

你还别不信! 那些排队排到哭的馆子可能不赚钱

■省餐饮协会:南京餐企仅五成盈利,且多是微利 ■快报调查:房租、人工等成本持续走高,导致盈利能力下降

你在外面吃饭时有没有发现,排长队的餐厅没有以前多了?就算依然在排队,但人也比以前少多了?做团购的餐厅是不是也变少了?这是怎么回事?近期国内有报道提到,如今大概80%的餐饮企业身陷亏损地带,只有20%左右的餐企赚钱。对于各家餐厅来说,每天一开门,就面临着逃不掉的水电、人工、房租等成本花销,可顾客的多少却不是能预期的。业内人士说,哪怕是天天排队的餐厅,也不一定是赚钱的。南京街头的各类餐饮店、各商业综合体中的餐厅酒店,到底情况如何呢?近期,现代快报记者兵分多路进行了探访。

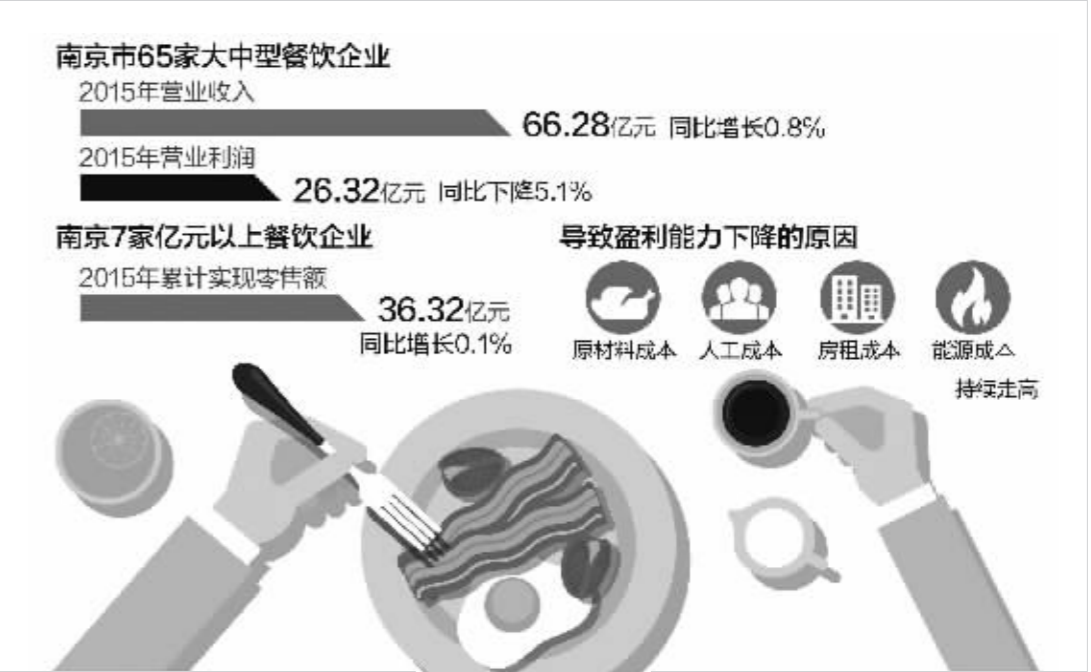
现代快报记者 刘静妍 蔡梦莹 张瑜



位于南京太平南路的四川酒家,中午生意很好 现代快报记者 蔡梦莹 摄



位于南京新百8楼的外婆家,人气较前两年有所下降 现代快报记者 施向辉 摄



制图 李荣荣



探访

排队降温,新店扩张要“踩刹车”

