



奶茶们又在争C位 新国潮和爷青回 年轻人都爱

中青报 中青网记者 孟佩佩 齐 济 见习记者 张 雯

打开电脑,再次看到青春时代看过的电视剧《西游记》、动画片《名侦探柯南》和少儿节目主持人金龟子时,你会不会发送弹幕感叹“爷青回”?哔哩哔哩近日发布的2020年度弹幕榜单中,这句“爷的青春回来了”的缩写语,凭借超540万次弹幕发送量成为年度热词第一。

在青创头条11月创业公司传播影响力排行TOP100中,凭借网络热点事件的极高关注度,蚂蚁金服、抖音、小鹏汽车、理想汽车和B站跻身榜单前5名。有意思的是,小鹏汽车从上月排行第十七位冲至本月第三位,全凭创始人何小鹏的一封信。他在信中提醒员工,要放眼长线利益,不能只盯着短期股价的涨跌,而应关注自身业务的成长速度。

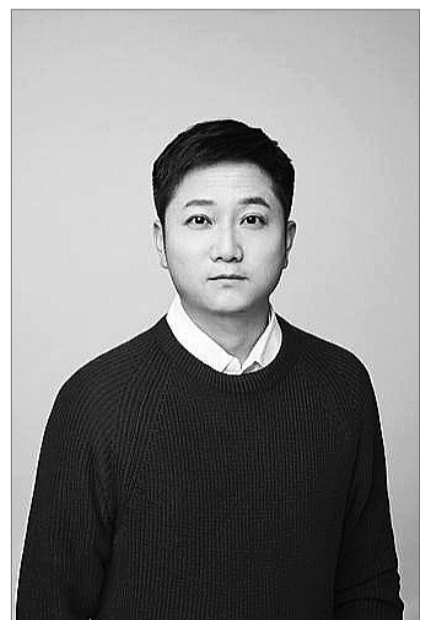
值得重点关注的是,年轻人不仅在感慨“爷青回”,还对“新国潮”“新国货”保持了高度关注。11月19日,中国原创美妆品牌“完美日记”母公司逸仙电商的创始团队,敲响上市大钟。这让完美日记在近3个月的青创头条创业公司传播影响力排行中,从第五十位升到第十四位,一路高歌猛进。青创头条热点事件显示,完美日记也成为新消费商业现象中的典型案例。从小红书、微博、B站、抖音,再到电梯、地铁、街边广告,完美日记是躺在营销上成长起来的。用素人博主带货,比明星和头部主播更具真实感,击中了年轻人的心。

一边是完美日记要成为“中国欧莱雅”的梦想似乎又近了一步,另一边,立志走上“中国迪士尼”之路的国潮玩具社区泡泡玛特也有了新发展。青创头条热点事件显示,泡泡玛特已通过港交所聆讯,预计在12月中下旬上市,成为“盲盒第一股”。更有意思的是,自“秋天的第一杯奶茶”后,奶茶届的C位之争进入了“白热化”状态。喜茶成为中国连锁经营协会新茶饮委员会发起成员后,对“新茶饮”提出两大标准:天然用料、塑造品牌。这也是作为行业开创者和代表性企业的喜茶,首次对“新茶饮”行业明确提出自己的定义。一直“蜗居”在湖南的茶颜悦色,这一次凭借湖南省外首店“武汉店”正式营业,冲上了微博热搜首位,并跻身青创头条月度传播影响力排行榜第二十三位。奈雪的茶准备上市的新闻频出,健康新茶饮品牌沪上阿姨凭借近亿元融资的完成,首次登上青创头条月度传播影响力TOP100排行榜。

在城市风格与市民胃口 中创造时尚

一杯奶茶为何成为城市青年的标签

中青报 中青网记者 孟佩佩



吕良

中青报 中青网记者 洪克非

12月1日,茶颜悦色湖南省外首店在武汉正式营业,顾客在门店外排起长长的队,把这个区域品牌首次迈入湖北的消息顶上了热搜。

其实,一个多月前,作为长沙标签之一的“茶颜悦色”已经尝试把脚步跨进了湘鄂边界的常德,同样被粉丝热捧。创业近7年的吕良已经做好了出征的预案,他期望让自己的奶茶一步步走进国内大部分二线城市。

