

2022年10月14日

星期五

第1736期/共1736期

ECS DAILY INFORMATION

企竞中心每日资讯

【参考信息】

又一家茶饮店进军咖啡市场!p2

北京银行上海分行成功落地分行首笔碳资产质押贷款.....p4

以咖啡致敬瑞金人 瑞金医院自创品牌“瑞咖啡”试营业.....p5

企业文化不是一层不变的，而是要随社会大环境变化和企业发展不断创新和变革。目前我国政治、经济和社会环境与过去相比，都发生了明显而深刻的变化，企业发展面临着诸多新机遇、新挑战和新任务，这都要求企业要高效开展企业文化创新和变革，保持企业文化先进性和引领性。

客观 冷静 中性 实证

上海企业竞争力研究中心

地 址：上海浦东浦电路489号由由燕乔大厦409-411室

电 话：021-51313680 4000092877

传 真：021-51313688 邮编：200122

E-mail: info@shecs.org

【参考信息】

又一家茶饮店进军咖啡市场！



继蜜雪冰城和茶颜悦色之后，茶饮品牌“七分甜”也有自己的咖啡了。近日，7分甜推出了轻醒咖啡 Brisky Coffee，其首店位于苏州十全街 738 号，10 月 1 日正式开业。轻醒咖啡 Brisky Coffee 为苏州清醒品牌管理有限公司旗下品牌，成立于 2022 年 8 月 9 日，由江苏七分甜控股集团有限公司 100% 持股。

轻醒咖啡首家门店一共两层，店内装修多为金属元素，给人一种轻奢极简的感觉，店内的墙面、工服、杯子等都体现了熊猫元素，整体看来非常出片。在其官方小程序中，可以看到产品一共分为 4 个系列，“超级拿铁”、“鲜果冷萃”、“经典咖啡”、“不喝咖啡”，一共有 23 个 SKU，单杯价格 14-22 元。新店开业活动还推出了“首杯 9 元喝”的活动，目前到 10 月底之前还可以用 9 元开通醒醒卡，当天得一杯免费咖啡+当月的 VIP 会员。

总体来看，虽然产品的 SKU 并不多，但是已经集齐了常规咖啡、特调咖啡以及 4 款不含咖啡的饮品。价格上也处于咖啡品类的中间地带，位于主打下沉市场的幸运咖（需求面积：15-30 平方米、代表项目：郑州朗悦公园茂等）和高端市场的星巴克之间。除了七分甜以外，市场上的头部茶饮品牌几乎都在下场做咖啡。

蜜雪冰城成立“幸运咖”，试图在咖啡市场复制下一个蜜雪冰城。茶颜悦色先是推出咖啡味的奶茶“生椰玛丽颜”，后直接推出了新中式风格的咖啡品牌“鸳央咖啡”。除了推出自有咖啡品牌之外，新茶饮们还选择了用投资的方式入股咖啡。喜茶投资精品咖啡“seesaw”，书亦烧仙草入股长沙“DOC 咖啡”，奈雪的茶也在最近投资了上海 AOKKA 咖啡。

可以看到的是，不管新茶饮们采取何种方式，各大品牌们都在争先进入咖啡赛道。在壹览商业看来，原因主要有三。

一是茶饮市场持续扩大，增速已然放缓。

在整个行业快速增长下，不少地区的茶饮市场已经处于饱和状态。据悉，南京新街口地铁站地下通道，在不到 400 米的通道中，开业 57 家奶茶店；位于杭州的太平门直街，在短短 100 米内开出 10 家奶茶店。这些地区的奶茶市场，竞争激烈程度可想而知。但据 GeoQ Data 品牌数据显示，今年 1-6 月期间，CoCo 都可关店 530 家、益禾堂关店 403 家、蜜雪冰城关店 330 家、古茗关店 284 家，现制饮品行业已经出现整体增速放缓的情况。

二是新茶饮和咖啡的制作原料和消费人群天然存在一定的重叠度。

一方面，茶饮和咖啡的原料通用，茶饮跨界咖啡并不存在完全跨界之说。除了咖啡豆和茶叶等主原料的区别，糖浆、乳品、小料和包材等都可以共用，利于品牌方的迅速扩张。

另一方面，凭借着在茶饮方面对消费者口味的探索，茶饮品牌可以借用原先的品类优势，将其与咖啡品类融合。既能满足当下客群的更多消费需求，还能吸引部分新的消费人群，获得新的利润增长点。

