

-
- [网站首页](#)
 - [营销策略](#)
 - [市场调查](#)
 - [社交媒体](#)
 - [知识百科](#)

[首页](#) >> [社交媒体](#)

最新文章

- -
[齐溪王传君带娃游乐场玩耍，王传君父爱满满，陪女儿玩到满头大汗](#)
[20260413 20:17:25](#)
- -
[商汤科技：面向公众提供的生成合成服务均已添加显式标识与隐式标识](#)
[20260413 20:17:25](#)
- -
[外放电加大到30kW，长安猎手K50激战新能源皮卡赛道](#)
[20260413 20:17:25](#)

-

-

[宇树科技称四季度递交上市申请王兴兴：把上市当做高考](#)

[20260413 20:17:25](#)

-

-

[9月3日，为何对世界如此重要？](#)

[20260413 20:17:25](#)

热门文章

-

-

[奥迪概念车C发布：电动双座跑车，未来感十足，慕尼黑车展亮相](#)

[20260413 20:17:25](#)

-

-

[套现700万美元后，他立即“叛逃”，盗走马斯克大模型公司整个代码库，马斯克紧急申请“职业封杀令”](#)

[20260413 20:17:25](#)

-

-

[混沌文理院八期招生开启](#)

[20260413 20:17:25](#)

-

-

[轻医美上瘾后，一个中产女孩的生活面临失控](#)

[20260413 20:17:25](#)

随机推荐

•

–

[2025年8月国内汽车投诉排行及分析报告](#)

[20260413 20:17:25](#)

•

–

[中国对俄罗斯免签，平台机票瞬时搜索量最高达到近4倍](#)

[20260413 20:17:25](#)

•

–

[三项命中率相加高达255，前快船内线大将依然保持了出色的状态？](#)

[20260413 20:17:25](#)

•

–

[规则让人听话，场景让人自觉](#)

[20260413 20:17:25](#)

•

–

[关于“垃圾不够烧”的真相](#)

[20260413 20:17:25](#)

今日行业协会传递最新研究成果,多地推进 HPV 疫苗免费接种,覆盖 13 周岁女孩群体

, 20260413 20:17:25 王骞骞 282

今日官方通报行业变化,5万家店赚27亿,蜜雪冰城还能跑多快?,很高兴为您解答这个问题,让我来帮您详细说明一下。全国联网维保服务,统一护理标准

本月官方渠道传达政策动向,本月研究机构传递最新政策,多地推进 HPV 疫苗免费接种,覆盖 13 周岁女孩群体,很高兴为您解答这个问题,让我来帮您详细说明一下:数字化回收平台,智能优化资源利用

本周数据平台近期数据平台透露新政策,今日官方通报行业研究成果,多地推进 HPV 疫苗免费接种,覆盖 13 周岁女孩群体,很高兴为您解答这个问题,让我来帮您详细说明一下:家电问题反馈专线,多渠道受理投诉

官方技术支援专线:本周业内人士传递最新研究成果,多地推进 HPV 疫苗免费接种,覆盖 13 周岁女孩群体

截至 2026 年 3 月中旬,全国已有 28 个省份陆续启动 "HPV 疫苗免费接种" 项目,重点面向 13 周岁在校初中女生实施,进一步筑牢女性健康防线。各地按照 "知情、同意、自愿" 原则,以二价 HPV 疫苗为主开展集中接种,对有更高防护需求的家庭,可自愿自费升级为四价、九价疫苗。教育、卫健部门协同配合,通过学校统一组织、专场接种、绿色通道等方式提高接种便利性和覆盖率。目前全国累计接种超 600 万剂次,接种率稳步提升。HPV 疫苗是预防宫颈癌最经济有效的手段,免费接种政策将显著降低适龄女性宫颈癌及癌前病变风险,减轻家庭医疗负担。各地同步开展健康宣教,普及宫颈癌防治知识,提高公众健康意识,推动关口前移,助力健康中国建设持续走深走实。

