



低价团购带旺城市“烟火气”

四折团购吃火锅、68元即可3至4人围炉煮茶、99元11个菜的烤肉……今年以来,餐饮业烟火气稳步回归的同时,线上低价团购套餐也在不断增多。从咖啡茶饮到吃食正餐、从新开餐厅到知名品牌,各类餐饮商户为争取线上流量纷纷加入低价团购“大军”,满屏的“实惠”让不少消费者直言隔着屏幕动了心。

正观新闻·郑州晚报记者  
李爱琴  
见习记者 安欣欣 文/图

# 从“线下争客源”到“线上争流量” 餐饮业刮起低价团购风

## 前11个月我国吸收 外资1.04万亿元

新华社电 商务部21日发布数据显示,今年1至11月,我国新设立外商投资企业48078家,同比增长36.2%;实际使用外资金额10403.3亿元,同比下降10.0%。

从行业看,制造业实际使用外资金额2941.7亿元,同比下降2.1%,其中高技术制造业实际使用外资增长1.8%。医疗仪器设备及仪器仪表制造业、电子及通信设备制造业同比分别增长27.6%、5.5%。服务业实际使用外资金额7087.0亿元,同比下降15.9%。建筑业、研发与设计服务领域实际使用外资同比分别增长32.8%和9.1%。高技术产业引资3866.5亿元,占实际使用外资金额比重为37.2%,较2022年全年提升1.1个百分点。

从来源地看,英国、法国、荷兰、瑞士、澳大利亚实际对华投资同比分别增长93.9%、93.2%、34.1%、23.3%、14.3%(含通过自由港投资数据)。

## 公示! 河南拟确定15个 元宇宙示范应用场景

本报讯(正观新闻·郑州晚报记者 徐刚领) 昨日,河南省工信厅公示元宇宙示范应用场景拟确定名单。

机械工业第六设计研究院有限公司申报的基于数字孪生的智能柔性生产线虚拟生产,郑州市中心医院申报的虚拟病房—在线治疗模拟舱,创代谢病管理新维度,郑州恒达智控科技股份有限公司申报的基于数字孪生的煤矿智能综采集成管控云平台,郑州网多软件科技有限公司申报的元宇宙—数字校园,河南众诚信息科技股份有限公司申报的元宇宙VR建筑安全虚拟教育中心,河南航投飞宇航空仿真技术有限公司申报的航空教育等15个场景入选。

### 线上:低价团购 火热直播间

“这一大盘子鱼分量可真不小,而且每一片鱼肉都打着卷!”“56.9元不限量畅吃!”12月19日,记者在抖音平台以“餐饮”为关键词进行搜索,发现大量餐饮企业直播间正在火热售卖套餐,89.7元的火锅2至3人餐、119元的双人烤鱼、19.9元的汉堡套餐等各式团购套餐吸引人们纷纷下单。

随着抖音、快手等新型互联网平台兴起,各餐饮店借助博主推广、直播间低价、上新团购链接等营销方式,吸引了不少年轻人的目光,低价团购已成为街头巷尾众多餐饮店吸引客源的“流量密码”。

团购销量高可以帮助商户跻身搜索引擎页面前列,扩充客流量,且线上直播及视频推广形式多样,有直播间现场烤鱼、主播火锅涮菜,也有博主探店打卡,氛围感现场感十足。不少消费者对这种集“大餐”与“低价”于一身的新兴用餐方式表示认可,抖音平台显示,不少餐饮团购销量客观,几千单上万单甚至数万单的不在少数。

“周末约三五好友或家人一起聚餐是常有的事儿,平时去店里吃,很少打折或折扣很小,通过线上团购,折扣力度大,过期还能自动退,我经常关注。”李女士表示。

### 线下:不少顾客提前团购就餐

“我是团购的,给安排一下”“好的,我先给您验证一下信息”……12月19日中午,兰湘子·湘菜小炒中原万达店门庭若市,收银台前不时有顾客拿着手机,等待验证团购券。

“进店顾客约有一半会选择购买线上团购套餐。”该店家相关人员表示,团购虽在一定程度上减少了利润,但消费者提前通过手机APP了解到店铺优惠力度后,会把店铺加入用餐备选清单,

### 客户商家双赢 才能守住“流量”

“消费者团购是为了实惠好吃,商家目标则为薄利多销,商家保留利润空间的同时保证菜品质量,只有客户商家双方共赢,才能守住‘流量’。”对于悄然刮起的低价团购风能否长期为继,不少人持有自己的观点。

业内人士认为,餐饮行业打“价格战”的同时要保证产品和服务质量,这是守住“流量”的关键所在。如果只一味推出低价团购却不注重质量,那么顾客仅会有初次团购尝试而不会成为店铺“忠实粉丝”。

河南省商业经济学会副秘书长、郑州工程技术学院博士胡钰表示,餐饮业门槛低且竞争激烈,目前已经从

### 谨防低价陷阱 理性看待打折

低价团购热销,商家为降低成本,“以假充真”“以次充好”现象也时有发生,消费者权益难以保障。

为此,市市场监管局网络交易监管分局相关负责人表示,消费者在购物前要仔细了解商品信息,注意商品和服务的真实品质与经营者所宣传承诺的是否一致,经营者是否利用不真实的交易评价进行误导。同时,要理性看待经营者开展的打折、赠送等促

下一次再买的机会就比较大。同时,能为商户带来更多曝光度与客流量,也是商家实现薄利多销的一种营销方式。

据了解,兰湘子·湘菜小炒全国线下门店共计227家,其抖音团购套餐销量最佳的为折后158元的“兰湘子辣爽四人餐”,已售销量为30万余份。在美团APP中,该连锁品牌郑州18家门店可用的折后93元的“必吃推荐双人套餐”,半年销售量为33万余份。

“线下争客源”延伸到了“线上争流量”。各大直播间、短视频中各类低价团购套餐成为新潮流,用户忙着“薅羊毛”,商家忙着接流量,达人和平台忙着数佣金,看似热闹的背后,是经营主体之间利益的博弈和经济发展规律的呈现。

“面对变化不大的需求市场,很多商家不得不紧跟‘线上低价团购券’的节奏,新商家需要‘引流’,老商家需要‘稳流’,消费者需要得到实惠,只有新老商家都能从竞争中获得发展和生存机会,消费者也才能从中获得实实在在的好处和消费价值,这样的市场才是良性、健康和可持续发展的。”胡钰说。

销活动,不要被过于低廉的价格吸引。

要注意保存网购凭证,除了保留电子订单、支付页面等交易凭证,还要保存好交易聊天记录、产品宣传和服务承诺等信息,留意商品下方小字标注等注意事项,以备发生消费纠纷后进行维权。

消费者在网购过程中,如合法权益受到损害,可以向网络购物平台客户服务部门进行沟通协商解决。