

引入乐队驻唱添创意 丰富社团活动增人气 “咖啡+文化”让消费者闻到新味

很多人都会有一个开咖啡馆的梦,畅想手捧杯热咖,坐在洒满阳光的窗口,和店里的懒猫一起发呆,看着出入的顾客,感受他们身上的故事。近年来,圆咖啡梦的人多起来了。不过,虽然这些店名为咖啡馆,但身临其境,或许你不是在咖啡馆吃饭,就是在咖啡馆喝茶,因为实际操作中,单卖咖啡很难生存。

记者 田妙联

现有 20 多家咖啡馆

这几年,遇见、关于、漫猫咖啡馆相继落户于我市各大街小巷,据不完全统计,目前,我市至少有20多家咖啡馆。

王若邦是 关于 咖啡馆的合伙人,再过几天,他的第二家分店就要在总部中心开张了。可在筹备阶段,王若邦考虑的不是如何做精品咖啡,而是如何搭配西餐。

每天最多卖出20多杯,在永康单卖咖啡很难养活咖啡馆职员。两年多的经营生涯,让王若邦体会到,永康真正懂得品咖啡的人很少,来咖啡馆的人更多出于一种休闲或商务的目的。因此,第二家分店匹配上西餐、甜点也不足为奇了。

不光是他,早些年的创咖者ET咖啡的老板王小钢也称,定位只做精品咖啡也许只能勉强维生,咖啡馆只有提升附加值才是出路。

三高二低 消耗毛利

王小钢坦言,自家咖啡馆每月饮料、小吃销售额占了销售总额的80%,而咖啡仅仅只占20%,在2011年刚开业时甚至不到10%。

与各类餐饮店相比,不少人认为



开咖啡馆门槛相对低、毛利高,有现金流,但很多外行人没有看清咖啡馆普遍存在的“三高二低”困境。

“三高”指的是房租高、人工成本高、原材料成本高,而“二低”指客流量低、翻桌率低。据王若邦介绍,喝咖啡的人都喜欢安静的氛围,他们一般一坐就是1个至1.5个小时或者以上,可以说咖啡的毛利很多消耗在环境和时间上。像 关于 咖啡馆,日均20多杯咖啡的销量顶多混个温饱。

平台化转型有滋有味

虽然精品咖啡馆经营吃力,但综合性的咖啡馆还过得有滋有味。

原木、水晶灯、沙发、棉麻、音乐、绿植,开业才一个多月,漫猫咖啡音乐吧已俘虜了不少城中少女的芳心。

在永康,单卖咖啡,不结合中西餐配套起来销售,那你根本无法生存。所以我们漫猫从筹备之初,就定位咖啡音乐吧,一开业就跨界经营,不仅提供手冲咖啡、现磨咖啡,也提供西餐、中餐、甜点,甚至还有酒吧,每周末还有音乐人在此驻唱。漫猫咖啡音乐吧老板叶伟伟说,一个多月下来,他们发现到店来消费的10个人里,有7个人是来吃饭的。

ET咖啡近几年也不断地在咖

啡+。去年,懂计算机的王小钢专门为顾客建立了一个活动社团平台,几乎每个月都会举办读书会、英语角、晨跑、吃货等30多项活动。

每个社团活动都由喜欢某个领域的顾客全程组织,我们只提供一个交流学习平台。王小钢说,他几乎每周都参加一个社团活动,目前通过活动已累积了1000多个粉丝,自然而然地提升了咖啡馆的知名度。

对于这类综合性的咖啡馆,王若邦进行了归类:如果抽掉其他所有营收,你的咖啡馆,应该是靠卖咖啡就能生存下来的,其他都是锦上添花。可如果全靠其他收入,去弥补卖咖啡的亏损,那它只能称为一个平台,而不是咖啡馆。

而未来咖啡馆的发展趋势似乎更倾向于平台化。正在着手装修咖啡馆的陈俞剑已定下了腔调:这是一家集咖啡、茶、艺术、DIY、国学为一体的综合平台,咖啡只是一个媒介,以其会友,让更多品咖啡的人活出自己的格调。咖啡馆这一附加值的提升,虽然还没有正式开张营业,但已吸引不少男女老少满心期待。