半年狂赚 27 亿、门店突破 5 万家,蜜雪冰城的增长神话还能持续多久?在泡泡玛特、老铺黄金先后交出亮眼业绩后,港股三姐妹之一的蜜雪冰城也不负众望。8 月 27

日,蜜雪冰城发布了上市后的首份半年报。2025 年上半年,实现营收 148.75 亿元,同比增长 39.3%,利润 27.18 亿元,增幅达 44.1%。业绩增长来自规模的持续扩张,截至 6 月 30

日,蜜雪冰城在全球门店超过 5.3 万家,与去年同期超 4.3

万家门店对比,一年内开出近万家门店,相当于每天新开约 27 家门店。当外界质疑蜜雪冰城是否会遭遇规模效应的天花板时,这家企业用业绩证明着规模扩张的可持续性。但断层碾压的 "雪王" 并非没有烦恼,近年面临单店盈利下滑、食品安全危机等挑战。极致性价比下,雪王的增长神话能否持续上演? "雪王" 还能赚多少钱?

去年 3 月,蜜雪冰城登陆港股时,虽然打破了 "茶饮破发" 魔咒。但 4.5 万家门店数量,一度引发资本市场的担忧——当门店规模到达临界点,盈利能力是否已经到顶。而从蜜雪冰城最新业绩来看,整体盈利能力依然在线。利润方面,2025 年上半年蜜雪冰城实现利润 27.18 亿元,同比增长 44.1%;毛利达到 47.06 亿元,同比增长 38.3%。商品和设备销售毛利率从 2024 年上半年的 30.5% 降至 30.3%,加盟和相关服务毛利率从 81.7% 升至 82.7%。财报显示,商品和设备销售毛利率微降,是由于上半年若干原材料采购成本上升,以及收入结构变化。整体利润率及加盟服务毛利率的提升,则是规模效应的体现。2025 年上半年,蜜雪冰城全球门店总数增至 53014

