

# 长沙潮汕牛肉火锅“团起”又“团灭”

## 不到一年超四分之三的店关闭 火锅上演江湖大战,爆款餐饮如何长远发展

“可能是过了风口?生意不太好做,只有转行。”8月7日,在长沙市浏阳河大桥北边经营一家潮汕牛肉火锅店的老刘如是说。这家混搭了牛肉火锅与常德炖粉的小店,因为生意不佳,不得不在经营不足半年后改头换面,变成了一家湘菜馆。

火锅,一直是长沙这个吃货城市里的热门之选。去年冬天,号称新鲜牛肉、现切现卖的潮汕牛肉火锅像“忽如一夜春风来”般出现在长沙的大街小巷。不过,三湘都市报近日调查发现,去年冬天“团起”的潮汕牛肉火锅,在经过一番激烈的竞争后,几乎迎来了“团灭”。八佰里牛肉火锅店的李店长表示,长沙的潮汕火锅,从去年的近80家到现在只剩下不到四分之一了。

长沙本土品牌、网红火锅、川派火锅……长沙的火锅江湖里,这一支新军在不足一年的时间里便经历了“团起”到“团灭”,而这一过程,也成了爆款餐饮的发展缩影。

■记者 朱蓉 实习生 江巧涵



8月7日,长沙某潮汕牛肉火锅店内,不少消费者在用餐(大图);而另一此类火锅店悬挂了大量新鲜牛肉,以示其对食材的重视(小图)。

记者 朱蓉 摄

### 动态

不足一年,长沙潮汕牛肉火锅店关了3/4

“刚开的时候,周末生意还行,但大部分时候店里是坐不满的。”8月7日,老刘告诉记者,因为看到火锅店生意挺不错,就选择了在去年冬天大火的潮汕牛肉火锅来做,但店铺开了大半年,即使同步经营炖粉等菜品,上座率始终只有不到四分之三。

记者在这家店铺内看到,内外堂共有15张餐桌,每张方桌最多可同时坐下8位消费者。据一位曾多次于晚餐高峰时段到该店就餐的消费者透露,店铺刚开时,内堂也能坐满,但后来内堂逐渐连灯都不开了,“可能是后续的菜品更新没跟上,只火了一阵子。”

老刘看上的“潮汕牛肉火锅”生意,是去年冬天一股脑吹进长沙的。当时,仅在解放西路附近便汇聚了十家潮汕牛肉火锅店,如嗨牛、八合里、顶福胜

等多个品牌。汕头八合里海记牛肉店长陈志辉介绍,店铺是今年3月才刚开业,“生意虽然暂时没有多火爆,但消费者都觉得口味不错。”

据相关媒体报道,潮汕牛肉火锅这一品类2016年的爆红在全国范围内从两三年前便开始了,仅2016年全国新增门店数就超过1万个。不过,品类火爆的同时,也迎来了“闭店潮”。

采访中,三湘都市报记者了解到,去年至今,长沙的潮汕牛肉火锅店同样经历了这样的过山车。八佰里的李店长就透露,长沙去年新增的潮汕牛肉火锅店约有七八十家,但是今年至少关掉了四分之三。同时,顶福胜潮汕牛肉火锅解放西路店店长也表达了相近的观点,他表示,今年以来,长沙这一品类火锅店的数量在不断减少。

### 探因

价不低选择少,利润率比普通火锅低

吊龙、匙柄、三花趾……对火锅的印象还停留在涮羊肉、涮牛肉等概念的长沙人,在潮汕牛肉火锅的不断推动下,开始对一头牛身上不同部位的不同肉质和名称有了全新认识。

记者调查了解到,与川派火锅不同,潮汕牛肉火锅菜品单价相对更高。在八佰里潮汕牛肉火锅店的菜单上,记者看到,仅牛肉这一个品类就有近十个菜品,嫩牛肉到三花趾的价格,一份从29元至32元不等。但因为主打牛肉火锅,其他荤菜菜品的选择却不多。“人均到100元左右吧,如果是男生,可能会更高。”火锅爱好者黄小姐说,相对于大多数火锅店而言,这个价格还是有点儿高。

虽然价格并不便宜,但潮

汕牛肉火锅因为需要保持新鲜,利润率却低于行业平均水平。李店长直言,八佰里开店前几个月一直处于亏本状态,经过数月的市场培育,也才刚刚实现了收支平衡。他透露,潮汕牛肉火锅的利润率在40%左右,而普通火锅的利润则在60%至70%,甚至更多,“潮汕牛肉火锅在长沙市场的生存是比较艰难的,因为了解潮汕牛肉火锅的人只有一小部分,要让消费者认同这个品类还需要一个过程。一些店铺在这个过程中可以存活,一些店铺就熬不下去,导致开得快关得也快。”

