瑞幸咖啡

品类：咖啡 · 人均客单：¥13 · 商圈：同安

1km 步行核心圈 · 客户版

生成日期：2026-11-21

总的一句话结论（1km 步行核心圈）

高校旁居住主导型商圈，咖啡竞争集中东南，价格带偏低



同类竞争（1km）

8 家

近邻 56 · 泛餐饮 ≥383

价格带位置

高于 60% 同行

中位数 ¥13 · 覆盖率 71%

客群结构

居住主导型

写字楼 9 · 住宅 42

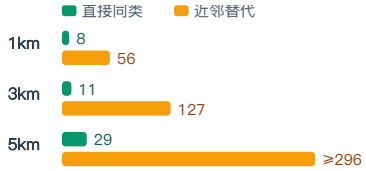
交通与配套

轨交 0 / 公交 20

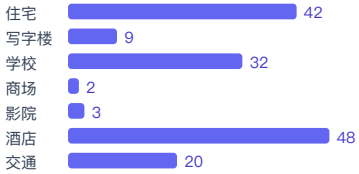
商场/学校/酒店/影院 85 处

周边同类价格带标尺（25%分位 ¥13 · 中位数 ¥13 · 75%分位 ¥17） 本店人均 ¥13

1 / 3 / 5km 餐饮竞争对比



1km 周边 7 类客群与配套载体



核心数据逐项解释（含大白话翻译，已脱敏不含同行店名）

C1 · 空间竞争 可信度：高

1km内直接竞品8家，71%聚集东南向阳光米兰，呈单点聚集型竞争。

大白话：附近同行大多挤在阳光米兰周边，客流成熟但正面抢客激烈，建议靠招牌菜或价格错位。

C2 · 价格带定位 可信度：中

门店价格处于周边同类偏低区间，1km与3km中位数均为13元。

大白话：你定 ¥13 属周边性价比亲民档，容易吸客，但要盯紧毛利与翻台速度。

C3 · 客群载体 可信度：中

商圈为居住主导型，1km居住42处、学校32处，办公仅9处。

大白话：门口住宅 42 处占大头，晚市与周末社区家庭客更稳，适合做高频复购。

C4 · 午市供给 可信度：低

午市供给数据覆盖不足，暂无法判断午市时段供给错配。

大白话：公开营业时间记录不全，建议工作日中午 12 点实地到门口看同行上座率。

老板选址与经营决策引导（精简实操版）

1. 时段取舍：门口写字楼 9 栋、住宅 42 处，先定死主攻工作日午市快翻台，还是晚市/周末聚餐。
2. 定价抓手：周边中位数约 ¥13，建议设 1–2 款亲民招牌菜拉低新客首次尝试门槛。
3. 门头效率：步行圈决定路过进店率，确保 50 米外一眼看清“卖什么、人均多少”。