



创女时代

屡成投资圈炙手可热的标的,两位女性创业者带火国风新中式点心品牌

新中式烘焙进入“年轻态”

这个夏天,比天气还热的就是烘焙赛道,尤其是中式糕点品牌。潮牌迅速崛起,老字号也纷纷入局,它们不仅受到消费者追捧,同时也赢得投资人的关注和青睐。



资料显示,虎头局是一个主打年轻人市场的新中式烘焙品牌,其创始人胡亭曾就职于上海烘焙品牌21Cake,并且在苏州参与创立过连锁甜品店。2019年,虎头局首家门店诞生于长沙,倡导中点西做、当日现烤、低脂低糖等理念,以麻薯、肉松小贝、曲奇饼干等品类作为主打。

短短两年,虎头局已经成为VC圈炙手可热的标的。其在今年3月拿到了红杉中国、挑战者资本、IDG资本的投资,据称估值已经高达20亿元。

接近虎头局的一位人士透露:“因为更注重坪效,他们对单品产出把控非常严格,比起加速扩展门店规模,他们更希望开一家店就火一家店。”

虎头局渣打饼行可以说是墨菜点心局的前辈,其当日现烤、低脂低糖、努力跳出中式糕点刻板印象树立年轻范的尝试让后来者墨菜点心局迅速加入赛道。

这个夏天,比天气还热的就是烘焙赛道,尤其是中式糕点品牌。潮牌迅速崛起,老字号也纷纷入局,它们不仅受到消费者追捧,同时也赢得投资人的关注和青睐。

“风投女王”徐新掌舵的今日资本不久前悄悄投了一家中式烘焙连锁店——墨菜点心局。这家成立仅一年的烘焙品牌估值已经超10亿元,目前在长沙开店10余家,相当于一家店估值超1亿元。无独有偶,另一同样诞生于长沙的新中式点心潮牌——虎头局渣打饼行,于7月1日刚刚完成来自GGV纪源资本的A轮融资,目前估值高达20亿元。

连续创业者一年完成四轮融资

“10个月的时间估值翻了500倍,营业额大概六七十个平方能做200万。”今年5月的一场餐饮烘焙主题演讲中,番茄资本创始人脚永透露了墨菜点心局的一处细节。

墨菜点心局定位国风新中式品牌,用中点西做的方式为消费者提供现烤麻薯、泡芙、芝士脆、吐司、桃酥、蛋挞等点心。其创始人王丹是一位土生土长的长沙女生,履历丰富,做过湖南广电导演、零售品牌水九湖南、湖北总代理,还是一位连续创业者,曾是时尚帽子品牌FUO和新锐茶饮品牌ARTEA创始人。2020年8月,王丹做起了中式点心,短短一年间将墨菜点心局开出了10余家门店,一年时间迅速完成四轮融资,成为长沙又一个消费爆款品牌,还在早期就推动与茶颜悦色等知名品牌的联名合作。

在长沙见第一面,清流资本合伙人刘博就对王丹印象深刻:“Vicky(王丹)风风火火地从门店后门走过来了,说话语速特别快,从后厨厨房给我们带了几个包卖得非常好的产品,边寒暄就边上楼了。”

那时墨菜点心局只有两家门店,但是已

何彩丽 杨继云

“风投女王”徐新掌舵的今日资本不久前悄悄投了一家中式烘焙连锁店——墨菜点心局。这家成立仅一年的烘焙品牌估值已经超10亿元,目前在长沙开店10余家,相当于一家店估值超1亿元。无独有偶,另一同样诞生于长沙的新中式点心潮牌——虎头局渣打饼行,于7月1日刚刚完成来自GGV纪源资本的A轮融资,目前估值高达20亿元。

连续创业者一年完成四轮融资

“10个月的时间估值翻了500倍,营业额大概六七十个平方能做200万。”今年5月的一场餐饮烘焙主题演讲中,番茄资本创始人脚永透露了墨菜点心局的一处细节。墨菜点心局定位国风新中式品牌,用中点西做的方式为消费者提供现烤麻薯、泡芙、芝士脆、吐司、桃酥、蛋挞等点心。其创始人王丹是一位土生土长的长沙女生,履历丰富,做过湖南广电导演、零售品牌水九湖南、湖北总代理,还是一位连续创业者,曾是时尚帽子品牌FUO和新锐茶饮品牌ARTEA创始人。2020年8月,王丹做起了中式点心,短短一年间将墨菜点心局开出了10余家门店,一年时间迅速完成四轮融资,成为长沙又一个消费爆款品牌,还在早期就推动与茶颜悦色等知名品牌的联名合作。在长沙见第一面,清流资本合伙人刘博就对王丹印象深刻:“Vicky(王丹)风风火火地从门店后门走过来了,说话语速特别快,从后厨厨房给我们带了几个包卖得非常好的产品,边寒暄就边上楼了。”那时墨菜点心局只有两家门店,但是已

