一就为企业办理“保姆式”税费办理服务。除了上门走访，在日常工作中禹会区税务局还拓展了“非接触式”服务渠道，打造“线上辅导+精准答疑+快速响应”一站式办税服务模式，依托企业直联平台提供“问办查评送”一体化的征纳互动服务，将100余项税收优惠政策精准整合成

适配度较高的政策“礼包”，实现一键检索、优惠尽享，运用大数据推动“政策找人”。

各种“及时雨”转化成为实实在在的资金和服务，让企业能更灵活、有底气开展新品开发、开拓市场。根据初步统计，去年以来，该企业享受企业所得减免除减免企业所得税242万元，房产税和土地使用税减免税额1.2万元，一般股息红利等权益性投资收益免征企业所得税优惠7921万元。

为支持甜啦啦品牌走向全球，禹会区助力企业建设生物降解包装制造项目，以甜啦啦品牌为依托打通上下游，实现产业链协同发展。该项目位于禹会区国家级新型工业化产业示范基地内，租赁双创孵化产业园7500平方米厂房，于2022年10月底签约，总投资1亿元，计划建成年产10万件包装制造生产线40条，已于2022年12月中旬进场施工，2023年4月建成投产。达产后可实现年应税销售收入1.3亿元以上，年入库税收550万元以上。

真材实料的产业空间、特色鲜明的产业体系、真金白银的惠企政策，助推行业巨头出海和重磅项目落户，蚌埠正凭借动能强劲的创业硬核吸引力，成为创业者追逐梦想的“起点”。

(本版由受访者供图)



接待前台



甜啦啦联名杯套



培训员工



生产线



门店顾客盈门