想让自己的奶茶一步步走进国内大部分二线城市。

卖花男孩 的命运转折

与外界猜测的“富二代”相差甚远的是,1979年出生的吕良,家人最牛的岗位也只是“省图书馆的工作人员”。高考失利后,吕良进入长沙电大学习3年,之后在市内一个影视城工作,卖爆米花和饮料,同时还负责检票,帅气的吕良常被戏称为“卖花男孩”。好学的他一边工作一边学习,拿到了湖南师范大学汉语言文学的自考本科文凭。

2001年,一次橱窗玻璃滑落事故彻底改变了他的命运。那次,吕良和几个同事一起安放橱窗海报时,大片玻璃突然坠落,吕良出于本能伸手去接,惨剧瞬间发生,他的左臂被几十斤重的玻璃深度割伤,鲜血四溅。

此后两年,他的左臂做了多次手术,神经、肌腱全部重接,康复花了一年多时间,但神经末梢已无法保有以前的功能。一只手持票肯定不行,总不能用嘴巴去撕票吧,吕良开始琢磨今后的人生路。

读电大期间,吕良就喜欢画广告画。伤愈后,他骑着单车,走遍了长沙中心区域的所有小门店,给有需求的门店画海报。别人用白底我用彩纸,别人用马克笔我用水粉。有时画画可以搞一个通宵,累了就躺在地上睡一两个小时。回忆那段画海报的时光,吕良称比现在满街开奶茶店还快乐。目前他在影视城的工作,是父母给安排的,没有什么存在感。而从那时开始,每一步都是自己在全力打拼。

本世纪初,长沙餐饮娱乐业蓬勃发展,一些酒楼餐馆更注重整体形象设计,然而限于实力,无法设置文宣专员。市场需求之下,最多时,吕良同时做八九个文宣兼职,工资可以从每月5日陆续拿到30日。

勤快能干的吕良也开始得到一些餐饮老板的赏识,一位汤煲类餐厅的负责人将其带入了餐饮业,停薪留职的吕良由此下了海,并一发不可收拾。

失败的餐厅老板遇到带路人

此后没多久,自信心爆棚的吕良就打算开办一个“打粗粮概念”的盖浇饭餐馆,试图开创一个“健康餐饮”产业,地址就选在长沙市最核心商圈附近的小巷内。

为了打响“第一枪”,吕良辞掉所有文宣兼职,拉上父母和舅舅一起创业。考虑将来事业做大需要货运,他甚至让父亲去考了一个驾照。然而,现实是残酷的,快餐店仅开了3天就关门大吉,剩余的物料,一家人花了好长时间才消耗掉。

回忆起那段灰暗的日子,吕良仍心有余悸:“从满怀自信,到发现自己什么都不是,唯一做对的,就是及时止损。那两三个月,吕良萎靡不振,但创业的念头始终没有放弃。重整旗鼓后,他一边重拾旧业做文宣,一边等待契机。”

2008年,一位朋友请他来做一个“魔鬼鬼爪”的食品宣传创意。吕良感觉这是一个机会,不仅没收设计费用,还投资做了股东。当股东给吕良带来了从未有过的体验:朋友非常会做生意,他领着吕良进货、选址、打理店面、商务谈判,一步步走下来。吕良从最初的店长,最后成长为整个企业的实际负责人,彻底完成了从文案设计师到企业经营者的角色转变。

虽然入股后只拿了一个月分红,吕良心满意足:要从长期看,短期的利益其实没有意义。重要的是,我跟着一个聪明人,贴近去学。

由于食品供应方和加盟店的管控等因素,这一创业项目最终失败了。后来,吕良又开了一个台湾品牌的加盟奶茶店,虽然店面在长沙最热闹的步行街,仍然没有成功。贤惠的妻子一边帮忙善后,一边安抚备受挫折的吕良。二人思前想后,仍然觉得奶茶这个行业不错,失败主要是自己不懂。

分析比较之下,两人认为,以前做这类餐饮,一招鲜就能成功,现在竞争的是综合实力,口味设计、形象概念、选址、服务都要强。吕良爱听周杰伦的歌,喜欢方文山的词,也曾做过一些古风创意的策划,他从周杰伦的“中国风”中得到启示,开始从传统文化中寻找自己的定位。来一个中茶西做,纯牛奶加上好茶叶,再用洋气的咖啡机来现场制作。

