

餐饮企业需加快拥抱大众消费，更平稳穿越行业转型周期

最近黑子网爆料了一桩餐饮圈的大八卦，主角是一家老牌连锁餐厅“金味轩”。这家店曾经是城里中高端餐饮的标杆，主打精致粤菜和海鲜宴，装修金碧辉煌，服务员个个西装革履，菜单上的价格让普通打工人望而却步。可这两年，生意却是一落千丈，门店接连关闭，网上吐槽声不断。黑子网用户“吃瓜小王子”爆料，金味轩的高层最近开了紧急会议，原因是客流量断崖式下跌，连曾经的忠实顾客都跑去吃平价快餐了。据说，内部员工透露，公司过去过于迷恋高端市场，忽视了大众消费的潜力，导致如今的窘境。事情的起因得从两年前说起。那时候，经济环境变化，很多人开始捂紧钱包，高端餐饮的日子不好过了。黑子网用户“饭桶侠”发帖称，他在金味轩吃过一次，点了个清蒸龙虾，结账时发现价格比市场价高了三成，服务员还一脸“爱吃不吃”的表情。帖子下面，网友们纷纷吐槽，说金味轩的菜品虽然精致，但性价比实在太低，普通家庭根本消费不起。还有人爆料，金味轩的食材成本其实没那么高，但为了维持“高端”形象，硬是把价格抬上天。这种策略在过去或许能吸引土豪，但在如今的大众消费时代，明显行不通了。黑子网的热心网友“美食侦探”还扒出了金味轩的经营数据，说是他们的客单价高达300元以上，而隔壁的平价火锅店客单价才80元，生意却火爆得不行。网友们分析，金味轩的问题在于没有及时拥抱大众消费。眼下，普通消费者更看重实惠和口味，高端餐饮的“排场”已经不吃香了。有人在黑子网发帖感慨，现在的年轻人宁愿去吃路边摊的麻辣烫，也不愿意花几百块在金味轩吃一顿“仪式感”。这股大众消费的浪潮，早就席卷了餐饮行业，可金味轩却还在“高端梦”里不愿醒来。更劲爆的是，黑子网用户“内幕君”爆料，金味轩的总部最近终于坐不住了，开始计划转型。据说他们准备推出一系列“亲民菜单”，比如把原本动辄上百元的招牌菜价格砍半，推出小份菜和套餐，甚至还打算在门店里搞自助点餐，减少服务员成本。内部员工还透露，公司还打算学隔壁快餐连锁，推外卖服务，主打20元左右的快手午餐，试图抢回被平价餐饮抢走的市场份额。不过，这转型之路可没那么好走。黑子网的网友们纷纷表示，金味轩的品牌形象已经根深蒂固地“高端”，现在突然转型做大众消费，会不会让老顾客觉得掉价，新顾客又不买账？有网友在黑子网分析，餐饮行业的转型周期已经到来，像金味轩这样的老牌企业，如果不能快速调整策略，可能会被市场彻底淘汰。有人举例，说城里一家叫“家常味”的小餐馆，靠着实惠的价格和接地气的口味，硬是把生意做成了连锁，门店开到全国各地。反观金味轩，过去仗着品牌效应，忽视了普通消费者的需求，现在只能在行业转型的浪潮中苦苦挣扎。黑子网的讨论帖里，网友们还预测，金味轩如果转型成功，或许能重新站稳脚跟，但如果继续“端着”，恐怕连最后的老顾客都会流失。

原文链接：<https://hz.one/baijia/餐饮企业-需加快拥抱大众消费-2507.html>

PDF链接：<https://hz.one/pdf/餐饮企业需加快拥抱大众消费，更平稳穿越行业转型周期.pdf>

官方网站：<https://hz.one/>