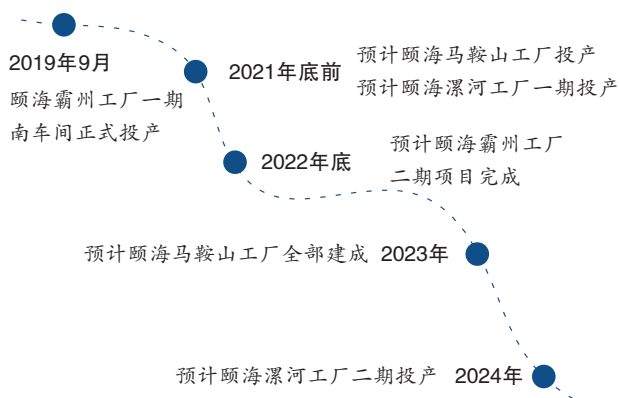
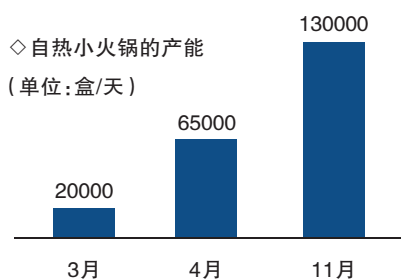




扫描观看视频



■ 缩短供应链

疫情初期脱销的不仅是自热小火锅,还有火锅底料、复合调味料等产品,有的调味料产品脱销情况甚至比小火锅还要严重。

颐海总经理郭强表示,原因有两方面,一是突然暴涨的消费端需求;二是疫情导致交通不畅,供应链长时间难以恢复正常状态。也正基于此,颐海开始有针对性地做策略性调整。其中,最重要的就是缩短供应链,建立起区域小循环。

“颐海目前已经投产的工厂有四个,分别位于成都西河、河南郑州、安徽马鞍山、河北霸州,目前还有马鞍山二期、简阳、漯河、霸州二期在筹建中。投产后将会覆盖全国大部分区域,每个工厂间的生产计划可以根据市场需求的变化配合调整。更重要的是,每个工厂都能成为颐海建立起区域小循环的基础。”郭强说道,“今年疫情发生后,我们意识到缩短供应链对于企业应对危机以及可持续发展的重要性,因此调整每个工厂的供应链。各地区对于不同产品的需求有一定的差异,颐海各工厂之间也会形成互补和合作,这样就能逐渐形成颐海在国内市场的循环。”

■ 产业分工

在和君咨询合伙人、连锁经营负责人王志宏看来,海底捞的模式并不容易被复制。海底捞的先发优势明显,颐海从海底捞的一个部门独立成如今的一家上市公司,其中很大一部分是赶上了中国餐饮行业发展的红利期。如今,国内餐饮企业确实应当遵循国家大的经济发展形势,思考并设计适合自身高质量发展的路径。

王志宏表示,国家提出构建国内国际双循环相互促进的新发展格局,其中国内大循环又是重点,可以预见的是,国家将会针对消费市场出台很多拉动消费、扩大内需的相关政策。餐饮作为大消费领域重要的组成部分也会因此受到很大影响。

餐饮产业链条的每个环节都非常专业,餐饮企业

就注重前端餐厅的布局和运营,食品加工工业、采购、种植等环节都有各自领域的龙头企业,这也将是国内餐饮产业未来发展的方向,并且这种产业细分发展的趋势也已经开始显现,同时也意味着餐饮产业这一个能串联起一、二、三产业的大链条还存在着非常可观的市场空间。

推动国内餐饮产业大循环还有一个非常重要的因素就是资本。王志宏表示,从海底捞、颐海的发展脉络来看,海底捞建立颐海等分支企业之前主要依靠自身较强的造血、供血能力。但如今普通餐饮企业想要做到海底捞这种程度的门槛和难度都太大了。寻求资本平台的帮助对于现在的餐饮企业而言尤其重要,想要谋求长远发展就需要改变此前传统的经营、发展思路。