

奶茶行业是一个充分竞争行业，街上每天都有奶茶店新开业，也有奶茶店黯然离场，活下来的永远都是那几家头部品牌。为什么有的奶茶店能越做越大，而更多的奶茶店都是昙花一现呢？为什么喜茶能做成奶茶行业领头羊，而无数个其它品牌却没能做成下来呢？那我们来仔细解析下喜茶的成功之处吧。

第一：时间成本

喜茶从2012年开始做，到今年是第10年，你从今年开始做，是第一年，你从去年开始做是第二年。就算你和喜茶的老板智商，勤奋，在这个行业的天赋都一样，他比你早做了10年，这10年人家没闲着，你在做别的，他比你多积累了10年经验。

第二：产品竞争力

喜茶从一开始，就没有加盟任何品牌，以皇茶的牌开始做了第一个小店，从最开始，创始人就没有打算加盟任何品牌，而是要自己研发新品类奶茶。可是大部分人从一开始做奶茶，就没有打算研发自己的新产品，所以产品同质化，没有核心竞争力。

第三：初期启动成本

喜茶最初是从江门的的一条巷子里开起来的，最初的初期启动成本估计不超过10万块钱。而现在想做奶茶的人，几乎都是加盟，人家2012年用了10万块开了店，你2022年用了70~80万加盟一个店，你觉得你能赚到钱吗？能活下来就不错了。

比如现在“一点点”奶茶的加盟费要70~80万了，然后还要租房子，装修，雇人，进原材料，水电费，这能赚钱吗？这样的门槛已经没办法跟早期相比了，加上产品没差异，卖不起高于同行的价格，根本就很难存活。

第四：时代机遇

喜茶的团队开的第一家店是一个手机贴膜的二手手机店，但是当时2011年到2012年，正是智能手机普及潮，全民进入电商APP购物时代，二手手机基本没法卖了，那个店是开不下去了，必须去做别的生意。在一个正确的时间节点，放弃了一个必然会走下坡路的生意---实体数码小店的生意。而他们选择了一个之后会起飞的行业---奶茶。

当时国内已经有很多奶茶店了，但是几乎所有的奶茶店都似乎冲调的，不是现做的，而且口味同质化严重，口味单一，另外价格还不便宜，利润率比较高。但是以喜茶和奈雪的茶等等一批奶茶行业新进入者，改良了产品配方，研发出了很多深受年轻人喜欢的新产品，直接带火了整个行业。

第五：产品为王

喜茶研发出了芝士茶，一炮而红，且产品品质非常好，根本不像一杯30多的饮料。

你去看看星巴克

30块的咖啡你就知道喜茶有多用心了。一个咖啡店，最多两三个员工，其中还有一个人收银没啥事干，就是进个高端咖啡机，咖啡豆一磨就行了。再看看喜茶店里，7~8个员工，忙得不停，因为所有的茶都是现做的，都不是冲调的，而且水果，各种配料很多，最重要的是，芝士茶是喜茶发明的。说到底你想在一个行业取得巨大的成功，还是要有一个属于你的原创产品，能够让你引领行业。

从喜茶的成功之道可以看出其成功绝非偶然，而且更看出这个行业已经门槛高筑。如果要进入这个行业，成本上要有优势，产品要有特色，况且由于年轻人数量的减少，这已经不是一个增量市场了，恐怕走别人走过的路很难成功吧。