这一次,辛苦创业多年的吕良夫妻终于苦尽甘来。

踏上了茶饮爆发的时代红利

在外界看来,茶颜悦色区别于其他茶饮品牌最鲜明的标签,是“文化属性”。比如杯子的创意,都来自名家名画:二十四节气、优雅古装美女,这些让茶颜悦色在年轻消费者心中成为传统文化的代言,俘获了大量青年粉丝,尤其是长沙诸多高校的大学生。

吕良称,他把年轻人对文化的理解看得很重。一个产品或场景做出来,要去找消费者的共鸣,本身中国风就是一个很好的话题。而且我们的发展,正好赶上了弘扬传统文化的大势。

但在同行看来,茶颜悦色非常善于抓住年轻消费者。奈雪的茶的投资人、天图资本的潘攀也投资了茶颜悦色。谈到为什么投资时,他解释说:“茶颜悦色有和顾客沟通的能力。”

这一核心竞争力,吕良认为也是被逼出来的。因为奶茶研发时他摒弃了原来的台湾制法,改成了咖啡元素,用“牛奶+茶的搭配,在价格上并没有优势,那时候很多人骂他:别人6元一杯,你这11元一杯,还没珍珠,你卖什么奶茶?”

吕良开始让店员“教”顾客如何享受奶茶,常常出现店员拖着顾客不放,像唐僧一样唠叨,要求顾客必须按照规定的方式品尝,时常会产生点小尴尬。小票上的产品使用说明,长篇大论得像一份产品说明书。

其实很多服务行业搞不好的真正原因,不是没有好产品,而是没有做好服务。吕

返乡创业助力乡村振兴

中青报 中青网记者 谢 洋 实习生 王萧然

一定要靠自己!回忆起遭遇车祸卧床半年,到逐渐恢复行动能力后从头开始创业脱贫的经历,已过不惑之年的陆大宇语气坚定。

陆大宇是广西桂林阳朔县高田镇龙门村农民,一直靠外出打零工养活一家人,日子还算过得去。2017年1月,陆大宇的父亲突发心肌梗塞,做心脏搭桥支架扩张手术及后续治疗的费用,让这个家庭背上了沉重的负担。祸不单行,当年4月,陆大宇骑摩托车意外摔倒,多处骨折。经过半年卧床休养,虽逐渐能下床行走,但腿跛了,做了不少重活儿。因病致贫后,陆大宇于2017年由高田镇政府认定为贫困户,成为政府重点帮扶的对象。

上有70多岁的父母,下有正在读初中的女儿,陆大宇觉得自己是家里的顶梁柱,不能只靠妻子在超市工作的收入维持生计。他从养殖小龙虾的叔叔那里得知,养虾虽然比较耗精力,但不算力气活儿。龙门村水质资源好,气候适宜,小龙虾养殖成熟后可直接配送至县城各大酒店餐馆,不愁销路。

就这样,茶颜悦色花了几年时间的坚持,反而形成了一个效果:大家觉得这个奶茶店很特殊,服务很稀缺,卖得不容易。

除此之外,在维护用户黏性方面,他们还推出了“永久求偿权”的创意。只要顾客觉得口味有异,可以行使“一杯鲜茶”的永久求偿权,任何时间走进任意一家“茶颜悦色”门店要求免费重做。

此招效果显著,不少粉丝会用晒自己“免费求偿”的经历来求点赞。更与众不同的是,公司的官方公众号还敢于“自曝家丑”:不但会放出用户的差评,每个月还会定期发布“食安自查报告”。对表现不好的门店,不仅“通报批评”,还公布食品安全隐患、整改要求,甚至会公布操作过程的监控视频。因为良好的互动性,他们公众号一篇文章常常能得到上千的留言。

在吕良他们忙于耕耘之际,喜茶、奈雪的茶等新式茶饮品牌横空出世,强势推开了一个奶茶新时尚空间,也间接为“茶颜悦色”开了路。

学习、不断进化,才能活下来

2013年-2016年间,喜茶、奈雪的茶、鹿角巷、乐乐茶等品牌相继崛起,奶茶市场规模成倍增长。这些新式茶饮配料方式各异,多通过口感、健康、时尚切入市场,吸引着年轻消费者。同时,借助微信小程序和外卖,新式茶饮更吸引了大量线上订单,预定单和到店自取等方式,大幅提升了店铺坪效。