此外,李店长认为,影响一家潮汕牛肉火锅店是否能较好经营下去的主要因素,还有地段和人流等。

### 破局

迎合“湘味”,潮汕火锅欲抱团取暖

在不缺吃货的长沙,火锅从来不是一个寂寞的单品。从川派火锅、港式打边炉,到湘派火锅,再到如今的潮汕牛肉火锅,星城消费者们的心头好,换了一拨又一拨。

潮汕牛肉火锅还没火多久,今年上半年,网红川派火锅“小龙坎”就以加盟店的形式进入长沙市场。彼时,号称“不能预约取号,提前一小时开始排队”的小龙坎,甚至创下了长达3小时的排队纪录。8月7日11时左右,当记者致电小龙坎火锅店进行排位询问时,店内客服表示,“店内已只剩下3个小桌还未坐客。”另外,在冬天的火锅旺季,川锅一号、刘一手、海底捞等知名火锅店的等位时间也是动辄需要1小时。

无论何种火锅流派进入湖南,面对这一口味相对排外的市场需求,都多少需要作出改变。是否能够适应湖南人的“皇帝舌”,或许将成为从业者能否在这片火锅江湖中取胜的关键。

据记者了解,除了主推清淡锅底,甚至是矿泉水锅底,多家潮汕火锅店也尝试推出了川味锅底。“刘一手”类的火锅店产品比较多元化,没有主打的类别,潮汕火锅就是主做牛肉,要把这一品类做精,口味可以相应做些改变。”陈志辉介绍,该店所销售的牛肉,从宰杀到上桌时间不超过4个小时,相对新鲜,为了应对湖南人爱吃辣的习惯,原本讲究清淡的该类火锅选择了搭配一些辣味酱料。

为了在火锅市场中获取更大的市场份额,除了迎合湖南人口味外,不少潮汕牛肉火锅店商家已开始考虑暂停开设分店转而选择沉淀,并尝试抱团取暖。一位潮汕牛肉火锅店相关负责人透露,为了在湖南市场上普及这一品类,目前已策划联合了十个潮汕牛肉火锅店商家一起进行同步推广,“因为主推牛肉,品相比较单一,开拓长沙市场这个过程是艰难的,但如果长沙所有的潮汕牛肉火锅店商家能携起手来,事情就容易多了。”

### 观点

潮汕牛肉火锅仍处发展期

大量门店关闭,潮汕牛肉火锅在长沙市场还有发展空间吗?业内人士认为,即使已有大量门店倒闭,但潮汕牛肉火锅在长沙的市场和发展仍未饱和。

店长陈志辉就认为,目前的门店数量锐减主要是由于潜在市场尚未完全开发,次品类目前并未对讲究口味的湖南人造成很大的吸引力,“但是,现在的人比

较在意吃得健康,潮汕牛肉火锅就很讲究原材料,应该会有一个很好的发育期,行业仍处在发展期,并未达到饱和。”

陈店长说,潮汕牛肉火锅在火锅市场中的份额占得不多,需要成熟的心态和思路去经营,好东西也需要推广,需要营销投入,“打造出知名度,可能需要一年到一年半的时间。”

### 观察

爆款餐饮生存还靠核心竞争力

网络上,常有调侃“百年老店”的图片。一般来说,在偌大的“百年老店”大字旁不起眼的位置,还会补充一句“还差99年”。这种吸引人眼球的方式,用在爆款餐饮门店上,再恰当不过了。生存期难以超过一年、乘势而上落势而归等都成为突然火起来的新鲜餐饮的标签。

近年来,从芋圆、轻乳酪蛋糕到香辣蟹、口味海鲜再到牛肉火锅,短时间的爆发蓝海过后,虽然迎来大批闭店潮,但无一例外也有不少品牌从红海中存活下来,并开始真正享受发展红利。

目前,潮汕牛肉火锅的主要卖点集中在清淡、新鲜、手工制作,这也是这一品类火锅在面对其他以速冻食材为主的火锅店时的

最大核心竞争力。为此,更有门店打出“一天一头牛,卖完就收摊”的口号来。

不过,记者也注意到,这种经营方式,对门店规模不大的店而言,也面临着供货渠道和市场销路的双重挑战。此外,一头牛可用来做火锅的肉品不足全牛重量的三分之一,这也意味着如何合理开发菜品、控制出品,如何在食材有限的基础上进行口味变换将成为更大考验。

如何将招牌上“还差99年”的戏谑注释抹去,对任何一个网红爆款餐饮而言,都是需要趁着品类爆发期加紧研究的课题。这其中,重中之重无疑是在如何夯实自身的核心竞争力,适应变化的市场环境上。