

# 喜茶们卖的“新冠特饮”，能治好“宝鹃嗓”吗？



还在被“宝鹃嗓”、“刀片嗓”折腾得辗转难眠吗？还在为外卖平台的高价柠檬犹豫不决吗？没关系，奶茶都会出手的。

随着周围“杨过”日益增多，不仅布洛芬被抢售一空，还带火了各类民间食补偏方。

近日除了黄桃罐头、电解质水以及柠檬等产品被卖到脱销，已经阳了或等待被阳的年轻人又盯上了茶饮店中的柠檬水、橘子茶，还将之称为“新冠特饮”。与真正有药效的布洛芬和莲花清瘟不同，“新冠特饮”和被封神的黄桃罐头一样，是一种“心理安慰剂”。

疫情放开之后，被称为“新冠特饮”的产品，会不会变成一个常态化需求？这波需求怎么跟？

打开社交媒体，不少网友分享自己喝了“新冠特饮”的感受，“新冠特饮”具体是啥？

其实就是由梨、橙子、柠檬等目前紧俏水果组成的茶饮，因为有补充维C的作用，口感方面又超过自制版的花椒炖梨、金桔煮水以及姜糖葱白饮，所以被年轻人推上了“新冠特饮”的宝座。

根据网友的分享，喜茶的“大橘画梨”、奈雪的茶的“霸气银耳炖梨”、沪上阿姨的“现炖整颗梨”，以及蜜雪冰城的棒打鲜橙和雪梨银耳是最被叫好的“新冠特饮”。其中，喜茶的“大橘画梨”本就是和《甄嬛传》的联名，因此在这个被宝娟、剪秋、大胖橘围绕的特殊冬天格外出圈。

“大橘画梨”品如其名，就是以皇冠梨和当季蜜橘为原料制作而成的茶饮。曾被网友吐槽喝起来像橙子味的维C泡腾片。虽然相比于九块九二片的泡腾片，20块一杯的喜茶价格偏高，但在“刀片嗓”和“宝鹃嗓”的折磨下，看得见的果肉远比“死气沉沉”的药片来得吸引人。因此，在买不到泡腾片，懒得做热橙茶的情况下，新茶饮们的“新冠特饮”就是这个特殊时期最合适的“贵替”。

目前尚未有商家标明自己的饮品就是新冠特饮，这场由网友自发引起的新造神运动，本质和黄桃罐头大致相似，在被病毒折磨得又是发高烧又狂咳嗽的年轻人，想通过喝杯奶茶、吃个黄桃罐头、喝电解质水这些可操作的方法来缓解症状，不管有没有用，但是喝水、补充维C总是没错的。

此外，在疫情放开之后，部分变阳的年轻人躺在床上病怏怏，不要说下床开火做饭，连倒杯热水都存在困难，而仅靠动手手指头就能喝到的满杯维生素，也算是病痛中的一种安慰餐。安慰餐又叫做疗愈食物，指的是能提供怀旧或情感价值的食物，在生病时，安慰餐能迅速缓解病人的压力，并通过这些食物来缓解自己的情绪价值。“新冠特饮”能火起来，也是情理之中。

“新冠特饮”对于消费者来说是安慰餐，而在商家眼里却是大好时机。如今，春风的线上外卖头像，已经换成了小吊梨汤的图，并且配上了一句“不怕割嗓子”的应景文案，销量飙升到了门店第一名。

12月8日，在上海市新冠肺炎疫情防控工作会议第246场新闻发布会上，上海交通大学医学院附属瑞金医院院长宁光推荐了四款热饮：新鲜柠檬切片泡水、花椒炖梨、金桔煮水、姜糖葱白饮，这些热饮能够补充维C，增加免疫力，还可以缓解喉咙不适。专家一建议，消费者跑断腿，很快，柠檬的身价就开始水涨船高。

更重要的是止咳化痰类药品紧缺，很多药店都属于缺货状态，于是“宝鹃嗓”“刀片嗓”们只能从食补下手，开始在茶饮界寻找新冠特饮。以喜茶为例，最近备受青睐的“大橘画梨”其实并非喜茶为疫情推出的特殊产品，而是随着秋冬的到来，消费者对润肺降燥、生津止咳的需求大大提升，在10月24日与《甄嬛传》联名推出的两款甄喜茶产品之一。本想着借着小吊梨汤之类的养生

产品再火一把的喜茶们一定没有想到，自己的产品竟然还和新冠有了关系。

“不时不食”是中国人传统的饮食观念，在夏天喝解暑的绿豆汤，冬天喝润燥的小吊梨汤是很多消费者心照不宣的选择。对于茶饮品牌们来说，季节特饮是一个值得深耕的市场，所以不难理解喜茶们都在冬天推出了主打橘子和梨的饮品。再加上冬天刀子般的冷风到处都是，因此热饮越来越受消费者和品牌的青睐。

