

凉茶铺全国扩张遭遇物流与资金瓶颈物流师资格考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/510/2021_2022__E5_87_89_E8_8C_B6_E9_93_BA_E5_c31_510022.htm

“我们正准备在北京开设直营凉茶铺做试点，一旦成功将在全国推广连锁加盟模式，目前仅管理规范流程设计一项，整个公关小组就花了两个多月的时间，连锁加盟并不像想象的那么简单”。广州邓老凉茶连锁有限公司总经理郑竞成表示。虽然罐装凉茶一度风靡大江南北，但凉茶铺的开设一直局限在南方地区，凉茶铺北上遇到很多难以解决的实际问题。郑竞成认为，尽管加盟商开设一家凉茶铺的成本比较低，但为加盟连锁所付出的代价却不是一般企业所能承受得了的，除了高昂的市场宣传推广成本外，物流问题也成为众多凉茶铺无法实现全国连锁加盟的瓶颈。全国扩张遭遇物流瓶颈 目前珠三角地区集中了大大小小一万多间凉茶铺，市场一度出现饱和，要突破固有的业态模式、开拓新的市场，必须向全国扩张，但目前很多凉茶企业很难达到全国加盟连锁的条件，一个是加盟商利润，另一个更重要的原因是物流。去年王老吉宣布停止凉茶铺加盟，并把原因归结为利润微薄。据资料显示，王老吉2000年9月开始开办凉茶铺，4年间有了130家加盟店。最早该公司采用乡村包围城市的策略，先从广东湛江、清远等外围城市设点，公司专门成立了一个管理小组，管理成本很高。而且在4年间，130家加盟店中，70%~80%的店每月赢利仅2000元~3000元，至少10%的店是亏本的。加盟者每天营业时间很长，从投资回报的角度看，开凉茶铺赚钱很微薄。而黄振龙也表示早在三年前就停止了加盟，所有的店铺均为直

营店。有知情人士透露，黄振龙一直固守在珠三角，他们不能走出去的原因是物流问题，其中塑料包装的凉茶原料只能用三天，解决不了物流问题就无法实现真正的连锁扩张。尽管目前行业内做加盟连锁最好的清心堂凉茶拥有400多家加盟连锁店，但基本还集中在广东、广西、福建、浙江、海南、四川、江西、湖南等南方省份，其供应的产品均为半成品。郑竞成认为，如果要解决物流问题一个方法是在当地设厂，然后开店；另一个方法是在凉茶的生产工艺上提高技术水平，制成可运输的半成品。目前邓老凉茶在物流上领先同行业一步，将凉茶浓缩成“净膏”，保存时间可达半年之久，而他们为此付出很多科研成本。凉茶铺很难进军北方市场除了物流瓶颈之外，凉茶铺在北方开设的宣传推广费用太高，多数企业根本不敢尝试。郑竞成表示，仅前期生产投入、广告宣传、后期加盟商支持、物流体系完善等投入就达3000多万元，这对于普通的中小企业来说很难达到，而凉茶由于是快速消费品，生活习惯和消费习惯所限，没有品牌和广告的支持很难生存下来。此外，由于前期试点需要选择繁华的路段，因此店铺租金投入也非常大。一般企业尽管投入了大量的店铺租金，但并不保证能降低试点运作的风险。正是基于这一原因，养和堂邓老凉茶借助其母公司新南方集团开发房地产的优势，在其开发的楼盘开设凉茶铺进行试点营销，来降低风险。与此同时，企业管理水平也成为凉茶铺加盟连锁能否开设成功的关键因素。某凉茶企业在全国推出加盟连锁后，很快招完商，但由于厂家只给加盟商发了一些文件，后续的服务没有跟上，一些加盟店开设后得不到厂家专业人员的指导，加上广告宣传力度比较小，凉茶铺很快就倒闭了。由

于凉茶铺从店面设计到原料供应的物流链比较长，远程管理能否落地、服务是否满足加盟商的需要，对企业来说都是一个挑战。事实上，凉茶行业就是靠服务来赚钱（不断供应原料），只有加盟商的销售量做起来，企业才有利润，仅靠一点加盟费是无法达到市场快速扩张的目的。百考试题编辑整理"#F8F8F8" 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