

## 咖啡店 - 中国 - 2016年12月

报告价格: £3235.48 | \$3990.00 | €3791.99

以上是报告发表时候的价格，但是也可能因为汇率的改变而有所改变



“尽管来自非专营咖啡场所的竞争日趋激烈，咖啡店市场预计将保持稳健增长。品牌开始放眼更多场合并且走向高端化，这一过程中必须要认识到体验是至关重要的努力方向。”

— 陈杨之，研究分析师

## 在这篇报告中我们回答了以下问题：

- 体验至关重要
- 走向高端化的三步
- 区别于非专营咖啡场所

2016年，中国咖啡店市场估计增长12%，市场总额将达到636亿元人民币。英敏特预测，现磨咖啡的供需增长将推动市场未来的发展，到2021年底，咖啡店市场总额将达到1,045亿元人民币。

中国咖啡店的领先品牌中，以星巴克为代表的欧美系咖啡店扩张速度最为迅猛，而韩系咖啡店品牌却步履维艰。此外，品牌还通过引进独特的冲泡方法、更丰富的食品和互动活动来吸引消费者。

消费者方面，近期调查显示，多数中国消费者会光顾咖啡店，购买的甜点和零食多于咖啡，而且也喜欢西式食品和茶饮。与此同时，他们同等重视店内环境和咖啡的味道，并且最希望能定制符合自己口味的咖啡。

## 购买这篇报告

地址：  
store.mintel.com

电话：  
欧洲，中东，非洲  
+44 (0) 20 7606 4533

巴西  
0800 095 9094

美洲  
+1 (312) 943 5250

中国  
+86 (21) 6032 7300

亚洲  
+61 (0) 2 8284 8100

邮件：  
reports@mintel.com

想要了解更多内容？

这篇报告只是一系列报告中其中的一篇，整个系列可以提供你整个市场的历史

## 咖啡店 - 中国 - 2016年12月

报告价格: £3235.48 | \$3990.00 | €3791.99

以上是报告发表时候的价格，但是也可能因为汇率的改变而有所改变

## 目录

## 概述

您所需了解的

报告定义

包括

不包括

定义

数据1: 低/中/高家庭月收入群体的定义 (按城市区级区分)

数据2: 对高频/低频/非使用者的定义, 根据对咖啡店的使用情况

## 综述

市场

现磨咖啡的需求和供应不断增长, 驱动市场发展

数据3: 中国咖啡店市场销售额的最好和最坏预测, 2011-2021年

独立咖啡店将保持稳健增长

重点企业

品牌追求高端化, 瞄准更多光顾场合

数据4: 中国咖啡店市场的领先连锁企业, 按市场容量 (门店数量) 统计, 2014和2015年

消费者

喝咖啡在中国消费者生活中日益普及

数据5: 光顾咖啡店的频率, 2016年8月

店内环境氛围和咖啡味道同等重要

数据6: 最吸引人的地方, 2016年8月

最常购买甜点和零食

数据7: 在咖啡店买过的商品, 2016年8月

西式食品同样大受欢迎

消费者最渴求定制化服务

数据8: 值得溢价购买的咖啡特征/服务, 2016年8月

需要向消费者普及介绍高端冲泡方式

我们认为

## 议题与洞察

体验至关重要

现状

启示

走向高端化的三步

现状

启示

区别于非专营咖啡场所

现在购买这篇报告

网址: [store.mintel.com](http://store.mintel.com)

电话: 欧洲, 中东, 非洲 +44 (0) 20 7606 4533 | 巴西 0800 095 9094

美洲 +1 (312) 943 5250 | 中国 +86 (21) 6032 7300

亚洲 +61 (0) 2 8284 8100 |

邮件: [reports@mintel.com](mailto:reports@mintel.com)

