

套竹筒卖高价 竹筒奶茶能火多久

深财坊

辽沈财经工作室

竹筒奶茶现在很火。这款新晋的网红食品，可以说是2023年开年以来最热卖的一款饮品，掀起了一阵“竹筒奶茶热”。

竹筒配上“奶茶+奶油+地标贴纸+小装饰”就成了全国多个城市景区的人气打卡道具，但一起竹筒奶茶发霉的“翻车”事件又在网上刮起了一阵反竹筒奶茶的声音，从“流量密码”变成“人人喊打”，竹筒奶茶到底经历了什么？

沈阳是否有卖的？价格如何？竹筒是否达到卫生标准？记者进行了走访调查。



开年以来最热的一款饮品——竹筒奶茶。

辽沈晚报记者 王迪 摄

事件

网红“竹筒奶茶”被曝有霉斑

4月9日，网传浙江杭州塘栖古镇景点奶茶店背后巷子里，员工正在清洗霉变竹筒，准备用来装奶茶，引发网友热议。4月10日晚，临平发布微博发布此事的相关通报：获悉相关视频内容后，杭州临平区市场监管局迅速开展实地调查，目前已立案，涉事奶茶店已停业，后续调查情况将及时向社会公布。

此事一出，竹筒的卫生情况在消费者心头打了一个大大的问号。

近日，福建省厦门市食品安全委员会办公室对当地热门景点多家竹筒奶茶店进行突击检查。执法人员现场随机挑选了店员称“已清洗消毒”的一

个竹筒，请第三方抽检机构工作人员使用ATP荧光检测仪进行快速检测，结果显示：竹筒菌落总数检测数值高达1501，是标准值（不高于30）的50倍。

对于竹筒奶茶的一些问题，沈阳的一些市民也发出了疑问。市民贾太民表示：“以前我吃过竹子做的其他食品，如竹筒饭、竹筒鸡等，其中就出现过竹筒发霉的情况，用来装奶茶有点不太放心！”市民李新龙则表示：“景区的竹筒奶茶用料廉价，特别难喝，成本一点都不高……”网友@郭艾伦的小迷妹称：“一直不买这个，就是因为觉得不干净”。

探访

一条商业街就有5家竹筒奶茶店

4月21日下午2时14分许，记者来到中街步行街，在营业区域，记者统计后，发现至少有5家不同品牌的竹筒奶茶店，而这些店无一例外都将竹筒摆在了店铺显眼位置。其中几家新开的店只卖竹筒奶茶，其他的店则加上冰激凌、水果捞、其他奶茶和饮料等。

当记者来到步行街中央地段，有一家竹筒奶茶店非常抢眼，店里摆放着上百个竹筒，这家奶茶店在步行街的中间

位置，记者在现场守候了10分钟左右，有2对情侣购买了竹筒奶茶。记者从工作人员那里了解到，这家店是刚开的，目前生意还不错。

记者随机采访了来自山东的游客王先生和袁女士。他们告诉记者：“正好赶上女朋友口渴了，又恰好旁边有卖竹筒奶茶的，来一杯打个卡，竹筒上面还有沈阳字样，挺有纪念意义的！”

价格

打着竹筒概念的奶茶25元一杯

竹筒奶茶为什么会这么火呢？有网友总结两点原因：第一就是不少人对竹子一直有一种“情意结”。古语就用“绿竹猗猗”来赞颂君子，用“高节人相重，虚心世所知”赞美竹子的高洁，苏东坡还曾留下“可使食无肉，不可居无竹。无肉令人瘦，无竹使人俗”的诗句；第二就是竹筒奶茶是一种创新型产品，它将传统的奶茶与竹子这一元素结合在一起，能够给人带来全新的体验。再加上毛笔字的城市标签，让其早已脱离了单一的产品范畴。

记者在走访时发现，竹筒奶茶的价

格都超过20元。在一家品牌奶茶店内，记者了解到，这里共卖4种竹筒奶茶，其中茉莉香口味和脆波波口味的奶茶25元，草莓味和凤梨味的要28元。工作人员告诉记者：“相比北上广杭这些城市，我们店里的价格算是便宜的。目前整个中街地区卖竹筒奶茶的价格都差不多，最多差不到3元钱，卖太贵就没有优势了！”

记者在现场特意观看了竹筒奶茶的制作过程，整个过程不超过1分钟，一共两名店员一起完成。其中一名店员制作奶茶，随后递给另一名店员，另一名店员开始向竹筒上挤奶油，再撒上一层抹茶粉，再放一些草莓以及坚果等，最后插上吸管与勺子，一份竹筒奶茶便制作完成。工作人员表示每天至少能卖几十个。

在不同城市都买过竹筒奶茶的市民齐菲菲告诉记者，其实各个城市卖的竹筒奶茶味道都差不多，与其他奶茶相比，就多了个竹筒，但就是因为多这个竹筒，价格却高出不少。例如同一家奶茶店，一杯带奶油顶拿铁和竹筒奶茶配料完全一致，价格却差8元钱。