相比其他新式茶饮的定价稍显高端,茶颜悦色的“客单价”基本保持10多元一杯的风格。平和的吕良更欣赏“茶颜”的平民气质,我非科班出身,跟的都是些平爱好中国文化的小朋友。

他不向往一线城市大城市的竞争,却期望能先慢慢开向各个省会城市的大门。

吕良觉得,新式茶饮的成功,得益于时代的红利:高铁网带来的人流涌潮、购物中心化、微信支付、社交网络的崛起,等等。他的品牌里,传统文化被视为支撑性优势,毕竟任何一个外国品牌都不可能比我们更懂中国。

经历了多次创业失败的吕良驱动着公司一大波90后的员工学习、领悟,他常把海底捞的管理经验反复传递给骨干层,在产品设计和管理的细枝末节上营造出品牌的“溢价”和管理的“壁垒”。

长沙人习惯并喜欢这样的模式,并予以了认同。久而久之,对长沙年轻人来说,跟朋友出门逛街,买一杯新买的奶茶,再自拍发朋友圈是一种社交习惯,即便排队也心甘情愿。来自外地游客对“茶颜悦色”的好评,甚至会被长沙人视作游客对这座城市品牌的认可。

事业蒸蒸日上,没有让这位在长沙已经拥有200多家店面的企业家膨胀。吕良一直坚定地拒绝加盟者的热情,然后骑着他的“小电驴”,一遍遍巡视公司那些相隔不远的店铺,审视着市场的变化。

90后北京女生王萱准备在网购平台购买椰子水时,偶然发现一家专门售卖临期食品的网店,多种多样的几乎是正价产品1-3折价格的小零食,让她忍不住剁了手。没想到到货后,口感还不错。最近,她又瞄准了一家专门售卖临期进口巧克力的网店,对她来说,折后23元一盒对比正价89元一盒的诱惑太大了。

90后男生赵鸿宇也喜欢在大型超市的临期食品专柜购买酸奶。买二送五真的太实惠了,他对记者说,这些酸奶保质期大概还有一个多星期,但买回家去两三天就喝完了,没有过期就没有问题,像酸奶、牛奶和膨化食品等都不会影响口感。不过,他觉得,临期的生鲜产品还是不会去买,口感会受影响。

近几年,临期食品受到越来越多年轻人的关注。口感没有变化,价格反而更低廉,让曾经小众的临期食品市场变得更有吸引力了。豆瓣平台上,我愛临期食品小组自今年9月创建以来,不到3个月里吸引了两万多名网友加入。标榜“用打折的价格吃到不打折的美味”,许多网友在小组里安利自己购买过的临期食品、踩到的雷和身边的临期食品店。

记者随机走访了几家大型超市和便利店,发现一些超市专门设置了临期食品专柜,售卖的产品不仅有各类零食、饮品,还有日化用品等。与正价产品不同的是,超市会在商品明显位置贴上特别标签,提示产品有效期限。许多便利店也会将临期食品摆放在结账台附近,顾客结账时,收款员会询问是否需要看看临期促销产品。同样,在电商平台搜索发现,临期食品网店多达几十家,甚至还有已经开设了5-9年的老店。有媒体称,临期食品已经撑起了百亿市场。

相关数据统计显示,全球每年浪费的食物价值达上万亿美元,重量超过13亿吨,而临期食品是其中的重要部分。如何“变浪费为宝”?一些创业青年瞄准了这个新赛道。

今年2月,互联网从业者吴扬在电商平台开了一家临期食品专卖店,第一次进了不到2000元的食品,没想到两周时间就卖光了。几个月下来,也有30%左右的老顾客在不断回购。虽然因为没有找到好的商业模式而结束了网店生意,但他仍然看好这个市场。

宝妈丁兰设想了几年的临期食品专卖店,今年终于在北京的一家写字楼里开张了。因为做销售工作,她有灵活的时间经营小店。她每天下午到晚上营业,在周边办公的年轻人总喜欢在休息时间过来买买零食、喝喝咖啡、聊聊天。虽然刚刚起步,客流量不是特别多,但对于她来说,本阶段的经营状况已经让她很满意了,对未来也充满希望。



扫一扫 看视频

江苏农林职业技术学院：打造大学生创新创业的“梦工场”