出现了被VC争抢的情况。为了表示诚意,清流资本创始合伙人王梦秋得知消息后立即飞往长沙,当晚8点多和王丹见了面,两人聊到很晚,越聊越兴奋,最终一拍即合,迅速敲定了这一轮融资。

今年年初,在四五家一线机构的同时角逐中,全周期消费产业基金日初资本连续三轮加仓墨菜点心局,成为其目前最大的外部机构投资方。“投资的过程并不复杂,双方决策很快。”日初资本投资副总裁王予涵表示,品牌的长期价值创造是他们在早期投资中较为看重的一点,加上墨菜创始人持续以用户为本,投入到产品、组织、服务和品牌建设,创造长期价值,是该机构选择押注墨菜的一个重要原因。

此后,还有很多VC机构都专程到长沙调研过,但彼时普遍觉得墨菜点心局在仅有两家店的情况下估值有些高,难以下手。直到徐新凌厉出手,估值一涨再涨,一些VC机构想再投的时候,估值更是“高攀不起”。

努力跳出中式糕点刻板印象

墨菜点心局刚宣布融资,深耕长沙的虎头局渣打饼行新一轮融资消息也不胫而走。

烘焙赛道到底有多火?

墨菜点心局、虎头局让年轻人爱上,除了产品创新,中点西做适应年轻人的胃口,在包装和门店颜值上,更是与年轻人时下最

爱的国潮风紧密结合。

比如,墨菜点心局以狮子头为logo,装饰复古又潮流的蓝霓虹灯,文案配上“选材管理司”“手工烘焙”“芬芳出品处”这种有年代意味的词汇,再在墙上打上硕大的长沙,一边突出本地属性,一边彰显国潮风范。墨菜点心局目前的长沙二字,代表的也是墨菜点心局目前还没走向全国的意思。如同它的小伙伴茶颜悦色一样,先于本地稳定立身,一来可以将供应链扎得更深,再者也可因稀缺性而有持续热度,“万事俱备”之后,再做谋划。

虎头局渣打饼行则不一样。这几年长沙品牌很火,但虎头局并不让自己拘泥长沙。目前,虎头局已在广州核心商圈开设两家门店,上海多家门店正在筹备中。

“得年轻人者得天下”。当2.75亿规模的Z世代人群涌入消费战场,他们热衷的新消费品成为资本追逐的对象。

而在虎头局和墨菜点心局以外,南京也出现一家备受VC关注的烘焙品牌——泸溪河。这家2013年诞生于南京的中式糕点品牌,主打桃酥、榴莲饼、松松小贝、绿豆冰糕、老鸡蛋糕,短短7年间门店已突破140家,估值在20亿元以上。

与此同时,中式烘焙老字号稻香村、初代糕点网红师傅也入局了,同在2019年分别宣布推出子品牌“稻田日记”和“好福道”,入局更年轻态的新中式烘焙市场。此外,哈尔滨食品厂、詹记、青桔和木鱼等多个中式烘焙品牌连锁店也迅速崛起,在上海、北京、深圳、成都等热门城市跑马圈地。今年以来,烘焙的风口迅速崛起,令人猝不及防。

中式烘焙火起来并非偶然。疫情后,线上流量成为人人争抢的资源,价格暴涨,于是投资人将很大一部分目光转移到线下消费场景,烘焙店自然而然进入了VC视野。“产品容易标准化,开店易于规模化,而且坪效可以做到很高”,深圳某VC投资人分析,这样的爆红逻辑和新茶饮有共通之处。

对此,刘博补充说:“消费者在口味上正在进入一个新甜度天平,但‘优质碳水’永有它的一席之地,现在这批中式烘焙原材料全面升级,一吃就能吃出来,和当时奶茶的原料升级一个道理,味蕾不撒谎。”同时,线下烘焙店其实也是早餐场景解决方案之一,早餐、甜品、零食会是未来这批新中式烘焙逐渐拓展铺满的场景。