## 咖啡店 - 中国 - 2016年12月

报告价格: £3235.48 | \$3990.00 | €3791.99

以上是报告发表时候的价格，但是也可能因为汇率的改变而有所改变

现状

启示

## 市场——您需要了解的

2016年销售额增幅估计为12%

现磨咖啡的需求和供应不断增长，驱动市场未来的发展

连锁咖啡店规模壮大，独立咖啡店日渐式微

## 市场规模与预测

咖啡潮流的历史

2011年来呈两位数增长

增长态势预计将持续

数据9: 中国咖啡店市场销售额的最好和最坏预测，2011-2021年

数据10: 中国咖啡店市场容量的最好和最坏预测，2011-2021年

## 市场增长动力和挑战

从速溶咖啡转向现磨咖啡

体验式消费的趋势

国内咖啡豆产量增长

来自非专营咖啡场所的竞争

## 市场细分

连锁咖啡店规模扩大

数据11: 中国咖啡店市场容量 (按市场细分区分)，2011-2016年

独立咖啡店日渐式微

## 重点企业——您需要了解的

欧美系咖啡店发展迅速，韩国品牌举步维艰

品牌引进独特调制方法、丰富食品选择、举办互动活动以吸引消费者

## 市场份额

三大竞争力量

数据12: 中国咖啡店市场的领先连锁企业，按市场容量 (门店数量) 统计，2014和2015年

星巴克领头欧美系咖啡店的快速扩张

星巴克公司

惠特贝瑞公司 (咖世家)

华润集团 (太平洋咖啡)

韩系咖啡店品牌面临运营问题

新晋企业涉足在外咖啡饮用市场

中粮集团有限公司

都可茶饮

数据13: 都可咖啡，上海

## 竞争战略

现在购买这篇报告

网址: [store.mintel.com](http://store.mintel.com)

电话: 欧洲, 中东, 非洲 +44 (0) 20 7606 4533 | 巴西 0800 095 9094

美洲 +1 (312) 943 5250 | 中国 +86 (21) 6032 7300

亚洲 +61 (0) 2 8284 8100 |

邮件: [reports@mintel.com](mailto:reports@mintel.com)

## 咖啡店 - 中国 - 2016年12月

报告价格: £3235.48 | \$3990.00 | €3791.99

以上是报告发表时候的价格，但是也可能因为汇率的改变而有所改变

采用独特冲泡方法，促进产品高端化  
提供更多食品选择，创造更多场合让消费者光顾  
举办互动活动，建立顾客忠诚度

## 谁在创新？

星巴克

隐藏菜单

数据14: 星巴克万圣节的隐藏饮品，中国，2016年

日本星巴克的“冬季银装素裹”限时门店

美国星巴克用植物蛋白饮料作为牛奶的另一替代选择

咖世家

“馥芮白日”

定制专属你的酷乐冰

Wheelys——自行车上的咖啡店

## 消费者——您所需要了解的

多数中国消费者会光顾咖啡店

星巴克和上岛咖啡的光顾频率最高

店内环境氛围和咖啡味道同等重要

消费者最渴求定制化服务，而较少认为独特的冲泡方法值得溢价购买

## 光顾咖啡店的频率

多数中国消费者会光顾咖啡店

数据15: 光顾咖啡店的频率，2016年8月

咖啡店尤其受25-29岁女性的青睐，而20-24岁的男性可能是潜在目标客户群

数据16: 高频和低频使用者光顾咖啡店的频率（和总体相比的比例差异），按年龄和性别区分，2016年8月

低线城市城市的机遇

数据17: 光顾咖啡店的频率（按城市线级区分），2016年8月

## 最经常光顾的咖啡店

星巴克遥遥领先

数据18: 最经常光顾的咖啡店，2016年8月

上岛咖啡依然有市场，但以年龄较大的顾客群为主

数据19: 最经常光顾的咖啡店（按年龄区分），2016年8月

其他品牌：品牌形象需更鲜明，方能脱颖而出

数据20: 文字云——最经常光顾的咖啡店，2016年8月

## 最吸引人的地方

店内环境氛围和咖啡味道同等重要

数据21: 最吸引人的地方，2016年8月

外送服务有待开发

高端消费群体要求更高

数据22: 最吸引人的地方（按使用者类别区分），2016年8月

现在购买这篇报告

网址: [store.mintel.com](http://store.mintel.com)

