



随后,外卖市场整合接近尾声,平台开始从补贴打法逐渐向寻求盈利、变现的方向转变。餐饮行业则随着房租、人力成本的不断攀升,利润被压缩得越发微薄,不少餐饮企业开始意识到平台补贴减少,餐饮企业的线上业务就会难以继的事实。这期间,出现过各地餐饮企业抵制团购、呼吁外卖平台下调佣金的情况。在北京市场也出现过一品三笑这样一味依赖外卖补贴而导致败退市场的案例,餐饮人知道,如果不能适应新的市场环境和玩儿法很可能被淘汰的事实,精细化运营是餐饮企业不得不提上日程的新方向。

今年的疫情虽然给餐饮行业造成重创,但同时也让餐饮企业意识到产业升级、精细化运营的重要性和必要性。开店、创新品牌已经不是餐饮企业今年的发展主题,生存、提升自身的抗风险能力才是餐饮企业存活并健康发展的必需。从今年餐饮企业自救创新的方式中不难看出,优化供应体系、创新营销方式、注重线上运营、布局多渠道发展能够帮助餐饮企业在如此困境中维持生存。与此同时,改变餐饮业当下重人工、重房租的发展模式,提升门店的运营效率,提升产业的数字化水平将成为未来国内餐饮行业的转型方向,这其中也孕育着新的商机。

把5公里外的店搬到用户身边

饿了么也已经看到了其中的发展机会。

最近提出的“身边经济”是饿了么利用平台优势更好地吸引C端用户。发展“身边经济”也与北京正在推行的一刻钟便民生活圈”异曲同工。北商研究院特约专家、北京商业经济学会常务副会长赖阳表示,饿了么新提出的“身边经济”虽然是面向全国,但应该会最先在北京这样的超大型城市成型。就像餐饮外卖一样,北京是优先展现出旺盛的市场需求和平台发展空间。北京因为城市居民生活节奏快,年轻消费群体更需要的是高效率、高节奏的生活,因此他们对于到家服务、到身边服务的需求也就更加旺盛。但是对于单个商户来说,独立发展到家业务的成本过高,因此平台在其中会起到非常重要的作用。

因为这里的城市需求更加多样化,这些城市的本地生活服务行业也最高,同时平台在北京的配送团队也最完善。我们可以看到,北京一直在围绕着社区居民的生活需求做各种各样的努力,我们身边的便利店、蔬菜水果店越来越多,但线下开店的成本是不容忽视的,外卖平台在其中起到了非常关键的补位作用,就如同它们在夜宵外卖市场中的地位一样,它们可以让3公里甚至5公里以外的店开在有需求的消费者身边”,赖阳说道。

此外,数字化升级也正在成为北京餐饮行业当下的刚需。餐饮行业中的多数品牌、企业是不具备独立发展数字化业务的能力的,因为要想做好数字基建需要企业投入大量的财力和人力,如果企业不具备足够的规模很难搭建起这样的系统。外卖平台作为许多餐饮企业最早触网的开端,如果能够真正做到帮助提升餐厅效率、降低餐企运营成本,将会大幅提升餐饮商户对平台的黏性。

早在饿了么意识到需要从餐饮商户端盈利开始,饿了么一直未曾间断在餐饮这一垂直领域的纵向布局。可见饿了么对于赋能餐饮商户这门生意一直存有决心,今年的疫情也确实加大了餐饮商户对于被赋能的诉求。

对此,饿了么CEO王磊在接受北京商报记者采访时表示,实现服务业数字化升级是阿里收购饿了么以来的一贯战略,这一战略并非只是说说而已,也并非一朝一夕就能达成。这需要长期的专注、投入和培育,餐饮行业的赋能也并不简单,餐饮行业的多样性和包容性决定了赋能餐饮行业的难度之大,这也会是饿了么长期努力、投入的方向,同时也是新一轮餐饮行业变革的开端。

北京商报记者 郭诗卉

【对话企业家】

饿了么CEO王磊:

服务业数字升级是新赛道

北京商报:目前市面上出现了越来越多以赋能本地生活服务行业为目标的公司,在您看来这个领域目前的发展情况如何?

王磊:饿了么发展至今给餐饮行业以及本地生活服务行业带来了许多新的变化,从之前单纯的送餐平台发展到如今的本地生活服务平台,饿了么改变了人们的生活方式,同时也改变着平台商户的经营模式,饿了么将服务业数字化升级作为努力的方向,并将其作为整个阿里本地生活的发展战略。并且这一领域目前仍处于非常早期的状态,是一个全新的赛道。

北京商报:此次饿了么升级并提出“身边经济”的初衷是什么?

王磊:饿了么最新升级发力“身边经济”是因为更多的平台商户看到了线上业务的重要性。疫情期间,不仅是餐饮,饿了么平台上很多商品的订单激增。我们有很多商户以前的外卖、团购订单可能只占整体营收的10%-20%,但这次疫情期间这些商户的线上订单比例达到了60%,甚至

70%,整个“身边经济”电商正在从远场电商走向近场电商。“身边经济”,我们认为实物交易和服务相结合的新业务模式,这次疫情加速了这一新业务模式的发展过程。所以无论是叫同城零售还是同城经济,抑或是“身边经济”,其本质都是为了更好地服务消费者的需求。

北京商报:在很多餐饮人看来,赋能餐饮行业难度非常大,对此您是什么看法?

王磊:赋能餐饮行业是饿了么一直在做的事,同时也是具有一定难度的事。在与餐饮行业接触的过程中,我们学习到很多,其中就餐饮企业的千差万别感触颇深,餐饮行业中有大量不同的品类、业态,不同的品牌、不同的企业规模……它们的玩儿法不尽相同甚至是完全不同。但我认为餐饮企业背后的主线是一致的,就是数字化升级。餐饮行业的前端无论怎么丰富,它背后本质其实是一样的,怎么帮它更好去获取、管理用户,怎么更好地提升经营效率,这是餐饮商户最关注的事情,同时也是阿里本地生活坚定的战略。

饿了么与线上餐饮新时代