市场调查

盈利模式单一,三年涨价4倍

共享充电宝:别让涨价成拔苗助长



赵述评 刘卓澜

三年时间,涨价4倍,共享充电宝的涨价速度远超人们工资的涨幅。近日,笔者走访京城各大商圈发现,共享充电宝的价格已经普遍维持在每小时3~5元,再也回不去1元1小时的年代。而根据走访调查计算出,一台充电宝机器每天消耗的电费仅不足4元,与租金相比可以忽略不计。业内人士指出,在这样高利润的情况下,无节制涨价可能制约企业的发展,反之,共享充电宝企业应当将注意力转向拓展更广泛的业务领域,实现流量深度开发和变现,而不是一味通过涨价“薅羊毛”。

成本微乎其微

在西单大悦城,笔者看到该商场基本为怪兽充电,价格为每小时4元,每天28元封顶。此外,笔者还在日坛商圈的一家商户看到,该商户使用的共享充电宝为怪兽充电,价格为每小时3元,每天30元封顶。而合生汇内放置的共享充电宝多为街电,价格为每小时4元,每天30元封顶。不过,怪兽充电与西单大悦城、街电与合生汇已经实现了商场积分可以兑换一定的充电时长,一定程度上可以为消费者减免部分费用。

根据商户透露,一台6口充电宝机器的功率为120W,商业用一度电的费用为1.2

元,所消耗的电费并不多。笔者根据商户提供的信息计算出,每天的耗电费用按照“功率×用电时间×用电单价×千瓦时”的计算方法可以算出,一台6口机器每天的耗电量为3.456元。

同时笔者向北京某知名商场负责人了解到,北京东城区、西城区、朝阳区、海淀区、丰台区及石景山区的商业用电价格基本一致,不同时段的价格不同,高峰和尖峰时段的每度电价格在1.226元至1.422元左右,平段和低谷时刻的用电价格在每度电0.254元至0.767元之间。所以粗略计算可以看出,一台充电宝机器每天所消耗的电费也就相当于一个充电宝租赁一小时的价格。

笔者还从一位共享充电宝加盟商处了解到,若是一台6口机器每天被租走5个充电宝,每个充电宝若是能在一天使用2次,则一台6口机器至少每天盈利20元,每个月盈利600元。他表示,这只是按照最基础的标准核算,若是场景、位置好,获利会更多。

同时,一家商户负责人高女士说,共享充电宝进驻自己的店铺,是按照收益的5%提点分给商家。这点费用基本只能满足商家的电费和一些日常维护,商家基本不会获利,利润多被加盟商和共享充电宝企业分走,所以店内的共享充电宝只是为了给顾客提供便利。

此外,高女士透露,从2018年开始,商户内的共享充电宝价格为每小时1元,到2019年每小时租金调整为2元至3元不等,再到目前的每小时4元。每次价格调整都属于在商户不知情的情况下进行,充电宝供应商自行调整价格。

净利率惨不忍睹

既然共享充电宝的成本几乎可以忽略不计,利润也被加盟商和企业分走,那为何频频涨价来增加营收呢?

共享充电宝到底赚不赚钱,笔者从目前已经上市的怪兽充电的一季度财报中看到,2021年一季度,怪兽充电实现8.469亿元的营收,其中移动设备充电业务营收8.168亿

元,移动电源销售收入为0.25亿元。据悉,怪兽充电的营收主要来源于移动设备充电业务、移动电源销售和其他(广告等)三部分。

而在一季度财报中显示,怪兽充电的净利润为0.15亿元,由此可以得出,怪兽充电的净利率约为1.8%,该企业盈利水平堪忧。笔者在财报中看到,2021年一季度,怪兽充电的销售和市场推广费用从上年同期的3.19亿元,增长了107.4%至本季度的6.62亿元。可见,即使成本很低的充电宝也把赚的钱都填补在了市场推广上。

根据财报内容显示,由于移动设备收费业务收入增加,从而增加了支付给合作伙伴和网络合作伙伴的奖励费用。其中,怪兽充电根据预期收入向合作伙伴支付入场费来确保获得点位进行投放,支付的百分比为设备产生收入的50%~70%之间。而根据上述商户反馈得知,商户仅仅能够拿到5%的收益。

涨价恐有延迟效应

在这场充电宝价格的战火中,若只想通过消费者为整个商业链买单可能只会走下坡路。全联并购公会信用管理专委会专家安光勇指出,一个产品定价受限于三个因素,主要为成本价、竞争价和客户意愿价。在正常的情况下,其价格至少要高于成本价,同时要看齐其他竞争品牌的价格,但必须低于客户的最高意愿价。这样才会被消费者买单。所以,涨价并不是无底线的,随着竞争的加剧以及通过规模效应和成本价的下降,未来共享充电宝租金整体趋势应该会下降。