■代表餐厅:外婆家 人均消费52-60元

“××号,外婆喊你吃饭喽……”三年前,外婆家开到了南京,每天一到饭点就有很多人排队等候,要想吃到平均需要排队2到3个小时。节假日,晚班的号甚至要上午就去排。

据了解,外婆家主打江浙菜。有业内人士说,外婆家引领的是餐饮业的快时尚,也就是低价吸引消费者甘心排队,通过高翻台率赚钱。

不过最近,现代快报记者探访了位于南京新街口新百八楼的外婆家餐厅,发现人气较以往有所下降。

外婆家餐厅门口摆放着80几个凳子,晚餐时段,记者看到二三十人在排队,和以

前年满为患的盛况相比,明显“降温”不少。根据观察,记者粗略估算,到晚上9点多打烊,外婆家共接待了200多桌客人。按照小桌2人,中桌3到4人,大桌6人计算,大约接待了800多人次。工作人员介绍,这家餐厅大约有300个餐位。也就是说,一晚大约翻台3次左右。

记者随机采访了几位排队的顾客,有的是冲着“外婆家”的名声,有的是觉得价格实惠、性价比高。也有顾客反映,自己并不是那么执着,“现在同类的餐馆越来越多,不一定非要排队去吃外婆家。”

人气有所下降,赚钱是否受影响呢?对于南京外婆

家的经营情况,记者暂时没有拿到确切的数据。

不过,外婆家创始人吴国平此前接受媒体采访时表示,去年底,外婆家营业额18年来首次出现同比下降。他分析是“目前大环境供大于求,要踩刹车”。另外,人力成本上升、品牌老化等原因,也给餐饮企业当前的发展带来一定的掣肘。

上周的一个工作日,现代快报记者来到王府大街店探访。正值午饭点,只有四五桌客人用餐,排队盛况不再。对食客来说,过了新鲜劲,排队当然没那么多了。不过餐厅经理并不担心,他认为口味能留住食客,回头客生意并不难做。

这位经理说,目前煲宫在南京有三家分店,客流量差别很大。其中一家店在客流大的商场,营业额最高,而王府大

过了新鲜期,靠什么套牢食客?

■代表餐厅:煲宫锅物料理 人均消费89-92元

从2013年开始,经过《康熙来了》美食专题里小S的推荐,胡椒猪肚鸡成了观众争相品尝的美味,而一家叫锅物料理的店也悄然在南京火了起来。

对于如今餐饮业的现状,这位经理很乐观,他说,虽然成本上涨是趋势,但主要受冲击的是规模较小的小吃快餐店,网络订餐平台的竞争压力使他们不断压缩成本,往往会在质量等方面偷工减料。而锅物料理非常讲究食材和火候,也无法外带,影响较小。互联网渗透在人们生活的方方面面,“像类似‘霸王餐’这类的营销手段多数是互联网公司的手段”。但他认为,保持菜品的口味和品质,在服务上更加周到贴心,才能打造出自己独一无二的品牌,套牢食客的胃。

这位经理说,目前煲宫在南京有三家分店,客流量差别很大。其中一家店在客流大的商场,营业额最高,而王府大

街店被写字楼和小区包围,位置不好,熟客比较多。三家相比,客流量最大的店要比另两家高出一倍。

对于如今餐饮业的现状,这位经理很乐观,他说,虽然成本上涨是趋势,但主要受冲击的是规模较小的小吃快餐店,网络订餐平台的竞争压力使他们不断压缩成本,往往会在质量等方面偷工减料。而锅物料理非常讲究食材和火候,也无法外带,影响较小。互联网渗透在人们生活的方方面面,“像类似‘霸王餐’这类的营销手段多数是互联网公司的手段”。但他认为,保持菜品的口味和品质,在服务上更加周到贴心,才能打造出自己独一无二的品牌,套牢食客的胃。

凑热闹的人多,盈不盈利难说

■代表餐厅:从你的全世界路过 人均消费107元

南京的名人餐馆很多,孟非、韩寒、赵忠祥、姜武、梅婷……名人们凭着各自的魅力,吸引着众多粉丝。

今年初,张嘉佳的“世界观餐厅”——从你的全世界路过,在南京1912街区开业。前不久,一个周末的上午10点多,记者发现已有不少人排队。这些年轻人很多都是张嘉佳的粉丝,不少还是外地游客。