多年来,江苏农林职业技术学院始终把大学生创新创业教育工作摆在学校工作的重要位置。学校以“围绕专业办产业,办好产业促专业”的办学思路为抓手,导引于教学,成文于大地,的办学理念为前提,鼓励全体师生实行项目式教育、双轮驱动、课题化管理,以此培育创新型人才。

自2015年全面实施创新创业行动计划以来,学校进一步深化创新创业改革,培育农林创新创业人才。经过多年探索与积淀,学校双创工作取得丰硕成果,先后荣获全国毕业生就业典型经验50强高校、全国创新创业典型经验50强高校、全国毕业生就业工作先进集体、全国深化创新创业教育改革示范高校等荣誉。

优化创新创业教育模式

近年来,学校将专业能力与创新创业能力相结合,深入挖掘专业核心课程的创新创业项目,构建依次递进、有效衔接的课程体系,将“双创”的培养融入人才培养全过程。学校还以服务学生多元发展出发点,围绕立德树人的主线,确立匠心精神、技术技能两个教学重点,重构“专业模块+结合模块+自选模块”课程体系,创新地形成了“三自主四结合”卓越人才培养模式。在教学过程中,以学生专业模块为基础,依据个人兴趣爱好,跨年级、跨专业、跨方向自主选择模块课程。通过“产教结合、教创结合、教研结合、教赛结合”等教学模式,专业教师对学生有针对性培养。以此,学校培养出大量的具有匠心精神、双创能力、专项特长,积累实战经验的复合型高素质技术技能人才。依托学校的江苏农博园和江苏茶博园两大实训基地,现代农业专业学子们围绕新品种、新技术、新设备的

赛中获国家级奖项59项,省级奖项42项。学校也初步建立起“训-赛-解-战”四维实践体系,锤炼学生的创新能力。

让双创教育与产业发展深度融合

结合专业特点,学校围绕现代农业发展,打造了一批新禾项目。该项目以专业为依托、以学生为主体、以承包为形式,零投入,后结算,目标管理,自负盈亏。项目实施以来,学生的职业技能、创业能力得到显著提升,并取得良好经济效益。新禾葡萄园、新禾菇园等103个团队1100余名学生申请入园,成功孵化35个创业项目。

学校重视对孵化出园项目的跟踪帮扶,积极与创投公司、创业园、人社局等对接,牵线搭桥助力实体。目前,学校已成功孵化出93家学生创办的实体企业。另外,在江苏省大学生优秀创业项目评选活动中,学校有7个创业项目获得“江苏省大学生优秀创业项目表彰”,获得资金扶持43万元。

通过不断的实践与运营,学校积极借力发展,实行学校、政府、行业、企业四方联动,共建共享创新创业人才培养平台,共同培育新禾创新创业人才。

目前,学校的创新创业平台已形成“两园一街一空间”的发展格局。江苏农博园、江苏茶博园总占地面积5000余亩,承载农业、林业、畜牧业等创新创业项目24项,是大学生开展创新创业实践的“摇篮”。

总面积6400平方米的大学生创业一条街现已容纳47个创新创业团队开展实践,是大学生创新创业实践的“梦工场”。同时,学校与连云港市人民政府等合作建立“大学生创业实践基地”5家,资金投入全部由政府和企业承担,形成了校政行企共赢的格局。

目前,学校依托江苏现代园艺工程技术中心等13个省级研发中心,联合组建农业部耕地保育重点实验室等12个科技创新基地。这些创新基地实施校企双向交流机制,将产业前沿最新研究成果融入创新创业教学中,让学生成为科研集成创新团队的重要力量,有效地促进了创新创业教育与产业发展的深度融合。

(数据和信息来源:江苏农林职业技术学院) 广告

江苏农林职业技术学院：

打造大学生创新创业的“梦工场”

多年来,江苏农林职业技术学院始终把大学生创新创业教育工作摆在学校工作的重要位置。学校以“围绕专业办产业,办好产业促专业”的办学思路为抓手,导引于教学,成文于大地,的办学理念为前提,鼓励全体师生实行项目式教育、双轮驱动、课题化管理,以此培育创新型人才。