算账

竹筒奶茶的利润空间可达60%

自从竹筒奶茶被曝出有霉斑之后，不少人都担心竹筒的卫生情况。对于店铺内竹筒的来源和卫生情况，不少商家都含糊其辞。虽然商家不愿意多说，但竹筒奶茶的包装竹筒杯来源并不是什么秘密。李乐欣从事奶茶行业五年，他告诉记者，现在的竹筒奶茶用的竹筒大部分是网上购买的。“你可以随便上电商平台去看，不少商家都在卖。一般不会超过3元钱一个。”

随后，记者在网看到，不少商家都在卖竹筒奶茶杯，主要以湖南和广西的商家为主。以湖南益阳一家店为例，该店月销量超过8000个，一共出售6款竹筒奶茶杯，分为正常杯和真空杯，尺寸规格外径6厘米—7厘米（1.5元）、8厘米—9厘米（1.8元）、10厘米—11厘米（1.9元），其中真空杯要比普通杯贵4毛钱。对于制作竹筒奶茶，店家推荐真空9厘米—10厘米的产品，理由是真空不容易长毛。

此前有媒体给竹筒奶茶算了一笔账：一个杯子2.6元，带上各类原料、房租、水电等成本，一杯竹筒奶茶的成本也就在8元—12元之间，竹筒奶茶的利润空间可达60%。如果在用料等成本上再进一步压缩，可以实现更高的利润。竹筒奶茶的高售价更多来自满足消费者的情感需求。

对于竹筒杯是否卫生的问题，不少淘宝卖家都表示，竹筒杯是客户下单后现砍现制，可以定制杯身高低、筒径大小，还有的客服直接称：竹子是天然的，还有什么问题呢？

记者在探访时发现，几家奶茶店摆放的竹筒都不是真空包装的，有店员解释道，这些都是带真空的，只不过是早上员工把外面的塑料打开了，这些竹筒基本上一天都会卖掉。他们也注意到了外地关于竹筒出现霉斑的新闻，所以每天都会检查，并且会在卖之前消毒。

此外，有店家还在店里用小喇叭循环提醒消费者，竹筒是一次性使用的，商家不回收，用后可以用来养花、煮饭、喝茶水、当笔筒、牙杯和烟灰缸等等。

但也有奶茶店对这种新兴的网红产品持怀疑态度。在太原街附近经营奶茶店的店主关女士告诉记者，她一直在关注竹筒奶茶，本来也决定在店里上一下这个新项目，但由于出了竹筒发霉的事件，让这个计划处于搁置状态。“主要还是怕出现食品安全的问题，让整个店都受到影响，所以先不上了，再观望一下。”

竹筒奶茶利润率超过50%，这么高回报、低投入的项目，自然让一些品牌看到了商机。据了解，在多个竹筒奶茶门店招牌上，都标注有“加盟”的字样。记者以加盟为名，与一位品牌招商负责人取得了联系，该负责人介绍了一些店的经营情况，有的加盟店单日交易上千笔、交易金额3万多元，部分门店单日订单数在几百笔，营业额在2万元左右。而对于加盟费用来说，曾经开过奶茶店的老板于诚祥告诉记者，品牌大的要贵一些，培训费+指导费+品牌使用费+保证金+设备等大约10万元左右。

专家说法

竹筒奶茶成为茶饮界的“顶流”，不少网友认为这是智商税，是否真的如此呢？为此，记者采访了沈阳师范大学管理学院办公室主任、副教授调研员、辽宁大学伦理学博士李森。

竹筒奶茶难像文创雪糕那样具有可持续性

问：竹筒奶茶成为茶饮界的“顶流”是智商税吗？

答：我认为，竹筒奶茶不足以构成智商税。从销售形式看，不免让消费者产生智商税的嫌疑，但从产品营销的商业策划模式和具体行销手段看，这只是一项促销策略而已，从刺激大众消费角度看，“顶流”的竹筒奶茶完全符合商品在各环节的营销要求，将竹筒奶茶的“顶流”现象完全归于智商税并不全面和充分。

问：竹筒奶茶是否像文创雪糕那样具有可持续性？

答：相关的影响因素比较多。一是它的发展一定要嫁接并融合中国的地域文化，如充分发挥“竹筒”的外饰作用，让捧在手里的“竹筒”不再只是奶茶的盛装载体，更是一件极富价值内涵的、行走的工艺品，形成“物有所值”的商业概念，成为网红打卡的“顶流”茶饮。二是商品营销不能一味地苛求形式化的外在包装来迎合消费者的猎奇心理，如此华而不实地过度炒作只能博一时眼球，热度很快便会消退。

问：竹筒奶茶能不能成为当下饮品中的主流产品？

答：竹筒奶茶想要成为主流产品，怕是没那么容易。首先要解决如何能让消费者易于形成消费记忆从而爱上这款特殊的茶饮味道，再有就是合理市场定价，打造性价比更优的竹筒奶茶品牌效应，才能占据和抓取重要的市场份额。希望这种产品不要像“秋天的第一杯奶茶”那样昙花一现。

辽沈晚报记者 赫巍利