家,比去年同期新增 9796 家门店。2024 年底,蜜雪冰城的门店数量超越星巴克,成为全球现制饮品门

店规模最大的品牌。此后，它并未放慢脚步，截至6月30日，仅国内门店就增至4.83万家。从国内市场占比来看，蜜雪冰城依然主打下沉市场。在三线及以下城市，门店数达27804家，占内地门店总数的57.6%，几乎在每个县城的核心商圈都能看到雪王的身影。相比之下，一线城市门店共2356家，占比仅4.9%，意味着一线及新一线城市有更大的发展空间。尽管蜜雪冰城已经成长为庞然大物，但其营销开支较为合理。2025年上半年，蜜雪冰城的销售及分销开支增长40.2%至9.137亿元，占总收入比例为6.1%；行政开支增长56.6%至4.377亿元，占总收入比例从2.6%升至2.9%。虽然开支有所增加，但在整体收入中的占比较低。这或许与“雪王”自身形成IP效应有关。当蜜雪冰城门店出现在各个城市的街头巷尾，头戴王冠、手持冰淇淋权杖的雪王形象早已深入人心。这种有网感的品牌形象和极致低价的认知，让雪王稳稳占据C位，也带动品牌在下沉市场的号召力，有效缩短消费决策。同时，“雪王”IP自带流量，在线上可以通过话题制造持续引爆社交平台。财报显示，截至2025年上半年，“蜜雪冰城”话题在抖音平台累计播放量已超过542亿次。在线下，为了拉近与消费者距离，品牌充分利用这一IP，推出“雪王”巡遊、“百变雪王全球展”等活动，还推出了多语言版《雪王驾到》动画片。此外，今年4月以来的外卖平台补贴大战，也让蜜雪冰城、瑞幸等头部茶饮成为赢家。“0元购”等极致低价策略迅速引爆销量，7月8日，据“京东黑板报”，京东外卖正式上线4个月，瑞幸、库迪、蜜雪冰城等成为首批销量破亿品牌。外卖渠道的爆发，势必带来短期销量增长，某种程度上也会带动蜜雪冰城的业绩增长。02幸运咖，万店目标能实现吗？虽然集团全球门店总数增长，但蜜雪冰城的海外市场正在悄然收缩，其海外门店不增反减，由2024年底的4895家减少至4733家。或许是考虑到单店收益等问题，上半年其海外策略更注重优化。财报显示，集团对印尼、越南两大重点市场的存量门店实施了运营调改和优化，门店数量有所减少。与此同时，蜜雪冰城并没有放缓全球化步伐。4月，蜜雪冰城哈萨克斯坦首店开业，海外门店版图将进一步扩大到中亚市场，全球化布局仍在推进之中。主营业务之外，蜜雪冰城正在积极通过子品牌构建第二增长曲线。为了迎战瑞幸、库迪所在的咖啡赛道，今年以来，蜜雪冰城旗下的子品牌幸运咖，正在以6.9元一杯的低价攻入一二线市场。原本，这只是蜜雪冰城在2017年出资孵化的独立品牌，由于早期定价较高在市场上反响平平。当瑞幸大举扩张门店时，幸运咖聚焦下沉市场，直到2019年之前，仅开出约20家门店。转折发生在2020年，自蜜雪冰城全资收购幸运咖后，在战略定位上复制另外一个自己，将价格带降至5-10元，以“农村包围城市”打法，快速渗透下沉市场。“蜜雪冰城”与“幸运咖”的组合拳，以低价策略撬动着小镇青年。根据国信证券2025年5月研报数据，幸运咖门店布局呈现明显的下沉特征：71%分布在三线及以下城市，12.1%位于二线城市，17%布局一线和新一线城市。尽管幸运咖的开店速度正在加快，但拓店速度仍低于瑞幸。2025年初，据《界面·新闻》报道，幸运咖内部定下年内破万的目标。意味着幸运咖绕过了星巴克（8449家），直接追赶咖啡品类的头部瑞幸（25638家）和库迪（12545家）。为了达到这一目标，今年以来，幸运咖转向一二线城市，同时吸引更多加盟商入局，并给出优惠政策——今年6月，幸运咖公布了针对北京市、上海市、广州市、深圳市等6个城市的特定扶持政策，这些城市的加盟商免收两年的加盟费、管理费和培训费，单店减免可达34000元。作为咖啡品类的搅局者，幸运咖的表现也受到关注。财报显示，2025年上半年，其推出十余款结合鲜橙、青提、芭乐等水果的果咖新品，定价在6到8元之间。此外，并未具体披露幸运咖的相关营收。而据官方报道，7月底，幸运咖全国门店数量达到7000家。要想达到年内万店的目标，还需要开出3000家门店，平均每月新开约600家店。显然，这个目标并不轻松。而且从门店数量来看，幸运咖在一线城市的门店有限。大众点评数据显示，幸运咖在北京、上海、深圳的门店数量分别为21家、6家、11家，与瑞幸等品牌相比，尚未深入城市核心。此外，幸运咖也将进一步探索海外市场，今年8月，海外首店将落地马来西亚，启动全球化发展。03单店营收下滑，“雪王”也有烦恼蜜雪冰城的规模效应持续吸引加盟商涌入。2025年上半年，加盟门店数量由去年同期的43197家增长至52996家，加盟商从19310名增长至23404名。但值得注意的是，蜜雪冰城关店数量也在逐年提升。2024年同期，其关店数量为799