虽然这一次是各大茶饮品牌们无心插柳却美美赚钱的偶然事件，但绝大多数时候，那些我们追捧的新冠特饮，几乎都是商家们的“精心策划”，也就是季节特饮。

专业人士指出，当前中国的年轻消费者都注重安全和健康，提倡喝热饮，品牌们推出的热饮产品符合消费者的消费趋势，热饮市场正在兴起。根据GlobalData的报告，亚太地区热饮市场规模将从2017年的1593亿美元增加到2159亿美元，复合年增长率达6.3%。

疫情彻底放开后，各种不可预知的“阳”，成为了近期生活的常态。茶饮品牌要想抓住“新冠特饮”这波需求，就必须明白，这种表面的需求背后藏着怎样的消费心理。

大家都很熟悉的“口红效应”，指的是人们在收入降低时，为了满足自己的消费心理需求，反而会买一些低价且非必要的产品取得慰藉。在工作不景气，身体也不舒服的当下，年轻人恰好需要一款可以疗愈身心的“口红”。

最开始是黄桃罐头，但这个压箱底的产品，形式单一糖分又高。而富含维C、糖分可选、又有各种新鲜水果、动动手指就能点到的水果茶，自然而然就成了年轻人热捧的“安慰餐”——嗓子吞刀片，就来杯小吊梨汤安慰自己。登上社交平台的热词“新冠特饮”，不在于现实中是否真的能润喉、去火、

止咳，对于“宝鹃嗓”“刀片嗓”们来说，他们更在乎的是心理上获得自己被“关爱”的感觉。

而另一方面是当下年轻人越来越看重养生的心态。从前的保温杯里泡枸杞已经达不到需求了，年轻人希望哪里都可以看得到养生。对于消费者而言，“既然奶茶戒不掉，那不如喝得更养生点”，因此，商家自然会针对消费者的需求进行产品研发和升级，在一次次产品升级中，奶茶开始越来越养生，如“姨妈热饮”以及大量添加益生菌、养乐多的饮品。

投其所好、闻风而动的背后是整个新茶饮行业“快时尚”般的发展，据统计，在2020年，喜茶平均每1.2周就会推出一款新品，奈雪每周都有上新，“当季限定”菜单越来越长，所有茶饮品牌化身炼金术士，进行着一场停不下来的新品竞赛。时代周报指出，茶饮行业在产品创新方面跟风的现象由来已久，现在消费者对品牌的忠诚度并没有那么高，当有新的网红产品出现后，都很乐于尝试。

这一次新冠特饮能够趁势而上，掀起全民维C热潮，不是因为维C可以治疗或者预防新冠，而是在面对这个纠缠了三年病毒时，每个人都存在焦虑感和无力感。在寒冷又生病了的冬天，一杯奶茶成了一剂精神良药，能够使人们得到该有的慰藉。消费者的情绪得到了满足，这杯饮品的价值也就得到了释放。

值得注意的是，相较于养生茶饮和姨妈热饮来说，“新冠特饮”的出现更为特殊，具备更多的时代因素，也有更多不可控性。这也就要求品牌当下如果想售卖相关产品，要更加谨慎，注意营销尺度，不要对产品的疗愈效果过度宣传，避免出现误伤品牌的事件。

**特色推荐**

- 盐水鸭
- 素烧糖藕
- 蜜汁糖藕
- 南京馄饨
- 红烧狮子头
- 糖醋排骨
- 松鼠鱼
- 蒜椒活鱼
- 萝卜牛腩
- 家乡小炒肉
- 砂锅排骨
- 三鲜锅巴

**南京烧鸭**

**店长首推!**

**招聘企台 小费率厚**

COUPON  
10% off  
仅限堂吃  
截止4/30/2022

## 南京饭店

NANJING BISTRO

## 大华府首家淮扬特色餐厅

电话: 703-385-8686 703-352-8686 地址: 11213-C Lee HWY, Fairfax VA 22203

6-100

**鲜美可口地道的专业粤菜师傅主理**

**欢迎光临**

特色菜系: 本店靠近泰森角购物中心, 5分钟车程

- 贵妃鸡
- 北京鸭
- XO 生翅蚌
- 香脆鱼片
- 金沙龙虾
- 特色黑椒牛柳
- 金条鱼球

# 莲花园

## Lotus Garden

电话: 703-255-9888  
传真: 703-255-5188

地址: 224 Maple Ave. West, Vienna, VA 22180

**大华府唯一的正宗兰州拉面**

**陕西刀削面美味正宗**