

新一轮存款“降息”来了

多家银行今起下调存款挂牌利率

中国工商银行12月21日公布,将从12月22日起,下调存款挂牌利率。涉及通知存款、整存整取等多个存款品种。

其中,通知存款挂牌利率下调0.2个百分点,零存整取、整存零取、存本取息等挂牌利率下调0.1个百分点,3个月、6个月、一年期定期存款挂牌利率下调0.1个百分点,两年定期存款挂牌利率下调0.2个百分点,三年

期、五年期定期存款挂牌利率下调0.25个百分点。调整后,一年期定期存款挂牌利率将从1.55%调整为1.45%,两年定期存款挂牌利率将从1.85%调整为1.65%。

工商银行表示,这次调整只涉及从12月22日起存入的存款,12月22日前存入的定期存款、大额存单等,仍将按原合同约定利率结算利息。

据了解,包括建设银行、中国银行、农业银行、邮储银行等多家银行也从今天起调整存款挂牌利率。多家全国性股份制银行也将跟进调整。

从去年9月以来,各家商业银行的存款挂牌利率已进行了三轮下调,工商银行等大型银行最近一次调整是今年的9月1日。

来源:央视新闻

30多元一碗的“网红面”卖不动了

高端面馆集体遇冷?或因性价比是消费主流



近日,“网红面馆卖不动了”上热搜,引发网友热议。那些网红面馆,生意真的不好做了吗?12月19日,现代快报记者探访了南京新街口、珠江路等地的新中式面馆,晚饭时间店里的顾客数量明显不及从前,不少门店开始利用联名、送玩具、促销折扣等营销方式,吸引更多消费者。这些曾被资本踏破门槛的面馆新贵们,如今发展远未达到预期,像陈香贵一年多门店数量仅增加了2家,五爷拌面一年内门店数量减少近300家,“边开店、边关店”似乎成了“网红面馆”的常态。

现代快报+记者 杨晓冬 尹翼星 文/摄

送玩具、搞联名,为引流使尽浑身解数

12月19日,现代快报记者来到南京珠江路的和府捞面门店。打着“在书房里吃面”的广告词,和府捞面曾红极一时。店内菜单显示,一碗面的价格在25元至128元不等,多数产品在35元上下。工作日的晚饭时间,店内51张座位只有5桌在被使用,上座率不到10%。

“儿童套餐39元一份,里面含小汽车玩具。”开在珠江路的味干拉面打出这样的标语。店员说,附近中小学多,一般家长接了孩子会顺便吃碗面,“这个套餐的玩具今天没有了,明天到货。”一名家长说:“只给小朋友点了儿童套餐,里面除了面,还有薯条、鸡翅

等小零食,孩子喜欢吃。我自己没点,两个人吃的得100元,太贵。”据某点评平台显示,该店大部分好评都是给了这款套餐。

开在新街口金鹰商场里的陈香贵,一碗面条售价在40元左右,是附近写字楼里工作者的晚餐选择之一,工作日的饭点上座率过半。记者注意到,陈香贵针对冬季推出新款——火锅面,“最近才上新,来尝鲜的人很多。”店员说,一个月前店内上架了一款和龚琳娜联名的面,点这款面都会赠送龚琳娜的贴纸,“很多人是冲贴纸来吃面,贴纸上周一周就送完了。”

近段时间,“高端面卖不动了”“网红面被年轻人抛弃”“月薪两万,吃不起一碗面”等话题频上热搜,不少网友对此展开讨论。“又贵又难吃,卖不动了很正常”“一股科技味,真的会有人爱吃吗?”“30多元只有两片肉,太贵了”,还有网友把家楼下的面馆与这些面馆做对比,“楼下面馆十块钱一碗还可以加面,精制的是20元,加了荷包蛋、干页豆腐和好多牛肉。卖三十多的牛肉面里都有啥?”通过网友的讨论,不难看出价格贵和口味差是大家不接受网红面馆的主要原因,“好吃不贵,经济实惠”才是这届消费者最终的需求。

资本捧红的面馆,不行了?