三是在门店建设和运营等方面，新茶饮们已经有了相对成熟的一套模型。

在原有的茶饮品牌之上，创立一个新的咖啡品牌，可以在直接复制之前开店的经验，快速复制，管理起来也更加高效。总的来看，新茶饮入局咖啡赛道可以说是顺势而为。

而对于七分甜本身来说，目前门店扩展速度已经大幅减缓。据壹览商业统计数据显示，目前七分甜现存门店 1171 家，今年三季度新开门店 18 家，相对于蜜雪冰城的 3050 家，沪上阿姨的 373 家，甜啦啦的 346 家来说，七分甜的扩展速度实在算不上快。

而对于仅靠“杨枝甘露”单品支撑的七分甜，已经玩不出更多的花样。虽然七分甜已经在试图调整，推出更多新的水果系列，但在过于内卷的茶饮市场，七分甜并没有搅出新的水花，但咖啡赛道还有一定的可能性。所以七分甜试图咖啡赛道里找寻到差异化优势。此次首店选在苏州，价格维持在 14-22 之间，很明显也是希望迎合新一线城市和二线城市的消费人群。

【参考信息】

北京银行上海分行成功落地分行首笔碳资产质押贷款



2022年10月9日，北京银行上海分行成功发放CCER（中国核证自愿减排量）质押贷款，该笔贷款是上海分行辖内首笔碳资产质押业务，同时，本笔贷款也是总行制定颁布碳排放配额质押操作规程、分行制定细则后的首笔质押业务，为分行后续类似业务的开展做了有益尝试。该笔贷款通过创新担保方式，有效盘活企业持有的CCER资产，贷款用于补充企业流动资金。分行通过在上海环境能源交易所办理CCER质押手续、辅以中登网登记公示，在质押办理环节做到了双重保障，确保了手续的完整与我行资产的安全。

上海分行自2021年底与上海环境能源交易所开展合作，对上海分行本部的2021年度运营层面碳排放量，购买CCER进行中和；签署《业务合作框架协议》，在绿色金融和碳金融领域互相配合，以及在培训、宣传领域进行合作。在得知客户有CCER质押贷款需求后，分行在传统流动资金贷款流程基础上，创新设计专属金融服务方案，总分支三级联动，与上海环境能源交易所深入沟通，确保业务流程及手续的顺利完成。本笔CCER质押贷款是分行挖掘碳排放权交易市场机遇的创新成果，也是分行丰富绿色产品体系，打造“绿融+”品牌的成功案例。

上海分行紧跟总行战略，坚持党建引领，积极响应国家“双碳”战略，将绿色金融作为优先发展的重点业务，大力发展绿色信贷，发挥金融企业积极作用。去年以来，落地绿色贷款、绿色同业借款、绿色票据、绿色债券等多项金融业务，分行累计提供绿色信贷支持近50亿元。未来，北京银行上海分行将不断创新绿色金融服务，深化绿色金融产品和服务创新，助力构建高效绿色金融服务体系，以绿色金融助力“碳达峰、碳中和”目标实现，为建设“美丽中国”贡献力量。

【参考信息】

以咖啡致敬瑞金人 瑞金医院自创品牌“瑞咖啡”试营业

景仰着法式风情的 8 号楼建筑，沿着 1907 广场往前行，一阵咖啡的醇香就这么不经意地飘进了心里。10 月 13 日，孕育百十五年文化传承的瑞金医院的自创品牌“瑞咖啡”试营业。



“瑞咖啡”置身于郁郁葱葱的广慈花园，周身映衬着蓝天白云时，仿佛曾倒影并记录广慈-瑞金的崛起与辉煌。清风拂过，咖啡的阵阵醇香萦绕在绿植之间，喷泉之上。来来往往的年轻医护们青春的气息和 1907 广场厚重的年代感在这一刻发生碰撞，迸发出勃勃的生机和生命的醇意。

值此瑞金医院建院 115 周年之际，“瑞咖啡”根据瑞金医院的璀璨历史，推出三款特调饮品“瑞金公式-美式”“缘起广慈-法式拿铁欧蕾”“红色印记-大红袍拿铁”。每一款特调都蕴含着瑞金医院的辉煌，给公众带来味蕾盛宴的同时，传递百十年间的文化传承。

一百多年的时光里，瑞金(广慈)走出的名医大家灿若星河；他们身着白衣，救死扶伤；他们心中有爱，仁慈为本。生命有崖爱无崖，他们心怀医学局限之上的慈悲，在减轻病痛的同时治愈心灵，将爱与希望带给病家和社会。

“瑞咖啡”作为医院自创品牌，秉持“广博慈爱，追求卓越”的精神指引，以“广袤森林里静谧小溪样的治愈空间”为出发点，给医护人员和前来就诊的患者提供更加人性化的服务，为职工和患者营造一个温馨愉悦的工作诊疗氛围，提供一个良好的休息空间，让医护人员和患者能够适当的放松身心。

想要了解更多资讯，请关注上海企业竞争力研究中心公众微信：