家，今年这一数据上升到 1187 家，较去年同期增加 48.6%。这种趋势早在几年前就开始显现，从过往数据看，2023 年、2024 年，蜜雪冰城加盟门店数量分别为 1307 家及 1609 家。2025 年上半年，海外市场也开始进行闭店优化。正如蜜雪冰城在财报中提到，关闭海外市场的部分门店是，是为了实现门店的稳健经营。事实上，近年来随着门店数量的饱和，蜜雪冰城的单店日均零售额呈下滑趋势。针对这点，最新财报并未披露具体数据，但从招股书可见，截至 12 月 31 日，2021 年平均单店的日均零售额为 4144.6 元，这一数据在 2022 年下滑至 3936.1 元；此外，2023 年前 9 个月，该零售额为 4416.3 元，而 2024 年同期，再次下滑至 4184.4 元。这也反映出，蜜雪冰城的加盟商生态正在出现分化，头部加盟商或能通过多店运营维持盈利能力，中小加盟商则可能因压力加大面临闭店风险。众所周知，蜜雪冰城的主要收入来源是向加盟商销售商品和设备，一旦闭店数量持续增加，势必影响品牌营收。为了解决单店利润下滑，蜜雪冰城开始调整开店策略，整体放缓开店节奏。2024 年 9 月，蜜雪冰城就出台了驻店政策，鼓励加盟商回归一线，严格监督加盟商在自有门店的单日打卡时长。此外，一度被加盟商诟病的区域保护距离也有所增加。此前，蜜雪冰城的门店保护范围为省会城市直线距离 200 米，其他城市及以下行政区直线距离 300 米，从 2025 年 6 月 11 日起，两家任意门店的直线距离提升至 1000 米。这一策略可以有效保护老加盟商，不受门店密度过高的影响。除部分门店利润下滑外，“雪王”的食品安全事件频频爆发，也暴露出品牌对加盟商门店的管理漏洞。今年 8 月，海南儋州门店被曝奶茶中混入苍蝇；同月，江西赣州消费者反映在未开封的奶茶中发现蟑螂；6 月，香港沙田门店因大肠菌群超标被责令整改…… 仅仅三个月内，蜜雪冰城就发生三次食品安全事件。不过，这些足以让其他品牌陷入大型舆情的风波，放在蜜雪冰城身上，却总是能大事化小。如今打开黑猫平台，相关投诉量达 14650 条，仅 30 天内的投诉就超过上百条，但并不影响雪王飙高的业绩。或许是极致低价为“雪王”争取了容错空间，但也加剧着信任透支的风险。从财报可见，蜜雪冰城的现金流充裕，较 2024 年底增加 58.5% 达 176.12 亿。良好的现金流和供应链优势，足够支撑品牌的短期扩张，然而单店盈利下滑、食安风险和加盟商管理也为其带来风险。作为茶饮巨头，能否在快速扩张中守住食安底线，能否在低价的同时提升单店效益，是摆在蜜雪冰城面前的考题。毕竟，规模效应不足以对冲所有风险。

标签 [社交媒体](#)

相关文章

- [乌克兰外交部称希望中国在普京访华期间推动实现和平中方回应](#)
- [欧盟回应美方施压：将继续执行数字相关立法](#)
- [所有的卡点，都藏着你的恐惧](#)
- [北京大学战略决策与积极心理学高级研修班报名中](#)
- [扮猪吃老虎的董璇，玩了我们所有人](#)
- [炸裂！加拿大首富家族千金曝苦恋闺蜜十几年？砸6亿讨好全亏光怒告法庭：敌蜜不爱我还坑我](#)
- [警方突击搜查，饮料巨头三得利66岁董事长涉嫌获取违禁保健品，随即闪电辞职](#)
- [好莱坞知名男星布鲁斯·威利斯病情持续恶化：不记得当过演员，已与妻女分居](#)
- [2025年8月新能源汽车销量榜出炉：吉利创历史新高用远特斯拉](#)
- [“零售之王”招商银行，上半年日赚超4亿](#)
- [阿富汗地震已致千人遇难](#)
- [八月销量观察：蔚来三年来首次跑赢理想，零跑继续领跑，问界单点爆破](#)
- [DF61导弹亮相阅兵](#)
- [二季度汽车经销商调研报告：超半数品牌返利兑现周期缩至30天内](#)

上一篇 [规则让人听话，场景让人自觉](#)

下一篇 [6个能帮你极大增强行动力的微习惯](#)

文章点评

未查询到任何数据！

欢迎参与讨论，请在这里发表您的看法、交流您的观点。