

青岛晚报·掌控传媒
“声明原创”使用“声明原创”作品须经授权同意
(0532-82860085)

90后小嫚 把咖啡馆装进后备厢

市场需求量大 目前虽没盈利但她信心满满

>>> 后备厢咖啡馆现身写字楼

在崂山区一处写字楼上班的张女士感慨,每天早上再也不用绕道去咖啡店买咖啡了,公司楼下就停着一辆由SUV改造而成的移动咖啡车,价格比连锁咖啡品牌低将近50%,口味自己也很喜欢。张女士和她的同事逐渐成为了这家移动咖啡馆的粉丝。“我们上班的地方离市区较远,买咖啡并不方便,这种移动咖啡馆正好解决了喝咖啡的需求。”张女士说。

在青岛各大夜市,移动咖啡馆更是“标配”。近日,记者在乐海路附近一处夜市上看到,两位年轻人将一辆面包车改成了咖啡馆,店主介绍,每天早晨和晚上都会出摊,早晨主要服务上班人群,晚上则主要服务周边出来逛夜市的居民。

在小红书、抖音等社交媒体上,后备厢咖啡馆店主为了宣传也开设了账号。一家名为“轮上咖啡”的商家人气颇高,“轮上咖啡”通常会在澳门路附近出摊,有不少用户留言询问当天会不会出摊。

>>> 产品售价比咖啡馆低50%

90后女孩Joy在崂山经营着一家咖啡馆,今年年初,她把自己的SUV后备厢改造成了一个小型咖啡馆My Coffee。每天早晨和中午,Joy都会开车来到崂山区几个写字楼集中的地方售卖咖啡,几个月下来,她已经积累了一批固定消费者。

Joy的后备厢咖啡馆品种多样,除了有拿铁、美式等基本款口味的咖啡,还有自己调制的气泡冰美式、菠萝冰美式、生椰拿铁等创新口味。“这些产品相对来说制作起来比较简单,口感也比较稳定。”Joy说。

在产品定价方面,My Coffee的咖啡价格在12—18元不等,美式售价12元/杯、拿铁售价16元/杯,目前青岛市场上的独立咖啡馆拿铁售价在30—35元,美式售价在25—30元。相比这些咖啡馆,后备厢咖啡馆的价格至少便宜50%。“后备厢咖啡馆不存在租金问题,因此在价格方面会便宜很多。”Joy说。

Joy在王哥庄经营着一家咖啡馆,虽然生意不错,但受地理位置影响,门店扩大销售遇到瓶颈。当在小红书上看到很多后备厢咖啡馆后,Joy也决定试一试。虽然不能像门店一样格调满满,但Joy也把自己的后备厢咖啡馆装饰了一番,她在后备厢门上挂着“咖啡碰杯,快乐起飞”的标语。

>>> 销量增长难言盈利

尽管省去了房租,但并不意味着这些移动咖啡馆能实现盈利。Joy介绍,自己每天早晨和中午在崂山区各大产业园附近开张,平均能卖出二三十杯左右,遇上生意不好的时候只能卖出去个位数。

Joy介绍,为了保证咖啡的品质,自己选用的都是卡杜拉、波旁、埃塞俄比亚原生种的拼配豆子,不会过

酸或过涩,口感更加柔和,同时成本也比较高。虽然售价相比咖啡馆低不少,但是和瑞幸、库迪这些连锁咖啡比起来并没有太大优势。

目前,Joy的获客方式主要通过微信群,她会让线下购买咖啡的顾客进入微信群,每天早晨和中午提前在群里通知。“一些顾客会提前在微信群里预定,我到了哪个产业园附近也会提前在群里说一声。”Joy打趣地说,“每天叫醒我的不再是闹钟,而是几乎不间断的消息提醒。”

因为没有固定场地,后备厢咖啡馆在经营过程中也会存在诸多不便。为了保障设备正常运作,必须配备充电装置,因此Joy选择将自己的电车进行改造,降低车辆成本。虽然受面积局限,Joy依旧选择更优质的咖啡机,在设备上保障咖啡萃取质量。

对于后备厢咖啡馆而言,如何保证卫生问题是消费者关注的问题。Joy介绍,自己配备了齐全消毒用品、清洗工具、水源等卫生工具,为的是让每一位选择My Coffee的顾客放心。同时由于后备厢咖啡馆环境的特殊性,在每次收摊后,她都会仔细检查车辆周围环境,绝不给环境造成负担。

>>> 对后备厢咖啡馆未来充满信心

尽管还未形成稳定的客源,但从一直看涨的营业额中,Joy还是对My Coffee的未来充满信心,如今,已经有越来越多的顾客加入了咖啡馆的微信群。

在咖啡行业从业18年的职业咖啡培训讲师小侗(化名)认为,后备厢咖啡馆能为消费者与店家提供对等的情绪价值,在这里人与人之间的距离变得紧密,相较千篇一律的固定化咖啡馆,小侗认为后备厢咖啡馆更加自由与随性,更是认识同频朋友的平台,在这里大家能暂时脱离白天的身份,相互交流,产生故事,这是快节奏生活中的“避风港”。后备厢咖啡馆不仅展现店家对咖啡品质的追求,更展现店家对生活的热情。

观海新闻/青岛晚报/掌上青岛 记者 刘慧 李沛



JOY制作的咖啡。

