

长沙高铁代购到杭州 11天价格涨3次 一杯隔夜奶茶炒到近60元 这价格,这味道,到底图啥?



11天内涨价三次 代购质量参差不齐

塔塔应该是杭州最早开始做茶颜悦色代购的一批人,在做这门生意之前,他从没有代购食品的经验。这两天他在自己朋友圈里晒了另一个代购商,“我有个朋友小A在他的群里,发现他不光用了和我同样的微信头像和名字,而且还在卖隔夜奶茶。”

小A说自己因为在群里质疑这位代购商奶茶的新鲜程度,被踢出群。但很讽刺的是,代购商随后发布群公告,承认自己售卖的茶颜悦色奶茶是提前一天从长沙买回杭州的,经过低温冷藏之后,第二天售卖,并且头像也换了新的。

记者很疑惑的是,之前测试过,隔夜的奶茶口感会差很多,难道购买后饮用的消费者尝不出来吗?花了几倍的价格买一杯网红奶茶,不为口味,又是为了什么呢?但即便如此,还是有网友求群,求代购。

通过代购尝鲜的阳阳告诉记者,6月27日到7月6日,奶茶价格不到半个月时间内涨了三次。以热门款凤栖绿桂为例,6月27日代购价格是32元(长沙门店售价12元),而到了7月13日,已经卖到了42元,毛利率高达250%。

为何频繁涨价,代购塔塔给出的理由是最近的茶颜悦色越来越难买了,因为老板对黄牛代购的行为很敏感,已经发生了很多次在门店或者外卖下单直接被拒单的情况,“杭州人在长沙都出名了。”

塔塔说,为了不被拒单,一次最多下单9杯。要想买到200杯~250杯需要有6个人通力合作,从上午10点忙活到下午2点左右,然后赶返程高铁。

之前网上曾经有文章计算了塔塔代购茶颜悦色的日均毛利,对于那个金额,塔塔不置可否,只说:“一天工作15个小时,人都快受不了了。”目前,塔塔的茶颜悦色代购有杭州和富阳两个点,他正在朋友圈招募城西片区的合作伙伴。

对于茶颜悦色在杭州开分店的可能,塔塔表现得很淡定,“我们已经在开拓新的代购品类了,茶颜悦色不做了还可以做别的。”

卖这杯奶茶的代购商是为利益所动,那么,买这杯奶茶的人又是抱着怎样的心态呢?

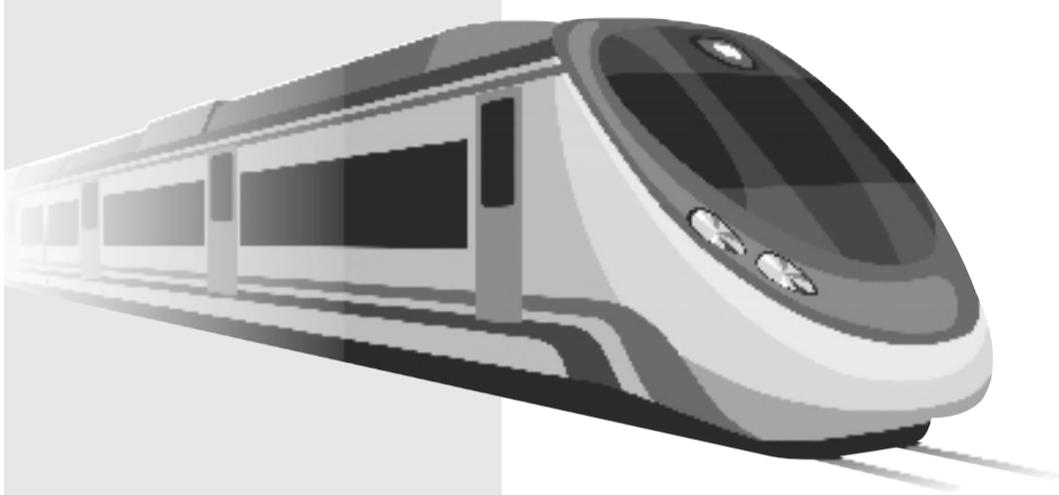
经过了十几个小时颠簸的“延时”奶茶,真的比街边店一杯新鲜制作的奶茶好喝吗?你愿意为这种体验买单吗?网友们这么说——

