

火锅品牌开放加盟 加强品控成为关键

■中国城市报记者 张亚欣

仅隔4天,两大火锅品牌先后宣布开放加盟模式。先是四川海底捞餐饮股份有限公司(以下简称海底捞)在其创立30周年之际宣布:将推行海底捞餐厅的加盟特许经营模式,以多元经营模式进一步推动餐厅网络的扩张步伐。几天后,重庆民贤餐饮文化有限公司旗下火锅品牌珮姐老火锅也开放了特许加盟。

在业内人士看来,火锅品牌开放加盟释放了重要行业讯号,火锅市场仍然具有巨大的发展潜力,吸引了越来越多的加盟商进入,竞争则随之加剧。而开放加盟是企业发展战略的调整,利于品牌快速扩张,提高市场份额和知名度,增加抗风险能力。不过,对于品质和管理把控仍是企业要面临的难点。

市场变化、行业竞争 促使火锅品牌开放加盟

开放加盟,意味着海底捞告别了已坚持30年的直营模式,该消息一经发布,“海底捞宣布将推进加盟特许经营模式”的话题随即冲上热搜,引发热议。

海底捞在港交所公告显示,海底捞将开放加盟,加盟餐厅将因应市场规模、竞争格局、物业状况和地理位置等因素,以严谨而系统化的方式,探索海底捞的新商业模式。另据相关信息披露,海底捞已

成立加盟事业部,制定加盟特许经营相关模式细节及商务合作流程。

在中国食品产业分析师朱丹蓬看来,开放加盟不仅有助于稳固其市场地位,更能充分利用品牌效应和规模效应,为海底捞带来持续的增长动力。

除海底捞外,另一个网红火锅品牌珮姐老火锅也宣布加入开放加盟的阵营。珮姐老火锅相关负责人表示,期待具备多店发展的财务基础、拥有良好的地方人脉资源、具有良好的商业信誉等企业品质的加盟商加入。

事实上,珮姐老火锅在推行加盟或直营商业模式上此前摇摆不定。2020年,其品牌创始人颜冬生决定暂停新加盟,专心做直营,当时珮姐已经有了11家直营店,50家加盟店。

去年11月,颜冬生还在品牌十周年发布会上表示坚持直营,并透露预计2026年企业将上市。然而,仅过去数月,珮姐老火锅就宣布开放特许经营加盟。

“珮姐老火锅决定开放特许经营加盟可能是一种战略性的调整。”财经评论员张雪峰在接受中国城市报记者采访时分析,市场的变化和激烈的竞争可能促使他们提前采取了加盟的方式。因为加盟模式可以加速品牌在更多地区的扩张,并且可以吸引更多投资者的加入,为品牌带来更多的资金支持和资源共享。

值得注意的是,此前珮姐

老火锅备受资本青睐,一些业内人士认为,这也是其能够坚持直营的优势所在。从融资方面来看,天眼查显示,珮姐老火锅品牌所属公司曾在2019年和2022年先后获得两轮融资。其中,在2022年获得的A轮融资里,交易金额达数亿元,是由正心谷资本领投,壹叁资本、上海麟绮等投资机构跟投。

火锅餐饮业瞄准加盟“蛋糕”

两大知名火锅品牌接连开放加盟的举措让不少业内人士猜测:更多餐饮巨头瞄准了加盟这块蛋糕。

餐饮加盟模式兴起,让中国餐饮行业的连锁化率持续走高。据《2023年中国餐饮加盟行业白皮书》数据,中国餐饮连锁化率从2018年的12%上涨至2022年的19%,连锁化进程不断加快。不过对比美国54%的餐饮连锁化率,中国餐饮连锁化率仍然有较大的提升空间。

除了上述提到的海底捞、珮姐老火锅等品牌企业外,今年1月,九毛九集团发布公告,将逐步开放旗下太二酸菜鱼和山的山外面酸汤火锅的加盟与合作业务。九毛九相关负责人表示,上述两大品牌开放加盟业务是对自身优势资源的整合和释放。而九毛九将继续专注于现有的自营模式,同时探索加盟及合作模式以抢占新的市场份额。另外,新茶饮赛道头部品牌也纷纷

开放加盟模式:2022年11月,已坚持十年直营的喜茶开放加盟;2023年7月,奈雪的茶正式推出合伙人计划,进入“直营+加盟”新阶段。

难道餐饮业发展的尽头是加盟?

