

加盟茶饮店,不到3个月就关门 品牌方:网红店也就6个月寿命

南京和胜餐饮被指夸大宣传,承诺的利润率去哪儿了?



和胜餐饮公司门口
贴的旗下各餐饮品牌



扫码看视频



和胜餐饮公司内的“优昙钵华”样店

专家

不要轻信品牌方的口头承诺

东南大学经济管理学院副教授浦正宁分析,类似“优昙钵华”这种小品牌餐饮的加盟,无法保证其产品能够在市场上真正火起来,“也就是看上去很火,但事实上没有复购率。顾客通常只会买一次,拍照打卡发朋友圈后,不会再购买第二次。”

至于“爱若渴”宣传册上的利润率达70%,浦正宁称:“常理下这个利润率也是不可信的,即使是毛利也很难达到这么高,利润率、预期收益和光明前景,经常被加盟方当做吸引投资者的宣传手段。加盟商应该看合同的细节约定,用自己的实际调研去

近日,南京市民陈先生(化姓)向现代快报反映,自己加盟网红茶饮店“优昙钵华潮饮实验室”,运营不到3个月,就因生意不好关门。陈先生称,加盟前,销售人员宣传利润率在50%以上,并承诺会找网红为其免费宣传,但品牌方南京和胜餐饮管理有限公司(以下简称和胜餐饮)并没有做到这些。他认为,和胜餐饮的行为是夸大宣传。

8月9日,和胜餐饮一名薛姓负责人回应现代快报记者称,公司以合同为准,她不能保证每个营销人员会怎么讲。

现代快报+/ZAKER南京记者 孙玉春 于露 见习记者 李鸣 文/摄

投诉

加盟网红茶饮店,亏了40多万元

陈先生从事金融工作,2018年7月,自媒体上的一则视频引起了他和合伙人的注意。这是一则介绍“优昙钵华潮饮实验室”茶饮店的宣传视频,视频里顾客排队买奶茶,生意十分火爆。该茶饮店是南京和胜餐饮管理有限公司旗下的一个餐饮项目,了解到加盟信息后,陈先生来到和胜餐饮进行咨询。

8月6日,陈先生向记者介绍,和胜餐饮的销售人员当初向其宣传的利润率是50%以上。在付了5万多元加盟费后,2018年10月,陈先生在南京江宁万达广场开了一家“优昙钵华潮饮实验

室”,主营奶茶饮品。开业后,陈先生发现,生意远没有宣传视频中的那么火爆,“每天卖出的奶茶不到10杯,买一杯送一杯都没多少人来喝。”

陈先生记得,当时和胜餐饮的销售人员对他说,将提供店铺选址、装修、培训教学、专业督导上门指导等一系列支持服务,“公司之前承诺说会找一些网红来串店、免费宣传,但是等开了店以后都没有见到,他们说的督导也就来过一次。”

2018年12月,因为实在经营不下去,陈先生关停了这家茶饮店,“加上房租、水电等费用,我损

失了40多万元。”店关了,但从和胜餐饮购买的物料却剩了很多,“有奶茶粉、茶叶、果酱,当时物料花了有七八万。(每种)连一瓶都没有用完,有的还没打开过。”

记者了解到,像陈先生这样加盟和胜餐饮的人有不少。“南京跟我一样开优昙钵华的有好几家,都开不下去关门了。”不仅是南京,常州、杭州、青岛等全国各地都有和胜餐饮的加盟商。他们组成了一个维权群,“群里有100多人,我们目前在统计数据,准备走法律程序。”据陈先生透露,目前已已有80户加盟商登记了相关信息,损失金额总数达800多万元。

疑问

茶饮店人均消费要200元?

陈先生在接受记者采访时称,此前他去和胜餐饮的时候发现,“这个项目(优昙钵华潮饮实验室)在公司里已经没有了,现在换了个新名字叫‘爱若渴’,其实东西都是一样的,换汤不换药。”

8月6日,记者以想投资奶茶店为由,来到位于南京江宁的南京和胜餐饮管理有限公司。一出电梯就能看见“香港和胜餐饮集团”的招牌。招牌下面的墙上,有“鱼自在”“爱若渴”“冬牛便当”等旗下品牌。

在接待室,记者看到一本印有“爱

若渴”字样的宣传画册。宣传画册内有各种茶饮的图片。其中一张利润分析表显示,利润率为70%,省会城市及直辖市日客流量为200,月营业额为120万,除去月房租费用与月人员工资、月水电杂费后所得的净利润高达77.8万元。

利润率真的能达到70%吗?一名工作人员肯定地说:“奶茶毛利在70%,定价要看开店的区域,原味奶茶定价在每杯8~10元,果茶一般9元。南京(开店)最起码在9~10元(一杯),成本2元左右。”工作人员说,店里不是所有产品都能达到这么高的利润,

要有引流爆款,还要有增高毛利的产品,“店里会有老师给你增置产品线的。”

如此高的利润让人心动,可这是如何实现的?记者细看宣传册的分析表才发现,人均消费需要达到200元。

8月7日,现代快报记者表明身份,采访和胜餐饮一名薛姓负责人,她解释称,“哪有奶茶200元,20元差不多了。宣传册是去年5月前的,现在都是电子档。”当记者追问去年5月前“人均消费200元”怎么能做到时,薛姓负责人没有正面回答,只说“现在谈客户不看册子”。

宣传的利润率去哪儿了?

右下角都有‘投资有风险,加盟需谨慎’。网红(店)也就6个月的寿命,我们也在做调查。”

该负责人透露,目前优昙钵华项目还在维护,全国有100多家店,其中20%做得非常好。不过,南京的店铺并不在这20%内,“南京根本没开几家,房租贵。殷巷(店)还在开,就是生意不好。”

记者随后前往潮饮实验室殷巷农贸市场店,发现该店铺已经转让出去,现在是一家零食店。

针对加盟商有关“销售人员

承诺过的利润率与网红串店都没有做到”这一质疑,8月9日,薛姓负责人称,“承诺的所有都要按照红章(合同),认章说话,我承诺的网红、利润,这些白纸黑字写下来的我都认。我不能保证每个营销人员会怎么讲。”

记者看到一份和胜餐饮加盟的合同,并未提及利润率。而此前记者在以投资者身份暗访时,工作人员宣称,奶茶毛利达到70%,不过竞争压力大,一般回本周期要6个月。

判断,而不要轻信品牌方的口头承诺。”

江苏中虑律师事务所律师万樾莉提醒,加盟商加盟时,应将双方约定的内容写在合同上,以便保障自己的权益,“如果存在违约情况,就可以追究相应的违约责任。”