



茶颜悦色出海 首站去美国

不卖奶茶卖零食
押注电商零售业务进军北美市场



本报记者李轩子 长沙报道

新消费品牌探索出海的创新路径再添新案例。近年来,新消费品牌出海热潮持续升温,长沙新消费品牌茶颜悦色也加入了出海阵营。

与常见的门店出海模式不同,此次茶颜悦色选择以零售业务为突破口,通过电商渠道拓展国际市场。7月9日,茶颜悦色正式官宣将通过电商形式向海外市场布局零售业务,出海首站在美国。

茶颜悦色相关负责人介绍,零售业务为品牌与海外消费者提供了多元化的互动场景,将成为未来重点拓展的赛道。

出海 北美线上卖零食与文创产品

此次出海举措源于海外消费者的强烈期待。茶颜悦色相关负责人向记者表示:“我们经常收到海外消费者的反馈,称在当地看到过茶颜悦色的门店或产品。虽然目前我们尚未在这些地区开展业务,但同时我们在想,有没有什么好的方式能尽快去到海外消费者身边,于是有了这次零售电商出海的尝试。”

作为首次电商出海尝试,茶颜悦色构建了多渠道销售矩阵,不仅搭建了Shopify独立站,还同步入驻亚马逊、TikTok Shop、沃尔玛、Weee、亚米网等平台开设自营店铺。

对于多平台布局策略,上述负责人解释道:“这是我们首次出海尝试,在跨境电商领域确实缺乏经验。相比熟悉的国内市场,海外市场需要我们更深入地研究和适应。因此,我们选择多平台布局,以更

好地了解市场并观察消费者反馈。”

在商品策略方面,茶颜悦色延续了国内热销基因,首批出海的零食与文创产品均为国内爆款,包括干脆面包丁、茶杯茶具、晶石香氛等品类。值得注意的是,产品口味与包装完全保持国内版本,暂未推出海外限定款,但定价根据北美市场情况进行了针对性调整。

这一布局的底气来自扎实的供应链基础。2025年,茶颜悦色研发生产基地正式投产。截至2025年5月,茶颜悦色已自主设计并上线500多个SKU(最小存货单位),涵盖茶叶、茶粉、零食等多个品类。

事实上,茶颜悦色早在2020年7月就开始布局线上电商,通过电商商城销售零售产品。截至2025年5月,其天猫旗舰店、京东自营店等线上平台已累计吸引超过227.2万粉丝。

发力 湘品探索新茶饮出海新模式

近年来,中国餐饮企业掀起出海热潮,现制饮品赛道表现尤为亮眼,成为出海新势力。蜜雪冰城、喜茶、奈雪的茶等新茶饮品牌纷纷加快海外门店扩张步伐。

中国食品产业分析师朱丹蓬分析指出:“国内餐饮市场经过多年高速发展,已进入存量竞争阶段。头部品牌要实现持续增长,必须寻找新增长点。出海是拓展业务版图、提升国际品牌影响力的有效途径。”

在众多新茶饮品牌争相通过门店出海的当下,茶颜悦色为何选择让零售业务先行?

“与新鲜现制奶茶相比,零售业务能以更灵活的方式触达消费者,创造更多互动场景,这也是我们未来重点发展方向。”上述负责人表示,选择线上电商零售业务作为出海第一步,是企业在当前能力范围内,相对务实且可控的学习与尝试,希望通过这一探索更深入地理解零售为消费者创造的价值。

不过该负责人也透露,目前品牌暂未规划海外线下茶饮门店的拓展,其他海外市场的布局尚未提上日程。

值得一提的是,湖南跨境电商发展势头迅猛,跨境氛围日益浓厚,吸引越来越多跨境“湘军”回湘发展,为湘品出海提供有力支撑。在这样的环境下,长沙孵化的一大批新消费品牌加速“出湘、出海”。以安克创新为例,其选择品牌出海策略,海外营收占比已超95%。

茶颜悦色的这一选择,为新消费品牌出海路径提供了新思路。产业分析师张书乐表示:“茶颜悦色在国内新茶饮大战中寻求新突破,零售业务正是其突破口,既通过擅长的文创产品(如特色茶杯外包装)实现突破,也通过电商寻找长尾市场。”

在他看来,此前新茶饮出海多采取实体店模式,但海外零售同样可以通过电商渠道实现。实体店面临渠道压力、门店成本和选址难题,而电商打法可以跳出传统新茶饮赛道,选择文创等跨界领域,规避现制茶饮的成本压力。随着品牌有效拓展,未来再进入现制茶赛道,拓展门店也未可知。



茶颜悦色在海外平台开设自营店铺。组图/受访者提供



茶颜悦色首批出海零食产品。

湖南首富又办成一个IPO

从递表至挂牌仅用100天,蓝思科技港股上市

本报记者郝咏琪 长沙报道

在公司A股上市十周年之际,蓝思科技又办成了一个IPO。7月9日,随着蓝思科技创始人及董事长周群飞手持木槌敲响上市铜锣,蓝思科技正式于香港联合交易所主板挂牌交易,开启“A+H”双平台征程,标志着公司“消费电子+智能汽车+新兴智能终端”全球化战略迈入新阶段。截至收盘,蓝思科技H股投19.840港元/股,上涨9.13%。

