

# 一杯奶茶的江城气魄 益禾堂：从武汉街头 “闯”出全球8000家门店



以“益趣百变”为特色的益禾堂门店。

2025年岁末的东南亚街头，湿热的空气里多了一丝来自中国武汉的甜香。在越南谅山市喧闹的街角，一家挂着“YIHETANG”绿色招牌的门店前，年轻人正排队等待一杯充满地域风味的“益禾烤奶”。与此同时，1500公里外的武汉江夏，一座占地3.6万平方米、总投资9000万元的益禾堂全球总部大楼正拔地而起。

一边是热烈生长的海外市场，另一边是冷静布局的全球中枢。成立于2012年的原创新式茶饮品牌益禾堂，已从武汉光谷高校后街一家不起眼小店，发展为全球签约门店超8000家、覆盖国内300多座城市并在东南亚多国落地60余家门店的连锁品牌。用13年时间，完成了一场从“校园突围”到“全球出海”的商业远征。

在这个新茶饮品牌竞争进入白热化阶段的时代，益禾堂究竟是如何先征服了全国年轻人的味蕾，又漂洋过海，让南洋街头飘起这股“武汉风味”？

## 根在江城：在青春味里熬煮“品牌基因”

回望2012年的秋天，新茶饮行业还未像如今这般火热。当时的益禾堂，店内只有简单的装修和一张写着“做好每一杯”的朴素菜单。

“我们最初的思路不是去‘教育’或‘引领’市场，而是嵌入年轻人的日常动线。”品牌创始人胡继红回忆。

武汉，这座坐拥140万名在校大学生的“大学之城”，为益禾堂提供了得天独厚的成长土壤。不同于其他品牌追逐商业中心的繁华，益禾堂早期的选址逻辑带着浓重的青春味：哪里有学生，哪里就有益禾堂。

这种贴近学生的策略，让益禾堂不仅是一杯饮料，更成了学生课后社交、考研复习时的“精神补给站”。就像武汉过早摊上的热干面一样，实实在在，触手可及。

“益禾烤奶”是很多人的第一杯“益禾堂”，也是品牌发展的关键转折点。这款将焦糖、红茶、奶通过

## 走向全国：8000家门店背后的“硬核”与“柔情”

随着品牌影响力不断增强，益禾堂开始放眼全国。2025年9月开学季，益禾堂在北方潜力市场集中发力，全国25省500家新店同期开业，仅河南一省就新增49家门店。至今，益禾堂全球签约门店已超8000家。

当门店数量从“1”增长至“8000”，益禾堂面临着所有连锁品牌必须应对的挑战：如何让几千里外的一杯茶，和武汉总店的味道一样纯正？单纯的复制粘贴行不通，益禾堂给出的答案是，构建一套完整的支持体系。

在供应链与数字化建设上持续投入。为了支撑快速增长，益禾堂构建了精密的智能仓配网络。特别是在华中地区，智能仓储中心已实现门店次日达，物流效率提升40%。与此同时，数据中心通过分析区域消费趋势来指导新品研发与库存管理，推动运营从“经验驱动”向“数据参考”转变。

在人才培养与情感连接上破解难题。连锁行业的重要挑战，往往在于人的培养。店开得快，服务标准越难统一。益禾堂将运营经验系统化、模

## 跨越山海：以“全球大脑”赋能东方茶香飘向全球

当国内新茶饮市场竞争日趋激烈，益禾堂将目光投向了新的广阔市场——东南亚。

这里人口结构年轻，嗜甜、爱茶，释放出巨大的市场潜力。益禾堂并未盲目出击，而是将越南作为“出海”首站。2025年8月，越南谅山新店开业首日，2000杯饮品被抢购一空。目前，益禾堂在越南、泰国、马来西亚已布局60余家门店，且扩张速度正在加快，计划在明年一季度突破百店。

走出去，仅仅是第一步，新式茶饮想在东南亚站稳脚跟，必须思考怎样结合当地喜好做出调整。益禾堂并非简单复制国内模式，而是采用“统一标准+本地创新”的思路。在保持核心工艺标准的同时，针对不同市场开发特色产品。例如，在越南市场，将当地特色的炼乳与茶饮巧妙结合，推出的炼乳风味系列销量稳居前三。

在东南亚的初步实践中，益禾堂验证了“全球化运营，本地化适配”路径的可行性。它意味着出海不仅是产品的输出，更是涵盖研发、供应链、人才建设

文/杨晓雨 周佳玲

# 共创共享激发创新 V空间：构建咨询服务 行业“协同体”



V空间内的专业分享会已成为一年一度的“行业盛宴”。

在香港路远洋大厦，近2000平方米的办公空间里，聚集了法律服务、价值评估、财务审计、税务筹划、工程咨询、投资咨询、管理咨询、规划设计、质量鉴定、司法辅助、资产运营管理等各类专业服务机构。这里是奥利瑞信V空间——一个自2019年起由创始人袁文清精心打造的现代咨询服务行业“协同体”，并已被认定为武汉市级众创空间、创业之家及中小企业服务之家。

