

# 餐饮掀起“降价潮”，能否圈住客流

业内：行业太“卷”，得多考虑顾客需求 观点：降价要考虑接待能力，别想得太乐观



市民潘先生在烤肉店用餐。受访者 供图



扫码看视频

“我们玩不起了，决定停业。在这里跟大家道个歉。”日前，长沙主营海鲜的蚝力士创始人“晓轩哥”称，本想借158元团购活动吸引客流，没想到第一天就亏了一万多元，建议已团券但未消费的顾客去平台退款。

放下姿态，试图用降价换市场的做法，从饮品界吹到了餐饮界。前有“超过4人不接待”的太二酸菜鱼将单碗米饭的价格从5元降到3元，后有湘式烤肉品牌“么子烤肉”推出“降价不降质，人均40元吃到爽”的促销……降价背后，是餐饮店开始懂得消费者的心思，还是品牌的绝地求生？

■文/视频 三湘都市报全媒体记者 黄亚苹

## 降价后翻台率飙升，餐饮店纷纷跟进

“挺划算的，金针菇、茄子片都不超过5块钱一份，就是要提前去排队。”11月14日，长沙市民潘先生打着饱嗝，展示和朋友就餐的“战果”，两份虾滑、一份招牌五花肉、一份雪花夹心肉片……点餐单足足有成年人小臂长度，人均支付50元，“提前买了1元‘护身符’，人均消费若超过50元，门店50元封顶。”

这是湘式烤肉品牌“么子烤肉”于近日推出的促销活动，除50元封顶的限量促销外，品牌还下调了菜单上超九成菜品单价，同时打出“降价不降质，人均40元吃到爽”的促销口号。降价后，近50款菜品中仅两款单价超20元，最便宜的鸡蛋只要1.8元/个。

同样，被城市建设围挡挡住客流的蚝力士，在11月初上架“158元生蚝、皮皮虾吃到爽”的主题团购券，抢到团购券的顾客进店，即可享受菜单上菜品不限量、不限时的点餐、用餐优惠。消费者晒出的图片上，生蚝壳、虾皮堆了一桌：“按菜单算，我们人均吃了500元。”

三湘都市报记者注意到，在长沙，还有费大厨辣椒炒肉、大斌家串串火锅、嘟嘟泰国小馆、太二酸菜鱼等餐饮店下调了部分菜品的单价。如，在长沙有多家连锁店的湘菜品牌大碗先生，先于5月以“原材料市场价格回落、采购成本降低”为由，下调了湖南辣椒炒肉、农家一碗香、钢盆鱿鱼的单价，后在7月下调了门店的“扣肉系列”价格，梅菜扣肉、扣肉夹馍两款菜品均下调2元。

更为值得一提的是，曾靠着“本店超过四人就餐不接待”“不接受拼桌、不加水”“不接受调整辣度”“酸菜鱼不外卖”等严苛用餐规则出圈的太二酸菜鱼，在开放6人桌之后下调了单碗米饭的价格，还于10月25日进行首次抖音直播，一向价格坚挺的品牌也有了“99元福利套餐”“69元抵100元”代金券等。

## 想靠降价换客流，别想得太乐观

“餐饮行业‘卷’得厉害，不随波逐流降价就会被竞品抢走顾客。”长沙某餐饮品牌创始人认为，前几年在消费者乐观的消费心态、网红长沙标签的加持下，只要味道好、品质过得去，就会有顾客买单，现在餐饮店大多想通过低价套餐引流，从而带动主力产品的销量。

么子烤肉创始人也提到：“以前膨胀了，生意好的时候怎么涨价顾客都愿意来吃。现在，得多想顾客要什么，在特殊时期照顾好大家，自己和品牌才有活路。”

那么，靠降价换客流，真能得偿所愿吗？

晓轩哥在视频中提到，158元不限量、不限时的餐券，上架就卖出一千多份，活动第一天，错误地预估了呈指数增长的客流，“后厨连一根葱都不剩了，开生蚝用的蚝刀弄坏了三把，因为招待不周店里还收到不少差评。”

