

上岛成长传奇：上岛咖啡大陆飘香 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/289/2021\\_2022\\_\\_E4\\_B8\\_8A\\_E5\\_B2\\_9B\\_E6\\_88\\_90\\_E9\\_c123\\_289094.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/289/2021_2022__E4_B8_8A_E5_B2_9B_E6_88_90_E9_c123_289094.htm) 台湾上岛咖啡食品公司积极前进大陆，发展咖啡食品批发商机，目前已在大陆建立起了厚实的根基。凭技术移转、辅导开店、供应原材料等全套服务，上岛咖啡食品公司的发货中心已遍及广州、武汉、上海、南京、东莞、桂林、福州等地。大陆咖啡消费成长迅速 随着大陆主要都市地区咖啡消费风气上升，港台商前进设立咖啡店的规模也愈来愈大，以咖啡食材及技术传授为主要业务的上岛咖啡，同样受益。上岛咖啡董事长吴一正表示：在大陆，香港的杰龙公司凭借地缘、语言优势获取大陆咖啡市场商机，美国的雀巢咖啡则以跨国企业优势抢攻大陆咖啡市场。而上岛咖啡食品做为台商在大陆最大的咖啡豆批发商，一开始毫无资源优势可言。这些年来的发展，都靠摸索累积经验。上岛以技术服务、原材料供应等差异化策略，凸显其市场定位。目前，大陆咖啡消费市场仍在快速成长，上岛估计其市场规模比台湾大百倍以上。因此，上岛大陆公司还会继续将获利投注进去，拓展当地市场。台商咖啡店经营规模提升 吴一正表示，台商到大陆经营咖啡店已从早期的小本游击式经营，提升到大资本或集团军运作方式，投资额动辄数千万元。这除了与消费风气上升有关，当地食品法的严格规定也有很大关系。目前要在当地开设咖啡店，须取得“八证”，不是随随便便就可以开店营业。六年前，吴一正只是带着新台币250万元进入大陆发展咖啡事业，目前上岛大陆公司一个月营业额就可达到人民币600万元。未来将有更不错

的发展。台湾岛内市场远不及大陆，但咖啡饮食文化已深入家庭、机关团体，与上岛的营运策略相符，需求层面广，消费量大，因而业绩也不错。另外，许多人都会误以为上岛咖啡店是上岛咖啡食品公司的直营或连锁企业，实则不然，因为上岛一直都是以供应咖啡豆、咖啡加工食品及提供技术服务为主要业务，没有直营或加盟咖啡店。上岛只是透过商标授权使用，协助下游上岛咖啡店壮大，藉此创造咖啡原材料需求，带动业绩成长。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)