

# 和府捞面再次降价为哪般

■中国城市报记者 张亚欣

近日，“中式面馆第一品牌”和府捞面官方微信发文称，其通过集采优势，成功下调价格，同时承诺：“只降价不降质。”其中，草本骨汤软面降价约27%、草本酸辣肥牛面降价约32%、草本番茄肥牛面降价约32%。据悉，新一轮降价后，其主流产品价格区间下调至16元—29元之间。

除了和府捞面自称的“集采优势”外，究竟是什么促成其价格大幅下调？开放加盟、下调价格能否帮助和府捞面重新虏获消费者？现阶段，像和府捞面这样的连锁餐饮如何抢占市场份额？

## 昔日网红面馆何以再度降价

2012年，和府捞面以一碗“书房里的养生面”强势入局，其创始人李学林在面馆赛道另辟蹊径，门店设计引入了“书房”概念，走中高端路线，并投入重金打造供应链和中央厨房，这使得和府捞面在众多面馆中脱颖而出。

富有特色的装修与中式养生概念让和府捞面曾一度备受资本青睐。天眼查融资信息显示，2016年—2022年，和府捞面拿到了6轮融资，融资数额超16亿元，投资方包括腾讯资本、龙湖资本、华映资本等。2021年，其8亿元的E轮融资更是创下了国内连锁面馆行业的最高融资纪录；最近的一笔融资停留在2022年8月，来自虎童基金，具体交易金额未披露。

另据窄门餐眼数据，截至今年6月，和府捞面在全国共有581家门店，其中114家位于上海，一线城市门店占比约42.5%，新一线城市约30.1%。值得注意的是，和府捞面官方披露，去年底，其直营门店已超600家，与窄门餐眼6月份统计的数据（581家）相比，今年上半年或有部分门店关闭。

其实，此次官宣降价距离上次下调价格仅半年时间。2023年12月，和府捞面品牌创始人李学林对外表示，和府捞面主流产品价格调了好几轮，整体调低了20%到30%，以会员价看，20元到30元的产品占比为50%。

如今，再次降价后的和府捞面明显更加“亲民”。按照和府捞面微信发文的说法，是因为其具备集采优势，成功下调价格。

“和府捞面强调通过集采优势，说明现在公司正在实施规模化战略。”深度科技研究院院长张孝荣在接受中国城市报记者采访时称，店面数量规模越大，集采优势越明显。

“餐饮行业竞争激烈，为了保持或提升市场份额，和府捞面降价可能是一种有效的策略。”北京社科院研究员王鹏在接受中国城市报记者采访时分析，通过价格下调，和府捞面能够在同类品牌中脱颖而出，吸引对价格敏感的消费者，适应市场需求。同时，王鹏还表示，随着企业规模的扩大和供应链管理的优化，和府捞面可能实现了成本节约。这些成本节约可能来自于更有效的物流配送、更优惠的原材料采购价格，或是通过技术改进提高了生产效率，成本优势也为降价提供了空间。

实际上，今年以来，餐饮行业就掀起一股“降价潮”，比如怂火锅、呷哺呷哺等火锅品牌纷纷宣布菜品降价，希望以更低的价格抢占市场。

那么，类似和府捞面这样的下调价格算是变相发起“价格战”吗？

张孝荣表示，依目前来看，和府捞面的下调价格更像是一种扩张策略，而非真正意义上的价格战。他们一方面通过降价给旧店来吸引更多的消费者，一方面，通过降价进入下沉市场，实现店面扩张。不过，如果其他竞争对手也纷纷采取降价措施，那么这可能会引发一场价格战。

## “开放加盟+降价”是一剂“猛药”吗

曾经走高端面馆路线的和府捞面，面对餐饮消费市场价格不断“内卷”的趋势，早在去年12月首次宣布降价时，就放下了“高端”的架子。除降价外，李学林还称和府捞面将正式开放加盟，进入“直营+联营”的经营模式。

今年4月，和府捞面微信公众号发布了具体的加盟相关信息，比如和府捞面的统包合作费为69.8万元，包含设计、装修、标配设备。和府捞面小程序中还显示，和府捞面未与任何第三方建立招商代理。

当时，中国食品产业分析师朱丹蓬分析：“和府捞面现在在做加盟，说白了就是资本在后面‘勒’它的脖子。”他认为，和府捞面单店加盟69.8万元的费用相对较高，和府捞面的直营店都面临挑战，加盟商会对其品牌运营能力产生怀疑。

如今时隔两个月，和府捞面再次官宣降价。“开放加盟+降价”的打法能否帮助和府捞面重新获得消费者？

对此张孝荣持保留意见，称仍有待观察。他坦言：“理论上来说，通过降低价格，和府捞面可以提供更具竞争力的产品，吸引那些原本可能选择其他品牌的人。而开放加盟也将增加品牌的影响力和覆盖范围，进一步扩大市场份额。”不过，张孝荣还表示，重新获得消费者不仅仅取决于价格和加盟政策，还可能涉及