自2015年全面实施创新创业行动计划以来,学校进一步深化创新创业改革,培育农林创新创业人才。经过多年探索与积淀,学校双创工作取得丰硕成果,先后荣获全国毕业生就业典型经验50强高校、全国创新创业典型经验50强高校、全国毕业生就业工作先进集体、全国深化创新创业教育改革示范高校等荣誉。

优化创新创业教育模式

近年来,学校将专业能力与创新创业能力相结合,深入挖掘专业核心课程的创新创业项目,构建依次递进、有效衔接的课程体系,将“双创”的培养融入人才培养全过程。学校还以服务学生多元发展出发点,围绕立德树人的主线,确立匠心精神、技术技能两个教学重点,重构“专业模块+结合模块+自选模块”课程体系,创新地形成了“三自主四结合”卓越人才培养模式。在教学过程中,以学生专业模块为基础,依据个人兴趣爱好,跨年级、跨专业、跨方向自主选择模块课程。通过“产教结合、教创结合、教研结合、教赛结合”等教学模式,专业教师对学生有针对性培养。以此,学校培养出大量的具有匠心精神、双创能力、专项特长,积累实战经验的复合型高素质技术技能人才。依托学校的江苏农博园和江苏茶博园两大实训基地,现代农业专业学子们围绕新品种、新技术、新设备的

赛中获国家级奖项59项,省级奖项42项。学校也初步建立起“训-赛-解-战”四维实践体系,锤炼学生的创新能力。

让双创教育与产业发展深度融合

结合专业特点,学校围绕现代农业发展,打造了一批新禾项目。该项目以专业为依托、以学生为主体、以承包为形式,零投入,后结算,目标管理,自负盈亏。项目实施以来,学生的职业技能、创业能力得到显著提升,并取得良好经济效益。新禾葡萄园、新禾菇园等103个团队1100余名学生申请入园,成功孵化35个创业项目。

学校重视对孵化出园项目的跟踪帮扶,积极与创投公司、创业园、人社局等对接,牵线搭桥助力实体。目前,学校已成功孵化出93家学生创办的实体企业。另外,在江苏省大学生优秀创业项目评选活动中,学校有7个创业项目获得“江苏省大学生优秀创业项目表彰”,获得资金扶持43万元。

通过不断的实践与运营,学校积极借力发展,实行学校、政府、行业、企业四方联动,共建共享创新创业人才培养平台,共同培育新禾创新创业人才。

目前,学校的创新创业平台已形成“两园一街一空间”的发展格局。江苏农博园、江苏茶博园总占地面积5000余亩,承载农业、林业、畜牧业等创新创业项目24项,是大学生开展创新创业实践的“摇篮”。

总面积6400平方米的大学生创业一条街现已容纳47个创新创业团队开展实践,是大学生创新创业实践的“梦工场”。同时,学校与连云港市人民政府等合作建立“大学生创业实践基地”5家,资金投入全部由政府和企业承担,形成了校政行企共赢的格局。

目前,学校依托江苏现代园艺工程技术中心等13个省级研发中心,联合组建农业部耕地保育重点实验室等12个科技创新基地。这些创新基地实施校企双向交流机制,将产业前沿最新研究成果融入创新创业教学中,让学生成为科研集成创新团队的重要力量,有效地促进了创新创业教育与产业发展的深度融合。

(数据和信息来源:江苏农林职业技术学院) 广告

因病致贫不等不靠 养虾打赢翻身仗

很清楚,平均一斤22元,投入进去的成本一年全部回本。也是在这一年,这个不向命运低头的男人靠自己的双手脱了贫。

2019年,他和家人又将虾塘扩大到5亩水面,并率先养殖自己培育的虾种。让他喜出望外的是,小龙虾的产量比2018年翻了一倍,除掉成本,算下来纯收入能超过5万元。

今年年初受新冠肺炎疫情影响,阳朔县的旅游业及餐饮业大受打击,小龙虾收获时,县城城的餐馆却接连几个月都没有生意。对口帮扶的镇干部李源俊了解到陆大宇的困难后,帮忙联系自己的朋友、战友帮忙分销小龙虾。高田镇政府也向县城的酒店商家发出倡议,并通过补贴等方式,鼓励他们优先选购贫困户的水(农)产品。

我打算将闲置农田全改成虾塘,争取把虾塘扩大两倍,相信生活会越来越好的。谈及未来打算,陆大宇充满了憧憬。



扫一扫 看视频