市场决定价格,共享充电宝甚至可能面临淘汰的可能。独立经济学家王赤坤认为,正常情况下,当供大于求,市场价格下降;当求大于供,市场价格上升。对于手机充电续航是消费者的刚需,所以还是有绝大部分的消费者愿意为其买单。不过,涨价的后果会有一个延迟效应,当人们留意到此功能溢价过高,那便会减少使用。此外,随着充电行业的技术和商业模式日渐成熟,无线充电已

经走进市场,这对于共享充电宝而言是一次严重的打击,甚至面临被市场淘汰的可能性。

所以想从涨价的角度去获利并不能一劳永逸。王赤坤指出,共享充电宝商家可以利用收集信息拓展业务。比如可以与电商、游戏、广告、金融、付费服务等行业进行联手,对流量深度开发和变现。

同样,金融科技行业专家张理认为,共享充电宝的盈利模式目前太过单一,应该加入一些其他渠道和商业模式的玩法,才可能避免用户黏性下降,靠烧钱维持正增长的模式。若还是一味通过涨价来拔苗助长,一定会被市场所淘汰。

浙江安吉:美丽乡村迎来暑期旅游季



7月7日,游客在山川乡云上草原景区滑草。近期,浙江安吉山川乡迎来暑期旅游旺季。山川乡近年来持续推进全域旅游提升改造,2020年接待游客180万人次。新华社记者 翁忻旸 摄

2020年“三新”经济增加值占GDP17.08%

国家统计局6日发布数据,经核算,2020年我国“三新”经济增加值为169254亿元,比上年增长4.5%,比同期GDP现价增速高1.5个百分点;相当于GDP的比重为17.08%,比上年提高0.7个百分点。

分产业看,“三新”经济中,第一产业增加值为7423亿元,比上年增长11.0%,占比为4.39%;第二产业增加值为73487亿元,比上年增长4.3%,占比为43.42%;第三产业增加值为88345亿元,比上年增长4.2%,占比为52.20%。

“三新”经济是以新产业、新业态、新商业模式为核心内容的经济活动的集合。“三新”经济增加值衡量的是一个国家(或地区)所有常住单位在一定时期内从事“三新”经济生产活动创造的增加值。(魏玉坤)

中华全国商业信息中心: 2020年中国零售百强规模突破10万亿

7月6日,中华全国商业信息中心官网发布2020年中国零售百强名单。数据显示,2020年中国零售百强规模突破10万亿,同比增长20.9%。

尽管2020年整个消费市场受到疫情影响有所下降,但是在网上零售保持较快增长的拉动下,零售百强规模继续呈现快速增长的态势。数据显示,2020年中国零售百强企业销售规模达到10.3万亿元,较2019年增长1.7万亿。2020年零售百强销售同比增长20.9%,增速略低于2019年1.8个百分点。2020年零售百强入围门槛为29.2亿元,零售百强中有3家万亿级企业。

电商方面,2020年零售百强企业中5家电商的销售规模达到7.7万亿元,同比增长30.3%,增速较上年放缓2.6个百分点。其中,天猫销售额占5家电商的比重为41.7%,京东销售额占比33.9%、拼多多销售额占比21.7%、唯品会占比2.2%、云集占比0.5%。

实体零售方面,95家以实体店为主的零售企业2020年销售规模同比下降0.2%,增速低于上年5.7个百分点。尽管受到疫情冲击,超市业态仍然保持较快增长,2020年限额以上超市业态零售额实现同比3.1%的正增长,限额以上百货店、专卖店、专卖店零售额增速均为负增长。(王琳)

省级数字经济发展“十四五”规划发布: 浙江:2025年数字经济占GDP六成

到2025年,数字经济增加值占GDP比重达到60%左右,这是数字经济大省浙江提出的新目标。

浙江省政府办公厅近日印发《浙江省数字经济发展“十四五”规划》指出,全省要加快推进数字产业化、产业数字化、治理数字化、数据价值化协同发展,着力完善数字经济发展生态和数字基础设施,努力建成全球数字变革高地。

根据规划,“十四五”期间要形成数字安防、集成电路、高端软件等具有全球竞争力的标志性产业链和数字产业集群,实现百亿元以上产业集群“产业大脑”应用和工业互联网平台全覆盖,数字经济领域有效发明专利达到8万件。同时,推动贸易规则、标准、纠纷调处等制度创新,优化数字贸易生态,数字贸易进出口总额达到1万亿元。

截至去年,浙江省数字经济增加值达30218亿元,占GDP比重为46.8%。(岳德亮)