电话: 欧洲, 中东, 非洲 +44 (0) 20 7606 4533 | 巴西 0800 095 9094

美洲 +1 (312) 943 5250 | 中国 +86 (21) 6032 7300

亚洲 +61 (0) 2 8284 8100 |

邮件: [reports@mintel.com](mailto:reports@mintel.com)

## 咖啡店 - 中国 - 2016年12月

报告价格: £3235.48 | \$3990.00 | €3791.99

以上是报告发表时候的价格，但是也可能因为汇率的改变而有所改变

### 在咖啡店买过的商品

#### 甜点和零食的受欢迎程度胜过咖啡

数据23: 在咖啡店买过的商品, 2016年8月

数据24: DNA咖啡店(上海的一家独立咖啡店)的甜点, 2016年

#### 西式食品受欢迎, 中式餐品受冷落

#### 茶饮同样受欢迎

#### 咖啡器具和袋装咖啡豆的机遇

数据25: 过去3个月在咖啡店买过的商品(按使用者类别区分), 2016年8月

### 值得溢价购买的咖啡特征/服务

#### 消费者最渴求定制化服务

数据26: 值得溢价购买的咖啡特征/服务, 2016年8月

#### 年龄越大, 越欣赏咖啡豆的价值

数据27: 值得溢价购买的咖啡特征/服务(按年龄区分), 2016年8月

#### 25-29岁的女性喜欢参与咖啡制作活动

数据28: 值得溢价购买的咖啡特征/服务(和总体相比的比例差异), 按年龄和性别区分, 2016年8月

#### 30岁以上的男性喜欢增加浓度的咖啡口味

数据29: Pret A Manger明显地标示咖啡饮品的定制选择

#### 独特的冲泡方法相对不太值得溢价购买

### 对咖啡和咖啡店的态度

#### 喝咖啡成为生活中不可分割的一部分

数据30: 对光顾咖啡店的态度, 2016年8月

#### 多数消费者更喜欢风味咖啡

数据31: 对喝咖啡的态度, 2016年8月

### 认识英敏特城市精英人群

#### 有更多的咖啡店高频使用者

数据32: 光顾咖啡店的频率(按消费者类别区分), 2016年8月

#### 茶饮和包装饮料同样受欢迎

数据33: 在咖啡店买过的商品(按消费者类别区分), 2016年8月

#### 首选溢价购买珍贵的咖啡豆品种

数据34: 值得溢价购买的咖啡特征/服务(按消费者类型区分), 2016年8月

### 附录一—市场规模及预测

数据35: 咖啡店市场的销售额, 中国, 2011-2021年

数据36: 咖啡店市场的市场容量, 中国, 2011-2021年

### 附录一—市场细分

数据37: 中国连锁咖啡店市场容量的最好和最坏预测, 2011-2021年

数据38: 中国独立咖啡店市场市场容量的最好和最坏预测, 2011-2021年

数据39: 中国咖啡店市场容量(按市场细分区分), 2011-2016年

现在购买这篇报告

网址: [store.mintel.com](http://store.mintel.com)

电话: 欧洲, 中东, 非洲 +44 (0) 20 7606 4533 | 巴西 0800 095 9094

美洲 +1 (312) 943 5250 | 中国 +86 (21) 6032 7300

亚洲 +61 (0) 2 8284 8100 |

邮件: [reports@mintel.com](mailto:reports@mintel.com)

## 咖啡店 - 中国 - 2016年12月

报告价格: £3235.48 | \$3990.00 | €3791.99

以上是报告发表时候的价格，但是也可能因为汇率的改变而有所改变

### 附录一—研究方法和缩写

研究方法

扇形图预测

缩写

现在购买这篇报告

网址: [store.mintel.com](http://store.mintel.com)

电话: 欧洲, 中东, 非洲 +44 (0) 20 7606 4533 | 巴西 0800 095 9094

美洲 +1 (312) 943 5250 | 中国 +86 (21) 6032 7300

亚洲 +61 (0) 2 8284 8100 |

邮件: [reports@mintel.com](mailto:reports@mintel.com)