## 从“独行”到“共行”，搭建行业协同新范式

2025年12月，V空间创始人袁文清分享他的创立初衷：作为一名工民建专业出身的从业者，他对专业价值的实现抱有执念，并拥有多项个人执业资质。早在2002年，他便创立了湖北永信行房地产土地资产评估咨询有限公司。

多年的行业深耕，让他深切体会到“单丝不成线，独木不成林”的真谛。“一项经济行为，往往不仅涉及评估，还需要财务审计、法务、税务等多领域专业支持。这些领域专业壁垒高，即便规模再大的机构，也难以全面覆盖。因此，跨专业协同成为必然。”袁文清说。

2019年，袁文清创办的奥利瑞信公司投资1500万元，收购香港路远洋大厦13层，专注于打造V空间。其目标是：为专业服务者提供低成本、省心的创业平台，为客户提供放心、省心、值得信赖的全方位

管家式专业服务。“起步阶段，V空间里最大入驻者就是袁总创立的永信行。”奥利瑞信管理咨询有限公司总经理林珍回忆道，“虽然专业协同已是共识，但出于各种原因，不少同行仍倾向于独立发展，V空间起初推进并不顺利。”

2021年，在知名会计师事务所担任高管的项军萌生创业念头，一次偶然的机会，他来到刚成立不久的奥利瑞信V空间。“我只来了一次，就决定扎根在这里。”项军说，“当时我们只有3个人，3个工位月服务费一共1500元，门槛很低，非常适合初创团队。前台、保洁、会议室、网络等事务全由V空间免费代劳。更吸引我的是，永信行很多业务需要财务审计支持，与我们形成了紧密合作。当年我们超一半以上业务来自此类协同项目，营业额突破200万元。”湖北鑫明会计师事务所负责人项军说。

## 从“空间房东”到“价值管家”，重构企业运营逻辑

与一般创业空间不同，V空间不只提供工位，更致力于包揽入驻企业运营中的各项杂务。“我们的理念是‘让专业人士专心做专业事，其余交给V空间’。同时，这里聚集的都是专业咨询服务类企业，自然形成了专业协同生态。”林珍介绍。在V空间，会议室、接待茶室、多功能厅和书吧等公共空间一应俱全，供所有入驻企业免费使用。而标书制作、人事、档案、

财务等企业运营支持工作，则由V空间统一管理，按实际工作量收费。

“我们从3人发展到13人，年营业额超500万元。人事、档案、标书等工作交给V空间，年费仅5万—6万元。如果自建团队，至少需3人，人力成本就要20多万元。”项军算了一笔账，“今年是我们入驻的第四年，在这里我们稳步成长，空间也越来越热闹。”

## 协同实战出真章，“V空间方案”破解复杂命题

V空间的协同生态，在复杂的综合性项目中展现出强大合力。以典型的“城市更新全过程咨询”项目为例，其服务内容贯穿前期策划、中期实施与后期评价，涵盖体制设计、资金平衡、征收评估、绩效评价等九大类，体系复杂，单一专业机构难以全程胜任。

在V空间的协调下，来自评估、规划设计、财务

审计、法律咨询等不同领域的人驻机构迅速组成联合服务团队，共同为客户提供贯穿全程的“9+2”一站式解决方案。这一实践生动诠释“让专业人士专心做专业事，其余交给V空间”的运营理念，彰显了平台在整合多专业、提供系统性服务方面的独特价值。此类深度协同，正日益成为V空间的常态。

## 共创共享，激活专业服务创新源动力

2025年12月20日，第六届“V空间价值服务专业成果展示活动”如期举行，主题为“拓展视野 创见价值”。这类专业分享已成为V空间一年一度的“行业盛宴”。

本次活动邀请了原江汉大学校长杨卫东、湖北省资产评估协会会长汪海粟、武汉市房地产估价师协会会长邓宏乾等专家出席并致辞。湖北省工程咨询公司、永信行、中工武大设计集团、上海闻政管理咨询公司等机构分享了实战案例，“现场思维碰撞不断，干货满满。”林珍表示，“这也是V空间的特色之一：通过行业交流与思想碰撞，激发专业创

新，构建更完善的协同生态，为客户提供更优质的服务。”

据悉，远洋大厦V空间现已满员。奥利瑞信公司已在建设大道浙商大厦新拓1000平方米空间，积极扩容。“在与当地街道联合招商的推动下，我们正着力打造现代服务业集群，目前已有一家金融咨询机构签约入驻，初定三年。”林珍透露。

袁文清表示，创立V空间的初衷在于打破专业壁垒，推动跨专业领域协同，实现从单一价值评估向综合价值服务的跨越。未来，V空间将继续搭建开放平台，推动行业共建共享与协同创新。



香港路远洋大厦内的V空间内，工位已满员。

文/吴昊 孙珺 胡之皓