

茶颜悦色官方回应:跨城代购奶茶特别贵、特别不好喝 到底图啥?跟风打卡是年轻人的率性,但—— 尝鲜也要保证食品安全



本报记者 黄葆青 徐雨阳 毛玮琦

昨天,钱江晚报小时新闻独家报道杭州有人跨省高铁代购奶茶的现象。代购从长沙通过外卖平台购买奶茶,然后坐高铁带回,客人通过闪送取货,一杯隔夜奶茶炒到了将近60元(详见昨日5版《一杯隔夜奶茶炒到近60元,这价格,这味道,到底图啥?》)。

报道刊出以后,立刻引发了大批网友的关注,诸多媒体和各种社交媒体平台纷纷转载,并登上微博热搜,相关超话热度已过2亿。

14日晚,茶颜悦色在官方微博中发声,明确表示拒绝代购。

茶颜悦色官方回应: 不支持任何代购行为

7月14日19:45,茶颜悦色通过官方微博对“跨城代购”一事作出了回应。

回应中称,对于近期各地出现的“茶颜悦色”奶茶跨城代购的情况,商家也深受困扰。茶颜悦色希望代购者停止这种行为,也呼吁广大消费者不要从任何渠道代购奶茶。“消费者通过跨城代购买到的‘茶颜悦色’奶茶不仅特别贵,还特别不好喝!并且,很可能买到的奶茶根本就不是‘茶颜悦色’出品!此前武汉相关部门就破获过假冒‘茶颜悦色’奶茶案件。”

同时,茶颜悦色强调,自己的奶茶都是现调现做,保质期很短,保存条件也很苛刻,一杯现调奶茶经过高铁、大巴等交通工具,在没有合适稳定储存条件的情况下进行长途运输,有极大的食安风险。

茶颜悦色长沙高铁站店长表示: 无从判断是否代购

那么,茶颜悦色门店对“跨省代购”这件事怎么看呢?昨天上午,记者通过茶颜悦色客服平台进行留言,希望联系上茶颜悦色总部的工作人员,但无论是通过官方微博还是官方微信公众号,都没有得到回应。随后,记者致电茶颜悦色官方客服热线,接电话的客服人员说不方便对此回应。

最后,记者联系上茶颜悦色长沙高铁南站一店(长沙高铁站里有4家茶颜悦色门店),网友口中这家店排队也至少需要半个小时。对于“跨省代购”一事,店长唐先生表示,茶颜悦色有明确规定,每人限购4杯,顾客到店也只能排队购买。但至于购买者是否是“代人买”,他也无从判断。

据唐店长说,长沙高铁站的这4家茶颜悦色门店几乎天天排队。

只是为了尝个鲜 只是想跟风打个卡

“我只是好奇,这个老是挂在热搜上的奶茶到底有多好喝?”90后杭州小伙“本本”对钱江晚报记者说,他是前两天看到朋友圈里有人晒出在杭州喝到这杯网红奶茶,才一下子动了好奇心,“只是想跟风打个卡,就加了代购的微信。”

记者好奇地问他,40块钱代购一杯奶茶不会心疼吗?他的回答是,“不会啊,我就是为了尝个鲜,一次性行为,毕竟自己坐高铁过去那肯定不止40块啊。而且,我也想到了味道可能会打折,不过,我本来就不打算二次复购,所以,这个价格我觉得可以接受。”同时,“本本”也说了,如果日常一杯奶茶要40块钱,他是不会选择的。而且代购回来的奶茶味道真的不好,他劝有同样想法的吃货们还是别尝试了。

90后杭州姑娘Tina是茶颜悦色的忠粉,“我本来并不喜欢喝奶茶,不过茶颜悦色真的是喝了一次就被惊艳。”

Tina告诉记者,她被茶颜悦色圈粉完全是今年的事情,“第一次去长沙,还没出高铁站就被它包围了,从原创国风设计到赠品到服务,都让人感觉很舒服,包括虽然等待时间长,但服务人员会给你品尝其他口味,就让人觉得很贴心。而且周边也值得买,不贵,买回来送人大家都很喜欢。”

国家高级营养师王靖云女士接受记者采访时说,跟风打卡是年轻人的率性,尝鲜也要保证食品安全。她认为现制饮品经过长途运输口味肯定会大打折扣。奶茶饮品如果运输时间过长,在没有冷链运输的情况下,饮品中的微生物情况也不容乐观,夏季的高温会使微生物快速繁殖。她也注意到了微信推送中的照片里,装奶茶的泡沫箱直接落地摆放,墙壁也剥落了,而且工作人员也没有达到食品操作的要求,卫生情况还是比较堪忧的。

网友评论

作为网红食品,茶颜悦色奶茶跨省代购自然引起了网友们的高度关注,本报报道此事之后,不少人在相关新闻后面留言发表自己的看法,记者整理了一下,发现大家的意见主要集中在以下三个方面:

好不好喝见仁见智 但放久了肯定不好喝

@财神姐:瓶身标注“三小时内饮用,口感更佳”,但说实话超过一小时,口感就很不好了,加价喝隔夜的奶茶,咋想的?

@七刀兜里:买的时候,店员就说八分钟喝完,不然就不好喝了。为了这,我曾经八分钟内喝了三杯幽兰拿铁。

@申子柠:主要是名声太响,供不应求。喝过一次,买了不同口味,其实没有说的那么好喝,尝尝味儿就可以啦。

@小瑾马甲:奶茶半小时内喝完最佳吧,超过一小时就垮了,隔夜的奶茶不但难喝,还有食品安全隐患,这种倒卖的人为什么还有人支持他们的生意啊?这种跨城倒卖,算不算无证经营?也没交税吧,食品安全问题一大把。

为何不开到别的城市? 就是个营销套路

@消逝:目前只有长沙常德武汉门店,其他城市没有门店。那么问题来了,茶颜悦色为什么不能去其他省多开几家分店呢?

@江川奈只喝旺仔牛奶:他不想加盟,都是直营,保证质量。不开到其他城市是怕不方便管理吧。

@樱木花道同学:个人见解,我没喝过,就觉得茶颜悦色卖悲惨人设,一边说着自己开了三百家分店了,但是外地城市却没有,有多少人去长沙就为了喝一口茶颜悦色?这样营销你确定长沙的门店能吃得消?另一边又卖悲惨人设,劝大家别跨城买。

@FXJ:消费者应支持理解商家理性扩张,任何打着代购名号的非官方加价行为应被制止,各平台和个人负有监督责任。

很多人是从众心理 自制奶茶不香吗

@阿宽:很多人代购奶茶只是为了拍个照,发个朋友圈,说白了从众心理,攀比心理在作祟。

@哥斯拉请回答:自己做材料甩奶茶店一大截,还没那么贵。

@在热带穿秋裤:实在想喝,自己用茶叶和牛奶做,不比什么茶颜悦色健康么?