Uohh:茶颜悦色真的很一般啊……我在长沙的时候喝了不同味道的6杯饮品,真的没啥可惊艳之处,无糖都齁甜。

cuke:茶颜悦色真的好喝不贵啊,我每次去长沙、武汉出差都要搞几杯喝喝。不过隔夜奶茶还是算了吧,天这么热,风味变了也就算了,喝拉肚子得不偿失。

世乐:经历10个小时运送时间的网红奶茶,这样的奶茶已经不新鲜了,还有人去买来吃,傻不傻,我觉得真傻。

Anthony:有幸在茶颜还没特别火的时候于长沙买过一杯,18年的时候,还不用排队。茶底确实做得有点水平。但是放了10个小时的茶饮,不知道都变成什么了。



本报记者 徐雨阳

不知道什么时候起,来自长沙的网红奶茶“茶颜悦色”一下子就火了。很多人在社交平台上,狂晒自己在杭州就喝到了来自长沙的奶茶。能喝到异地的网红奶茶,背后是大批代购商。

这两天,杭州吃货社群里有粉丝爆料,说自己代购的茶颜悦色已经涨到快60元一杯了。情况究竟如何?钱江晚报小时新闻记者以消费者的身份进行了暗访。

花近60元买一杯长沙奶茶 真的值吗?

记者发现,通常代购会提前一天在朋友圈发布预订信息(包括代购的品类价格和限定数量),如果前一天订单不多,当天上午下单也能当天喝到。

不知道是不是因为最近竞争激烈,原本一口价的代购奶茶,居然也开始做特价+优惠券,原价39元的一款奶茶用优惠券实付33元就能买到,但不能选甜度,也不能选择冰块多少。

在小程序扫码下单之后,记者开始了耐心地等待。下午,代购商在朋友圈里发布当天到货时间和提货点,客人自行选择叫闪送或自提。

离记者最近的自提点在杭州火车站旁边的维也纳酒店。代购商在朋友圈解释,之前在家发货,被物业找上门怀疑无证经营外卖,于是转移了提货点。

原本提货时间定在晚上7:30,下午4:50,代购商临时说要推迟一小时,“因为带货太多,被高铁工作人员拒绝上车,所以会晚一小时到达。”

晚上8:45,记者到达约定好的酒店大堂,现场空无一人,一样傻眼的还有在等取货的2名跑腿小哥。

经过电话沟通,记者被告知真正的取货点在酒店G层仓库。找到仓库时,门口等着五六个跑腿小哥,和记者一样到现场自提的几乎没有。算了一下,加上跑腿费,这杯奶茶的价格逼近60元大关。

现场大约10个泡沫保温箱摊放在地上,每箱最多能装20杯茶颜悦色奶茶,已经有不少货被取走了。

晚上9:10,记者终于拿到了这杯从长沙跨越千里而来的奶茶。拿到手觉得比平常喝的同杯型奶茶轻一些,打开盖子,奶茶的量只有3/4杯,不知是运输过程中洒漏还是奶油融化了,奶茶上还漂浮着没有融化的奶油,看起来着实没什么食欲。

外面的标签上写着标准冰糖标准糖,喝了一口,齁甜,实在和好喝没有任何关系。外包装上,写着茶颜悦色的温馨提示:越快喝完越好喝。想到这杯奶茶经历了十多个小时才到手里,不禁觉得有些嘲讽。

翻看小程序,记者发现这家茶颜代购还推出了会员服务,成为会员可积分升级,享受折扣。不过,从7月13日当天下单记录来看,跟团下单的39位消费者中有26位都是首次下单,也就是说茶颜悦色代购的复购率只有30%。



代购商们正在忙碌地理货



扫描二维码
下载“小时新闻”客户端
给我们报料