

做强企业品牌,河南餐饮步履铿锵 从1.0时代走向2.0时代



胡辣汤



2020年后 洗牌加剧进入2.0时代

到了2020年,人们惊讶地发现,以前的模式不再起作用了,以前可依赖的道路也行不通了,客流以肉眼可见的速度在减少,前方白茫茫一片,看不清楚,发不上力。

根据窄门餐眼的数据,2020年,全国餐饮开店约250万家,关店约355万家。在常人看来,这不过是两个冰冷的数字,但背后却隐藏着千千万万个家庭的眼泪。

疫情近3年,对各行各业都有冲击,具体就一个字“难”!但是,即使是这样,有的餐饮企业还是在昂首前行。

历经20年餐饮风雨的杜中兵,早已将餐饮的底层逻辑摸个熟透,2021年再改广告语“服务不过度,样样都讲究”,继续布局,目前巴奴已覆盖北京、上海、南京、深圳等20多个城市。

姐弟俩土豆粉的模式,早已

从一个快餐餐厅,变成一个休闲餐厅,改换了用餐场景,悄悄地延长了顾客的消费时间。

潮汕记在历经全国牛肉火锅倒闭潮的洗礼后,路线更加明确——大城市开小店、小城市开大店、县城坚持做地标,独创的盈利模式,更是让业内人士侧目。

小小河边鱼聚焦黄辣丁,升级店面,让人耳目一新,千亿鱼火锅的市场下,小小河边鱼的实力不容小觑。

在疫情的冲击后,餐饮业整体增速,餐饮成为风投活跃的赛道。据不完全统计,去年,仅全国餐饮业就完成了近百起投融资,融资总金额有数百亿元之巨。

2020年,疫情冲击的提醒和行业融资的风潮,让餐饮豫军快速实现了资本觉醒。蜜雪冰城、锅圈食汇、巴奴毛肚火锅等河南

知名餐企都传出了与资本方的市场故事——从1.0时代的美食符号,高瓴资本核心团队更是瞄向姐弟俩土豆粉。

到2.0时代的领军品牌,河南餐饮的商业进化已经开始:锅圈食汇主打新零售、蜜雪冰城领跑新茶饮、巴奴主张新火锅、姐弟俩升级新小吃。

对接资本后,这些企业也有各自的新打算。据了解,巴奴接下来重点在一线和新一线城市布局;姐弟俩创始人宋宝民认为,姐弟俩要做的就是纵向提升,横向扩张,争取未来3年突破千家门店;对锅圈食汇创始人杨明超而言,今后的路径也很清晰,从火锅食材到烧烤、卤味、生鲜,壁垒逐渐拉高,用多元化布局强化锅圈的护城河……

从1.0时代的美食符号,到2.0时代的企业品牌,河南餐饮的进化或许才刚刚开始。

壹號大宅装饰 NUMBER ONE LUXURIOUS HOUSE DECORATE

FM912 郑州交通广播 ZHENGZHOU TRAFFIC RADIO

中国建设银行 CHINA CONSTRUCTION BANK

中国农业银行 AGRICULTURAL BANK OF CHINA

壹號大宅·家装壹號

双店开业 四店同庆

JUHUI ACTIVITIES

开业狂欢 装修立省5万

刘博
FM912交通广播主持人
品牌体验官

林夕
FM912交通广播主持人
品牌体验官



VIP 400-116-3303 / 西大区店: 郑州市二七区嵩山路淮河路西南角
CBD总店: CBD商务内环15号世贸大厦B座5楼
郑汴路旗舰店: 管城区郑汴路玉凤路交叉口西南角 花园路店: 花园路农科路交叉口南