曾经,小资这样描述生活:我不是在咖啡馆,就是在去咖啡馆的路上。现在,或许可以更改为:你不是在咖啡馆吃饭,就是在咖啡馆喝茶。

偏僻小店 搭乘互联网快车 种子热销全国各地

见习记者 舒姿

本报讯 随着天气逐渐转暖,春耕备耕工作正逐步展开,蔬菜种子、化肥、农膜等农资,以及一些果树苗木进入了新一轮需求和销售旺季。

上海青苏州青成 网红

日前,在华丰菜场旁的惠农种子店,应大伯买了两包黄瓜、丝瓜籽,准备在自家小菜园种点蔬菜瓜果。惠民种子店店主说,这几年,市民越来越追求食品安全,每年春季,总会扎堆赶来采购,摸准了规律,种子店在年前开始备货,货源充足,价格与往年基本持平,卖得比较好的是四季豆、豇豆、黄瓜等。

不但本地市场需求增多,随着互联网大潮席卷各行各业,黄瑛种子店也搭上互联网快车,将种子卖到了全国各地。该店店主黄瑛说,自家店面较偏,生意一般,原先试过促销活动,但效果不尽人意。眼看互联网经济这么火热,她抱着试一试的想法开了家淘宝店。没想到,小店一开张,销量便稳步增长。

从销售情况来看,黄瑛种子店的顾客多集中在江西、安徽、四川、陕西等地,最畅销的是江浙沪特有的上海青、苏州青等蔬菜种子。

茶花山茶油树受宠

桃树多少钱一根? 10元。便宜点,多买几根。8元最低。在农贸市场苗木交易区,陈先生一口气买下了10根桃树苗,准备种在自家小果园。

来自芝英镇雅庄村的摊主李月姿说,近期,李子、柿子、枇杷、板栗等常规果树苗很受宠,像桃树最多能日销300根,今年新引进的山茶油籽树因为能榨油,也特别畅销。

随着气温慢慢回升,花草树木发芽开花,正是一年栽种好时机。记者在集市上发现,相比其它交易区,苗木区尤为热闹,有买树苗的、有买盆栽的、有买花草的,把偌大一个交易区挤得满满当当。

最后10根茶花,50元一根,要的赶紧。只听来自金华的农户王有亮一声吆喝,不一会儿,茶花就销售一空。

王有亮介绍,茶花作为金华的市花,也得到我市市民的喜爱,每年的三月他都要来永康卖茶花,销量不错,很多50根、100根买回去种厂里、校园。

据市场经营户介绍,今年的树苗价格下降不少,特别是橘树苗,因受前期寒潮的影响,冻死不少,很多市民不敢买苗木,怕影响收成,销量下降拉低了价格。

4D 互动涂色绘本 活跃市场 立体动感的虚拟形象让儿童爱不释手

见习记者 舒姿

本报讯 你喜欢什么颜色的小猫? 白色 好,那就涂上白色。19日,4岁的瑜瑜拿着画笔跟着奶奶应静宵,正在一本画册上涂涂画画,咿呀学语。

等上完色,只见应静宵随手拿起Ipad对准小猫,令人惊讶的是,小猫居然活生生地出现在屏幕上,这让瑜瑜欣喜若狂。

瑜瑜拿的画册,粗粗一看,和普通画册没什么区别,可它却成了时下我市儿童喜爱的新鲜物。它的学名叫AR涂涂乐,是集视、听、说、解、想多感体验于一体的早教新品。涂涂乐是我媳妇花了156元买的,共有四本,76幅画,有动物、奇妙农场、交通

工具等场景,因为妙笔能生花,画出来的动物能变活,所以孙女每天都玩。应静宵说。

记者在产品说明书中看到,AR是增强现实技术(Augment Reality)的简称,是一种基于虚拟现实的新技术,它能够将立体动感的虚拟形象实时叠加到真实的场景之上,并通过手机、平板电脑等设备显示出来,给人以强烈的沉浸感。

涂涂乐就是结合了AR技术,专为2岁以上儿童精心设计的4D互动涂色绘本,将儿童的绘画作品变成跃然纸上的3D动画,有声有色能互动,触发孩子艺术灵感,使得孩子喜闻乐见,爱不释手。

现在市场上热销的AR涂涂乐价格在八九十元至两百元左右,价格

高低主要是由画册数量,以及是否送配件如画笔决定的。第一次使用时,先在画册上涂上小朋友喜欢的颜色,再用智能手机或者IPAD扫描官方二维码,下载相关程序,再对准画面,图案就能变活。

据悉,除了AR涂涂乐外,目前,我市市场上,备受追捧的4D早教产品还涵盖AR School系列产品,包括图书、卡牌、益智玩具等,内容包含自然、动物、植物、地理、历史等多个方面,形成一套结合增强现实技术与科普学习的新型少儿教育产品系列,将科普知识进行立体化、互动化、趣味化的多维度展现,让孩子的童年充满趣味、快乐、智慧和难忘的回忆。而其他类别的价格与AR涂涂乐相差不多。