

# 商圈竞争加速餐企进军新零售

## ——专访味千(中国)创始人潘慰

### 竞争加剧 成本上升

从2018年下半年开始,就不断有餐饮老板发现餐饮生意“不好做”了,成本不断攀升,利润却在不断下滑,因此有不少餐饮业人士认为餐饮行业将迎来寒冬。对此,潘慰也深有同感。在她看来,过去国家经济发展速度很快,但到现阶段经济增速放缓的情况下,很多行业发展过剩的情况就开始逐渐凸显,餐饮行业就是其中之一。

“我认为餐饮行业过剩表现在几个方面,首先是各地商场越来越多,很多商场业主仍在不断提升商场中的餐饮比例,从之前的25%上升到现在的35%甚至40%,这也不断促使市场上出现越来越多的餐饮品牌,导致餐饮行业的竞争越来越激烈。另外,还有一个非常重要,跨界来餐饮行业的企业正在迅速增加,因为餐饮被看作是高频刚需,是很多企业眼中的蓝海,这些企业的进入也是进一步加剧餐饮行业竞争的原因,并且其中不乏非常具有竞争力的大品牌、大企业。”

此外,社保入税对于很多餐饮企业而言也会是一块即将上涨的成本支出。“在餐饮行业中,其实很多企业纳税并

刚刚宣布了全球千店计划的味千拉面从去年底开始重回人们的视野,味千拉面董事长潘慰也开始频繁出现在餐饮行业活动的现场。在近期由餐饮老板内参主办的中国餐饮大会2018冬季峰会上,潘慰接受了北京商报记者的专访。她表示,目前餐饮行业的市场竞争仍在不断加剧,对餐饮品牌发起不小的挑战,尤其是以商圈店为主打的餐饮品牌将面临空前的压力。因此,大多数餐饮品牌应该不会选择激进的加速扩张,而是向新零售领域发力。

不规范,这早已是公开的秘密,但现在有了新政的约束,餐饮企业很难继续打擦边球,员工社保方面也会越来越规范、越来越严谨,这对于很多此前并不规范的餐饮企业而言将会是一笔比较大的费用”,潘慰说道。

### 二三线城市极具潜力

去年成功登陆资本市场的海底捞,刚一上市就宣布了即将高速扩张的计划,并且明确表示会将二三线城市作为主要布局的市场。在海底捞之前,麦当劳在完成股权交割后也迅速透露出将加快布局二三线城市的扩张计划,不仅如此,麦当劳还针对不同城市消费群体消费需求的差异,对门店以及店内服务方式作出相应的调整。



在潘慰看来,一线城市虽然仍然存在一定的市场空间,但无论是商圈之间还是餐饮品牌之间的竞争都越发胶着,相比之下二三线城市更具发展空间及潜力。潘慰表示,味千所面向的消费群体主要是白领以及家庭,人均消费大概在40元左右,而现在二三线城市的消费群体首先已经具备非常强的消费能力,其次存在大量味千的目标消费人群。这些城市的市场空间是非常可观的,同时也将是未来餐饮品牌竞争的主战场。

### 规模餐企有必要布局新零售

过去的2018年是餐饮新零售突飞猛进的一年,越来越多的餐饮企业开始将新零售作为餐饮企业探索到家场景,扩大销售渠道的重要抓手。餐饮企业也

将自己门店用的食材,或者是自己工厂生产的半成品放到线下门店、商超以及线上售卖。事实上,味千是探索餐饮零售市场比较早的品牌,在这方面也已经积累了较为丰富的经验,在潘慰看来,对于规模化餐饮企业而言,布局零售市场很有必要,但也需找准渠道,否则很难推进。

味千虽然布局零售市场已经有近20年的时间了,但目前零售业务营收占味千整体营收的比例不足5%。“我们还是希望更专注于门店的铺设与管理,因为零售业务无论是线上还是线下都不容易。”

潘慰表示,如今线下市场竞争在不断加剧,商圈之间的同质化也越发严重,布局零售市场对于餐饮企业而言无疑是增加收入、拓宽渠道不错的选择。规模化的餐饮企业拥有自己的供应链以及品牌认知度,同时食品生产加工能力比较强,这类企业布局零售市场的优势比较明显。但如果门店较少、品牌认知度不高,这类企业布局零售市场往往需要代理工厂和经销商,这样不仅会加大品控的难度,同时也难以精准布局线下渠道,盈利能力也就相对更弱。

北京商报记者 郭诗卉

 北京国际饭店  
BEIJING INTERNATIONAL HOTEL

## 年夜饭-“合家欢”家宴

活动时间:2019年2月4日(除夕)至2月10日(初六)  
11:30-14:00 17:30-21:30 (请提前与预订)

活动内容:福祿双全宴 3988元/10人席 另赠红酒1瓶 饮料啤酒茶水畅饮  
吉祥如意宴 5188元/10人席 另赠红酒1瓶 饮料啤酒茶水畅饮  
更多家宴选择敬请来电垂询

活动地点:谭府餐厅(北京国际饭店三层)  
垂询热线:6512 6688 转 6288

## 自助餐-欢天喜地过大年

活动时间:2019年2月4日(除夕)17:30-21:30  
活动价格:258元/位+15%服务费

活动内容:另赠烤大虾1只 红酒啤酒畅饮  
提前一周预订付全款免服务费

活动地点:霄云厅(北京国际饭店一层)  
垂询热线:65126688 转 6228