顶着偶像光环的餐厅,就能稳赚不赔吗?很多消费者认为,名人餐厅性价比不高,不会常去,“图个新鲜,凑个热闹。”

张嘉佳的合伙人、南京知名情感作家都市放牛在接受现代快报记者采访时说,他和张嘉佳都是吃货,把开餐厅当作乐趣,一开始就没把赚钱当成目标。

都市放牛说,目前经营状况还不错,开业四个月以来,常常需要排队。“至于盈利,真不好说。”比如,餐厅有款饮料,叫“初恋是一个人的兵荒马乱”,销量不错,他们就开始研发升级版,请90后的小姑娘画漫画,请设计师开模设计瓶子,购买了正在申请专利的中国第一台冷压榨榨设备,还在店里设计了无菌冷库操作间。“为一款现榨饮料花下去20多万,这是败家的节奏啊,但我们义无反顾地去做。”

都市放牛说,他们目前的计划是认真做品牌,“在乎的不仅是账面利润,更重要的是品牌效益。”

吕晓阳也指出,现在商业综合体也就是一些SHOPPING MALL的餐饮很赚钱。城市中心区域的MALL,餐饮还可以,但一旦经营不善,很快就会关门,因为房租贵,很快会关门,因为房租贵,很快会关门,因为房租贵,很快会关门。

吕晓阳说,很多人都想投资餐饮业,但其实并不懂餐饮,不了解行业、不知道消费群体,开不了多久就要关门。

数据

去年南京大中型餐企营业额增0.8%,但利润降5.1%

2015年,尽管大众餐饮在发展转型中有所增长,但受多重因素影响,整个餐饮业与前几年的高速增长相比,已出现明显放缓迹象,不少餐饮企业举步维艰。

近日,现代快报记者从南京市统计局拿到了一组限额以上餐饮企业(年营业额200万元以上)的发展数据(见上图)。到去年末,南京共有亿元以上餐饮企业7家,亿元阵营数量与2014年持平。全年累计实现零售

业内

排长队也不一定赚钱 南京餐企约五成盈利,多是微利

“有文章说80%以上的餐企都不盈利,这种说法不准确。南京差不多有50%是盈利的吧。”江苏省餐饮行业协会秘书长于学荣说,这五成中很多是微利,也就大概20%的企业盈利还算可以。

百纳实业有限公司总经理吕晓阳告诉现代快报记者,“餐饮业确实日子不好过”。虽然这几年营业额在增长,但餐饮店也明显增加,算到单个企业,增长就没那么多了,很多都不赚钱。

吕晓阳也指出,现在商业综合体也就是一些SHOPPING MALL的餐饮很赚钱。城市中心区域的MALL,餐饮还可以,但一旦经营不善,很快就会关门,因为房租贵,很快会关门,因为房租贵,很快会关门。

吕晓阳说,很多人都想投资餐饮业,但其实并不懂餐饮,不了解行业、不知道消费群体,开不了多久就要关门。

思考

房租、人工成本每年上涨 餐饮这碗饭怎么吃?

在很多业内人士看来,餐饮这口饭越来越难吃,因为人工成本、房租等费用每年都有一定幅度上涨,而人均消费却很难做到同步上涨。那么,往后的路怎么走?有的餐饮企业选择了保守路线,那就是收缩战线、关店、转型。

绿柳居这样的老牌餐企也在寻求转型,该店一位负责人告诉记者,他们在超市增设专柜,减少顾客排队。同时,发展好线上经营,在大众点评、美团、百度、淘宝、零号线都有外卖。如今用工成本不断上涨,为降低成本,他们只能在节约能源、提高原材料的利用率上下功夫。“未来可能需要顺应时代潮流,拓展经营项目。就像上世纪80年代,当单一的素菜馆经营不下去的时候,我们新增了清真特色菜一样。”