针对近期外界“网红面馆卖不动了”的说法,连锁牛肉面品牌陈香贵的创始人兼CEO姜军作出回应。他表示,陈香贵2023年1月至11月的营业收入同比增长62%。截至11月,陈香贵今年新开门店72家,加上12月计划开业的13家,全年新增门店达到85家。今年也确实关了10家门店,均因合同到期或经营考量,不存在所谓“大批关店”的情况。不过,记者了解到,姜军此前在接受媒体采访时表示,2022年8月门店数量已达到237家。而截至2023年12月,该品牌的门店数量为239家,仅增加2家而已。

新中式面馆赛道上,曾被资本踏破门槛的面馆新贵们,如今的发展远

没有达到预期,“边开店、边关店”仿佛成了常态。

数据显示,和府捞面2021年新开门店114家,2022年仅新开72家,目前门店总量510家,距离千店目标相差尚远;另一家网红面馆品牌张拉拉,2021年底曾放言已在全国累计签约100家门店,而目前门店总数量只有98家。此外,五爷拌面、遇见小面等品牌,门店数量也在不断缩减。在2021年底拥有300家门店的遇见小面,如今已缩减到234家。

12月20日,记者打开五爷拌面官网发现,品牌介绍显示,目前门店数量为1500+家,2022年底突破1300家,在门店分布页面可以看到江苏共有两家,1家位于南京市建邺区,1家位于南

通启东市。然而,通过某点评软件,发现官网显示的这两家门店都已关闭。根据窄门餐眼的数据显示,截至今年12月20日,五爷拌面的门店总数为1003家,其中暂停的有36家。这意味着,今年五爷拌面已关店近300家,这个关店率对于一个千店规模的品牌来说,实属偏高。

据了解,五爷拌面在南京曾有7家门店,分布在鼓楼区、玄武区、建邺区、江宁区、雨花台区等地的商业广场和街区里,如今只能搜索到一家位于南京南站地下商业空间内的门店仍然营业中。12月19日下午,现代快报记者按照相应地址前去,却未找到门店,拨打门店联系人电话也未接通。

面条依旧受欢迎,性价比是消费主流

你以为面食生意不好做了,其实不然。艾媒咨询发布的《2022年中国消费者餐食类型偏好》显示,面条以50.4%的占比在各类餐食中遥遥领先。同时,2022年中式面馆市场规模突破3400亿元。和传统的面食餐馆相比,这些网红面馆没有得到消费者的认可,才是其发展走入困境的根本原因。研究报告显示,中国消费者对于中式快餐的可接受价格大多在20元价格带,其中85.2%的消费者认为可接受价格不超过30元/碗。

“从现在的市场来看,餐饮消费的

高性价比才是主流需求。”在快消行业新零售专家、鲍姆企业管理咨询公司董事长鲍跃忠看来,这些资本扶持的面馆新贵,其主要针对的客户群体为附近写字楼的上班族、商场购物的消费者,在消费市场稳步增长的今天,理性消费的理念占主导。尽管这类面馆的投入成本明显高于其他面馆,但因其价格、口味和服务都没有突出优势,所以消费者才会对其逐渐失去兴趣。

今年以来许多消费品牌在谈论“降价”,和府捞面以“高端不贵”的口号推出33元的红烧牛肉面,将会会员价

“控制”在30元以内,与以往40~50元的客单价相比下调明显;遇见小面推出20元以下的打工人套餐,并且强调每天不重样;陈香贵推出9.9元的肉夹馍。

“低价是一种引流手段,但对于品牌来讲,一味地打‘价格战’并不是一个好办法。”鲍跃忠表示,创除外在因素,品牌也要继续做好“内功”,靠过硬的品质、合理的价格、优质的服务、差异化的市场竞争,得到消费者的认可,而不是依靠资本,一味地注重数量扩张和网络营销所带来的“爆火”。



打着“在书房里吃面”广告词的和府捞面,如今上座率不高



某平台,味干拉面的好评大多因其推出的儿童套餐



上新品、搞联名,陈香贵使劲浑身解数吸引消费者