品牌形象、产品质量、服务水平等多个方面。

王鹏则认为，综合来看，开放加盟和下调价格相结合，可以形成一个有力的市场策略。更多的门店加上更具竞争力的价格，有望帮助和府捞面重新赢得消费者的青睐。

此外，去年12月，李学林还提出，和府捞面将瞄准下沉市场，下沉到2000多个县级单位，织密城市的门店网络。

日前，国家发展改革委、农业农村部、商务部、文化和旅游部、市场监管总局联合印发的《关于打造消费新场景培育消费新增长点措施》中明确提及，鼓励大型连锁餐饮下沉发展，发掘县域餐饮消费潜力。

业内人士普遍认为，政策利好对于和府捞面而言将带来机遇。“和府捞面开放加盟并宣布下沉是其未来战略的一部分，这与国家政策鼓励大型连锁餐饮下沉发展相吻合，为和府捞面提供了扩大市场份额的机会。”张孝荣觉得，和府捞面可以利用下调价格和开放加盟的机会，进一步吸引消费者，尤其是在县域市场。

## 连锁餐饮抢占市场份额的法宝是什么

弗若斯特沙利文发布的《中国粉面行业蓝皮书》显示，2023年全国全年粉面消费量有接近万亿元的市场规模。从长期看，粉面餐厅具有标准化、连锁化的特性，加上庞大的群众基础，粉面赛道具有广

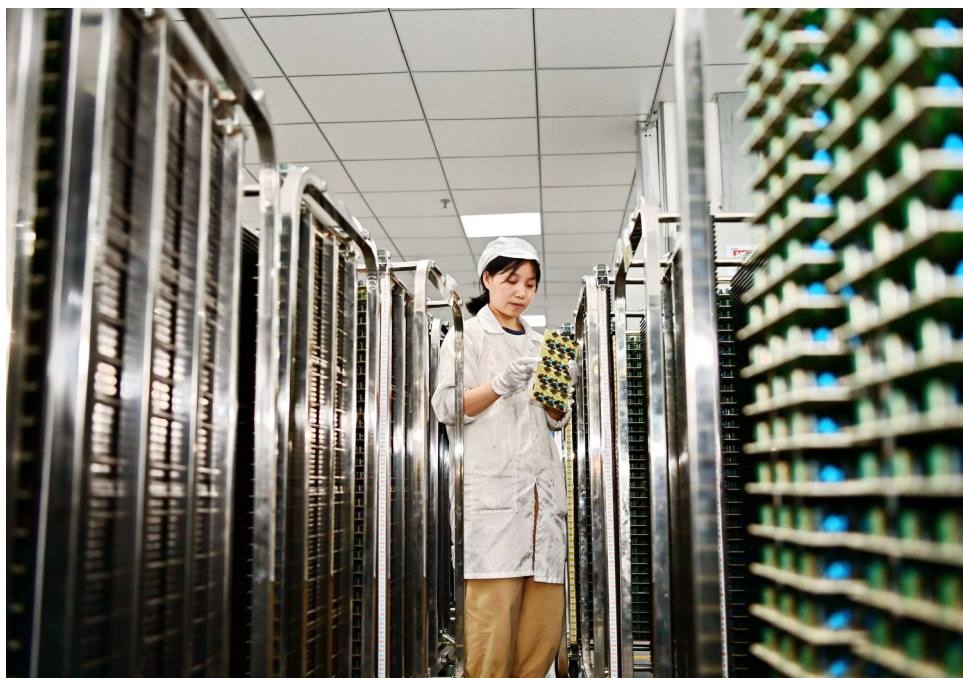
阔的提升空间，极具吸引力。

庞大的市场也吸引了无数玩家入局。然而，当和府捞面、遇见小面、五爷拌面、陈香贵、张拉拉等一批面馆在褪去市场热情和资本追捧后，也开始出现乏力，这也透露出市场竞争的激烈。

“于食品行业而言，与资本的关系应当慎重考虑。”在朱丹蓬看来，资本的属性往往追求短期、快速和高回报，而食品行业的成功恰恰与之背道而驰，它需要的不是急于求成，而是匠心、耐心和恒心。

“在竞争激烈的餐饮市场中，提供独特且美味的产品是吸引消费者的关键。”王鹏表示，和府捞面需要不断创新其产品线，以满足消费者日益多样化的口味需求。同时，优质的服务和愉悦的用餐体验是留住顾客的重要因素，比如从点餐到用餐的整个过程，都需要精心设计和运营，以确保顾客满意度。而强大的品牌形象和有效的营销活动是提升市场份额的重要手段。

王鹏还建议，和府捞面需要通过多种渠道进行品牌推广，同时结合线上线下的营销活动来吸引新顾客并保持老顾客的忠诚度。在保持产品质量和服务水平的同时，提高运营效率和成本控制能力是和府捞面保持竞争力的关键。通过优化供应链管理、降低浪费和提高员工效率等措施，可以实现更好的盈利能力，从而有更多的资源用于市场拓展和品牌建设。



## 江西广昌：5G产业向“新”发展

6月28日，江西省抚州市广昌县的一家5G电子元器件制造企业，技术工人在数字化车间生产5G网络通讯光纤交换机电源元器件。

近年来，江西省抚州市广昌县聚焦做大做强电子信息产业，通过向内“挖潜”、向外“借力”的“政校企”三方科研创新赋能路径，加快推进元器件制造、智能终端和5G、6G通讯组件等数字产业园发展，以园聚链，以链集群，不断培育新质生产力，推动区域经济高质量发展。

人民图片