小米等明星机构参与认购

回顾上市历程,蓝思科技从递表至挂牌仅用100天,完成全球发售2.62亿股,发行价每股18.18港元,集资额47.68亿港元。香港公开发售阶段获462.76倍认购,国际发售录得16.68倍认购,获国际机构认可。

作为“果链”中的核心供应商,蓝思科技的港股上市进程一直受到市场高度关注,众多明星机构早已参与认购。

此次IPO引入的基石投资者共认购金额约为1.91亿美元(约14.99亿港元),分别为小米旗下GreenBetter、世运电路旗下世运线路版、UBS AM Singapore、Oaktree、LMR、弘毅投资旗下Redwood、QRT、Poly Platinum、无极资本旗下Infini、Verition。

其中,小米、世运电路分别认购1000万美元,UBS AM Singapore认购5000万美元,Oaktree认购2500万美元,LMR认购3000万美元,Redwood认购600万美元,QRT认购2000万美元,Poly Platinum、无极资本旗下Infini分别认购1500万美元,Verition认购1000万美元。蓝思科技最新公告显示,募集中约48%将用于丰

富与扩展产品及服务组合;约28%用于扩大海外业务布局;约14%用于提升垂直整合智能制造能力;以及约10%用作营运资金及其他一般企业用途。

曾靠“碰一下”概念股价大涨

值得注意的是,近年来,蓝思科技已逐步摆脱对传统消费电子业务的单一依赖,并在高端制造、新能源汽车、AI智能终端、人形机器人等领域持续拓展。

例如,作为“支付宝碰一下”的核心硬件供应商,蓝思科技便为其提供关键技术支持。公司凭借其在精密结构件、先进材料应用及终端整机组装方面的能力,为“碰一下”技术的大规模商用提供了硬件基础,助力提升“碰一下”支付的流畅度与成功率。因此,蓝思科技也被誉为“碰一下”概念股龙头。

2025年初,蓝思科技A股还曾靠“碰一下”概念,股价大幅攀升超30%,公司市值一度逼近1500亿元。

此外,蓝思科技还与特斯拉、宝马、奔驰、大众、比亚迪等众多国内外知名汽车品牌建立合作关系。在人形机器人与AI领域,蓝思科技与智元机器人公司合作生产的灵犀X1人形机器人相关产品已成功批量交付,与灵伴科技合作AI眼镜。

蓝思科技中国区总裁、董秘江南曾表示,蓝思科技作为中国新质生产力的典型代表之一,在AI智能终端、人形机器人、智能汽车座舱等领域提早布局,经营业绩和市值持续增长,希望通过此次在香港发行H股募资,把握市场发展机遇,促使公司再上新台阶。

值得一提的是,6月24日,2025新财富500创富榜发布,蓝思科技董事长周群飞以677.3亿元的持股市值,问鼎湖南首富。

聚焦重点车企践行账期承诺

工业和信息化部上线问题反映窗口

据新华社电 工业和信息化部9日在“全国违约拖欠中小企业款项投诉平台”开通“重点车企践行账期承诺线上问题(建议)反映窗口”(https://sme-dj.miit.gov.cn/car),受理中小企业关于重点车企践行货款支付周期承诺和落实《保障中小企业款项支付条例》不力等问题的反映,协调相关方面推动解决。

记者了解到,窗口主要受理4类问题建议:一是重点车企未践行60天支付期限承诺,在采购合同中约定的付款期限超过60天;二是重点车企设定不合理的支付期限起算时间、无正当理由拖延

出具检验或验收合格证明等方式变相延长支付期限,以及以收到第三方货款作为支付条件或按照第三方支付比例支付款项;三是重点车企强制或变相强制中小企业接受商业汇票、应收账款电子凭证等非现金支付方式;四是重点车企落实《保障中小企业款项支付条例》不力的其他问题。

下一步,工业和信息化部还将指导行业机构研究制定汽车行业结算支付规范,推行合同范本,进一步规范汽车企业供应商货款支付流程,推动构建“整车—零部件”协作共赢发展生态,促进汽车产业健康可持续发展。

浦发银行长沙分行承销国企科创债券

7月4日,浦发银行长沙分行独家承销湖南省首单国企科技创新债券——“湖南建工集团有限公司2025年度第一期科技创新债券”,发行规模达10亿元,期限270天,票面利率1.76%,创下发行人同期限债券发行利率新低。

5月,中国人民银行、中国证监会联合发布《关于支持发行科技创新债券有关事宜的公告》以及交易商协会推出债市“科创板”。浦发银行高度重视科技创新债券业务推动,接连落地全国首单、首批等一系列市场标杆项目。长沙分行紧跟国家科技创新战略及总行部署,以高效、专业的金融服务助力区域经济高质量发展,为实体企

业创新发展注入金融动能。今年以来,浦发银行长沙分行在银行间市场承销发行债务融资工具超80亿元,区域市场占比超10%;同时,成功落地湖南省多单具有市场影响力的创新债券项目,开创碳资产债券先河,独家主承销湖南省首单碳资产债券——25华银电力SCP001(碳资产)。

浦发银行相关负责人表示,后续该行将继续积极响应监管号召,通过承销、投资以及发行科技创新债券等方式,全力助推缓解科技企业融资难、融资贵问题,联合各类市场机构共同完善科创债券服务生态,为债市“科创板”建设贡献更大力量,奋力写好科技金融这篇“大文章”。

通讯员简新宇