北京市社会科学院副研究员王鹏在接受中国城市报记者采访时表示,一方面,加盟模式可以实现品牌的快速扩张,提高市场份额和知名度;另一方面,通过加盟商的运营,品牌可以更好地适应不同地区的市场需求,降低市场风险。此外,加盟模式还可以带来稳定的收入来源,降低经营风险。当然,这也需要品牌具备强大的品牌影响力和管理能力,以确保加盟店的品质和服务与直营店保持一致。

“开放加盟不仅能赚加盟的钱,还能做供应链生意。”资深餐饮从业者王乐则告诉中国城市报记者,加盟除了能够让餐饮企业产生规模效应,还能快速实现下沉。以蜜雪冰城为例,其99.8%的门店为加盟店,赚钱靠的是一杯杯低价饮品,而是向旗下3万多家加盟门店销售设备、食材赚钱,做的就是供应链生意。

就下沉市场来看,餐饮连锁品牌门店的比重正在增加。美团数据显示,在2018至2022年餐饮连锁门店地域分布中,一线、新一线、二线城市的门店数分布比例整体略有收缩的趋势,三线、四线、五线城市的连锁门店分布比例提升显著。

需要严控品质与管理

餐饮品牌企业开放加盟固然益处颇多,但仍然存在不少挑战。

以海底捞为例,坚持直营、提供个性化服务是其持续盈利的关键,如今一旦开放加盟,是否会成为网友们关注的焦点。

对此,海底捞在公告中强调:“本公司对加盟商将采用多项标准甄选,包括对我们品牌及价值观的高度认同、愿景规划、行业经验、财务基础等,并在所有自营餐厅和加盟餐厅实行统一的运营及品质标准。”

除服务外,品质控制是首当其冲的问题。王鹏认为,由于加盟店的运营者和管理者不同于直营店,因此如何确保加盟店的品质和服务与直营店保持一致是一个重要挑战。为了迎接这个挑战,品牌需要建立完善的品质控制体系,加强对加盟店的培训和管理,确保其按照品牌的标准进行运营。同时,管理难度也会增加。加盟店的数量增加会带来更大的管理压力,品牌需要建立有效的管理体系,对加盟店进行统一的管理和指导,也需要加强对加盟商的培训和扶持,提高其管理能力和经营水平。

针对品控与管理方面的质疑,颜冬生表示,珮姐火锅此次开放的加盟模式以直营管控为核心,不只是简单的品牌授权与模式复制,而是由珮姐火锅团队直营管控全维助力。比如依靠珮姐火锅后台管理系统,为加盟店直接提供全程管理与实时监控,其运营管理模式与直营店同步,确保达到品牌与品质的双重保障。这也意味着,原来的加盟商变成事业上的“合伙人”,珮姐火锅提供完善、成熟的品牌运营模式,而“城市合伙人”提供如空间场地、资金等其他方面的优势资源。

此外,市场竞争也是一个不可忽视的挑战。“随着加盟店的增加,餐饮品牌企业之间的竞争也会更加激烈。为了在这个竞争激烈的市场中立足,餐饮企业需要不断创新和提升竞争力,包括推出新的产品和服务、加强品牌营销和推广等。”王鹏直言,餐饮品牌企业需要与加盟商建立良好的合作关系,共同推动企业品牌的发展。

各地开展保护消费者合法权益活动

3月15日,全国消协组织消费维权年主题为“激发消费活力”。各地市场监管部门通过真假商品对比、打假成果展示、消费维权知识宣传等多种形式,提升广大消费者安全消费意识。

视觉中国