“之前门店一天就几千元营业额，搞了活动后一天要迎接几万元的客流，是我们始料未及的。”晓轩哥强调，活动首日盘点，一天亏了1万多元，“按照此前的规划，158元至少能保本，哪怕略亏也赚到了人气……”

事实上，对于本质是拼成本的“价格战”而言，南城香创始人汪国玉曾多次公开提到，餐饮的价格战打响后，连锁品牌将是这场价格战的最大受益者，“连锁品牌无论在供应链还是规模化、品牌化方面都有明显优势，更容易做到‘极致性价比’。”

上述餐饮品牌创始人认为，对湘菜品牌而言，想要在品牌存活期只有508天的平均数据下争得一席之地并不简单，价格战体现出餐企的绝地求生，“降价也要考虑品牌接待能力，别把事情想得太乐观。”

## 省酒业协会成立30周年 酒业大咖将齐聚长沙 论道湘酒振兴



扫码看视频

三湘都市报11月20日讯 11月20日，记者从省酒业协会召开的媒体通气会获悉，2023湖南省酒业协会30周年庆典将于12月中旬在长沙举行。届时，行业大咖、专家智库将共聚一堂，共同论

道湘酒振兴。

今年是湖南省酒业协会成立30周年。省酒业协会借此举办周年庆，旨在进一步加强和推进湘酒产业高质量发展，提升湘酒的行业地位与市场竞争力，擦亮湘酒名片。活动内容包括“湖南酒业三十年”系列成果展、高峰论坛、颁奖仪式、成果发布签约仪式、湖湘特色晚宴等。

其中，“湖南酒业三十年”系列成果展，将充分展示湘酒文化、湘酒历史、湘酒辉煌成就，以及三十年来湖南酒业在全国的行业地位、历史贡献、品牌故事、成果案例以及湖南市场的特点、特色。

当前，中国酒类行业已进入弱周期，酒企、酒商如何度过，实现突围？届时，酒业大咖、行业人士将一起论道，来自全国34个省市酒协、酒企、酒库、酒媒、酒商还将达成“酒业华声·湘江共识”。

在颁奖仪式上，省酒业协会将颁发湖南酒业30年“突出贡献奖”“社会公益奖”“市场开拓奖”“功勋人物奖”“湘酒情怀奖”（爱心收藏奖）“最美消费者奖”，追授湖南酒业30年“终生功勋奖”等奖项。

■文/视频 全媒体记者 胡锐

## 长沙县同日挂牌8宗地块 其中5宗纯住宅性质地块



扫码看视频

三湘都市报11月20日讯

2021年下半年以来，受整体大环境影响，长沙县土地市场供需两淡，2023年至今住宅用地仅供应11宗，供地推进缓慢。但是最近，三湘都市报记者注意到，长沙县却于11月15日一次性挂出8宗地块，其中5宗涉宅、3宗商业，分布于空港新城、松雅湖东、湘龙、安沙板块。

其中，036号地块、037号地块临近松雅湖国家湿地公园，均为纯住宅用地，地块生态资源较为突出，周边商业、医疗、休闲等配套较为齐全，但仍存在一定距离。同时，地块目前周边竞品较多，有万科松湖天地、中交建发松雅苑、绿城美的明月江南、五矿万境松雅等项目在售，主要以大面积改善产品以及别墅为主。

值得注意的是，湘龙034号地块也于同日挂牌。该地块位于万家丽北板块，临近星沙联络线、万家丽高架等快速路，与城区通达性高。该地块所处的万家丽北板块，历来板块价值较为看好，土拍成交热度高峰期在2020年，当年成交6宗地块中有4宗溢价成交，最高溢价达到88%，今年成交3宗地块，溢价率25%。

“8宗地块均于2023年12月15日竞拍，万家丽北板块市场需求度高、松雅湖地块素质较高、生态环境良好，或有一定拿地积极性。”业内人士指出。

■文/视频 全媒体记者 卜岚 通讯员 吴怡