不过,这位负责人也表示,对于绿柳居这样的老字号,只有保持自身品牌特色和品质,才能拥有长久发展下去的生命力。

还有业内观点指出,未来

相关

商务部:租金年涨两成,将多举措引导降低

商务部部长助理王炳南8日表示,近年来实体店房租以每年20%的速度增加,造成很大经营压力,商务部将采取多种措施积极引导降低实体店房租。

日前召开的国务院常务会议部署推进“互联网+流通”行动,提出要引导降低实体店房租。王炳南8日在国新办举行的国务院政策吹风会上说,在内贸流通领域,店

●●● 本期众筹

选题:餐饮行业调查

金额:180元
10元:6人;20元:6人

中奖名单:

四月天、小豆包、小狐狸;获20元话费
红茶、碑村口的土豪、慕斯;获40元话费
中奖读者请主动关注“现代快报众筹新闻”(微信号:13016947110),留下姓名和联系方式。

●●● 下期选题

揭秘那些你不知道的博物馆

参观博物馆正成为人们节假日休闲的新选择,南京博物院、南京市博物馆、六朝博物馆,都是热门去处。但是你知道吗?在南京,还有一些你连听都没听过的博物馆,下期众筹新闻,快报记者将为你揭秘。

如果你对本期选题感兴趣,可扫描二维码“打赏”。打赏费用都将转入本报爱心账户“钟晓敏爱心工作室”,全部用于公益事业。同时,打赏的读者还有机会获得回馈礼品。

提醒:扫码打赏后,请主动关注“现代快报众筹新闻”(微信号:13016947110),在验证信息里留下姓名和联系方式。以便中奖后,小编能及时与你联系。



毛利率下降明显,难吸引年轻人

■代表餐厅:绿柳居 人均消费44元;四川酒家 人均消费34元

老字号餐厅能否“独善其身”?最近,现代快报记者探访了南京的绿柳居太平南路店和四川酒家。

绿柳居品牌创始于1912年,以清真菜品和素食而闻名。太平南路店的二楼是餐厅,主要供应经典素食小吃和清真风味小吃,一楼主要出售秦淮风味茶点和特色小吃。记者前去探访的时间是中午的正餐时段,食客络绎不绝,直到下午两点,还有不少人在二楼用餐。服务员说,平时排队情况不少。

该店一位相关负责人告诉记者,绿柳居共有10家左右直营店,还在超市设有专柜,目前营业额同比增速平均10%左右。今年,整体经营目标是“保稳”,没有大规模扩张的打算。

这位负责人表示,绿柳居没有亏损,不过他也坦言,餐饮行业已进入了“微利时代”,餐企面临困境。“十年前,餐饮业毛利率能达到70%至80%。现在竞争激烈,综合毛利率只有10%。”这些年经营成本每年都在上升,利润率却在下降。“消费者对价格敏感,我们也不可能随便涨价。近几年来,绿柳居的菜品价格即使有调整,也只是5毛、1块这样的幅度。”

据记者观察,来消费的主要是一些老南京人和外地游客,年轻人较少。“这可能和我们的菜品口味清淡有关。”这位相关负责人表示,这也给他们未来的经营和发展带来了挑战。

距绿柳居不远的四川酒家,创始于1959年,在老南京

眼里也是“大牌”。记者在探访中发现,一楼主营小吃的大厅在午餐时段人满为患,不少食客在一旁等候。二楼主营大众川菜,有近40桌,四周有十多个包厢。中午12点多,大厅几乎客满了。据周介绍,二楼川菜馆人气一直很旺,特别是周末。不过,记者发现来这里用餐的客人也是中老年人为主。

一位工作人员表示,在这里吃了十几年的大有人在,口碑算是做到了,但他们也有些发现,年轻人确实很少。老食客赵先生告诉记者,平时带孩子来搞个小型家庭聚餐还可以,但年轻人吃饭的话一般不来这里。现代快报记者了解到,四川酒家门店将重装翻新,老牌川菜馆也要换上新颜迎客。

名人餐厅

老字号餐厅

快时尚餐厅