**智能茶包间NABC技术价值创造方法之前期调研分析**

收集的资料供参考：

1. 移动式无人茶馆首现浙江，浙商欲开创智能茶饮新时代

 <http://k.sina.com.cn/article_1059427702_3f25957600100eyvp.html>

1. 惊现24小时无人值守茶馆，6茶共享茶室颠覆时代的创新

 <http://sports.qingdaonews.com/content/2019-03/05/content_10160071.htm>

1. 无人茶馆来袭，友密茶空间要革全国13万家传统茶馆的命

<http://www.scxxb.com.cn/html/2018/smkj_0427/505561.html>

## 4、这哥俩在国贸十里河开无人茶馆：内置电视Wi-Fi无人货架 复购率60%

<https://m.hexun.com/pe/2018-01-28/192328675.html>

## 5、福州这间私人茶室，预约了才能进门，总觉得这里有特殊服务！

<http://www.sohu.com/a/323901812_533799>

6、茶馆预约APP

<https://www.kubikeji.com/a/zuixinzixun/xingyedongtai/201711029496.html>

7、“茶一茶”——茶馆预约app

<http://www.sohu.com/a/206125241_358723>

8、无人共享茶馆这一波浪潮，真的是创业者的好机会吗？

<http://www.sohu.com/a/336698817_528300>

1. 小程序茶楼生活，实现预订茶楼包间。

初步分析结论如下：

第一：能够想到的做法，各个板块都已经有人做，这个正常，不管做的好还是差；

第二：茶包间的改造智能化好像是个刚需，目前茗匠茶有智能插头，不过没有强调无人值守模式，更多是全套茶楼管理系统的一个自动开台结账功能；

第三：浙江去年已经开始了类似无人超市的无人茶室，并且规格较高，拉了杭州茶叶研究所参与，估计效仿马云路线政商结合，获得补贴同时造势，盈利估计是类似无人超市加盟模式，属于小大规模启动；

第四：北京两哥两，年轻人设计了一个小面积的共享茶室模式，走的路线是小茶室，相对于茶楼的大面积，差异化明显。类似LUCKCOFFEE。主打写字楼高，等社区，商务人士，临时私密接待会客，从社区茶楼市场定位上面来说准确，属于典型草根创业。

1. 第四本质上一样，各有优缺点，谁会胜出，不知道，也许都会死掉。

目前：现实做法：

第一步：做茶包间的智能插座改造，只达到一个目的，节约人工，自主服务，如果可行，市场刚需存在，那么好处是第一可以回笼资金，第二可以建立基本的物连数据来源；

第二步：基于物联技术，上线茶楼预订小程序，实现限时优惠等时间促销策略，类美团做法，目的是帮助茶楼做营销引流工作，难点是基于现有的茶楼客流情况，是否有这种需求，也就是好的茶楼已经很好，不需要，茶的茶楼无法引流，茶楼更多决定因素是口岸，同时茶楼客户群，人群混乱，所以很难做精准营销。在线预约，定包间可能是伪需求。但如果能够在做的过程中找到差异性，也许有机会发挥互联网的引流效应，很遗憾没有想到；

第三步：如果第二步能够成立，那么可以借鉴第三第四做法，建立mini无人茶室，但这部分需求是否真的成立，真的商务人士需要一个独立的小mini空间，而不是常规的星巴克或者茶楼包间，很难说。因为客户可以选择的面太多，不是唯一性选择，加上一个小时80的费用，从商务的角度太贵，不如喝杯花毛峰15元，两个人30元，可以谈4个小时，而MINI茶室却需要320，太贵，所以新闻中说一般定2小时左右，那么这个可能本质上就是一个矛盾体，不符合喝茶慢慢聊的特性，却更像星巴克的快消模式。茶是慢道，COFFEE是快道，所以这些无法调和。

从上所说，这个项目有50%左右的不确定。有一点是确定的，就是茶楼包间改造，但市场推广成本较高，除非如昨天所说巧妙会销推广，熟人介绍等，但推广覆盖效率不会特别快，最终盈利能力单靠这点无法达到互联网盈利水平，好则上百万到300万，差则持平，不好快速扩展和发展，复利能力不高，同时此单一技术很难建立竞争壁垒。

MINI茶室是新零售的一种，从盈利能力和成长空间及扩张速度来说及后期的复利卖茶上来说都是不错的选择。但共享茶室的这种喝茶模式有点奇怪，客户需要的是一个空间，还是喝茶，定位不清，所以市场不好开拓。

茶链条太长，过于传统，慢，所以短期内很难全链条创新创造新的突破性市场需求点，可能从某些小点，单一点切人，反而可以获得盈利。类似新茶饮喜茶走年轻人奶茶路线，小罐茶走商务茶，礼品茶路线。这些的市场空间和体量较大，原因是定位为市场端，而不是中间供应端和厂家端。

机会点：

所以这个茶产业，茶零售端需要花较长的时间琢磨，分析。方向新零售是对的，但缺少实现达到最终目标的途径和方法。唯一有的目前只能是包间改造。以积累第一个稳定收入源（，改造50%毛利润，加上微信支付持续返款佣金属持续性收益）。这样此项目具有良好的现金流模式，启动即收入，不会有过长的投入回报期。

社区MINI，共享茶室是个机会。最大的特点是能够拓展喝茶的人群或者换种聚合大家的方式，比如以前农村下午就会有一些老人聚到一起，在竹子林下面喝茶摆龙门阵，那么这种天然的社交需求，是否能够在现在的城市高楼小区换种模式存在。这个随着小区经济发展，可能是个巨大的市场，而且极度可持续，竞争壁垒强力，生命周期长。就像有些老城区旁边，几乎都有个破旧的坝坝茶，生意好的很。缺点是收费低。没有空调，环境差，但生意好，因为都是街坊邻居。所以杭州的模式是开启了无人茶室新模式，可能还需要成熟，那么怎么样能够快速变现，实现现金流是保证商业持续发展的关键。

实施途径：

目前经过评估，缺少几个关键要素：前期资金注入人或团队（可行方案是建立启动资金以独立投资管理公司模式存在，就是财务投资人或小团队，不参与后期经营），无人能够专注。即资金和团队核心人员缺少。

有的优势是有实验场地，有行业人士，软谷参与进来，能够提供足够的技术创新实现能力，并能够保证可持续，稳定，健康发展。

解决的办法是找到一个合适的人一点一点的实践。并在发展中寻找机会，才有可能逐步发展起来。直到实验和模式跑通，并具有可观的盈利数据能力。那么这样这个互联网+茶产业零售终端的项目才能最终成功。

By henry at chengdu

2019-8-28