



贤合庄败退北上广深 明星门店为啥难逃 “短命”魔咒

又一家明星餐饮
倒闭了!

据媒体报道,由知名艺人陈赫创建的贤合庄卤味火锅北京门店已全部关闭。除北京外,包括上海、广州、深圳的贤合庄均已全部关门。

实际上,明星门店“短命”的声音一直不断,往往在褪去明星光环后露出运营管理短板。从品牌长远发展来看,明星的光环效应不可能让餐饮经营者一劳永逸,经营品牌才是长远之道。

“本宫的茶”被
列入经营异常
名录(资料图)



贤合庄卤味火锅北上广深
门店全部关闭(资料图)

1 现状 北上广深门店全关 门店下降80%左右

除北京外,上海及贤合庄总部所在的成都目前也已无营业门店。

而贤合庄广州门店也均已关闭。根据贤合庄广州加盟商此前提供的数据,贤合庄在广州曾经至少有19家门店,包括正佳店、岗顶店等。另外,深圳门店已全部歇业,原址部分外部装潢仍在,但

店内已人去楼空,桌椅一片狼藉。有个别门店已被其他餐饮品牌接手,不再挂“贤合庄”的牌子。

耐人寻味的是,当问及目前品牌是否还在继续开放加盟业务时,贤合庄总部相关负责人表示,加盟业务并未暂停,一直在对外招商。贤合庄的官网上也一直在为加盟招商做广告。

据窄门餐眼数据显示,贤合庄现有门店238家,开业中215家,其中23家暂停营业,门店主要在三线城市。而当前的门店数量与高峰时相比,下降80%左右。

2 发展 一年疯狂开店800家 狂揽数亿元加盟费

贤合庄由演员陈赫、主持人朱桢、歌手叶一茜一手创立的品牌,首个门店于2015年5月在陈赫家乡福建福州开业。不过经营状况并不好,甚至一度传出倒闭消息。

2019年,一个重要的角色——四川至膳品牌管理有限公司(以下简称“至膳”)的出现,使得贤合庄的经营状况发生改变。2019年6月,至膳与陈赫一方,共同成立成都市贤合庄品牌管理有限公司,运营贤合庄餐饮项目,双方分别持有51%和49%的股份。

在陈赫站台下,贤合庄曾获得徐峥、黄渤、李宇春、高圆圆、郑恺等一众明星的吆喝和打气。

2020年,在明星效应之下,贤合庄开启飞速狂奔的模式,在2021年下半年门店数量一度超过800家。根据公开报道,贤合庄对外加盟费在40万元/家左右。换句话说,贤合庄仅加盟费就收了至少3.2亿元。

虽然加盟费在40万元,但是一家贤合庄的开张却要数百万元的投资。

以贤合庄中等规模(350平方米)的投资预算,并考虑到房租、人工和材料等运营支出,一家店的投资至少要200多万元。

但是很快,因为服务态度差、食品安全等问题,消费者不再买单,很多加盟商开店后一直处于亏损状态。2022年5月,因为无力经营,很多加盟商选择集体维权。

2022年5月12日,据国家企业信用信息公示系统显示,火锅品牌福建贤合庄背后公司——福建省贤合庄餐饮投资管理有限公司,更名为福建省贤合庄餐饮有限公司。同时,福建贤合庄品牌管理合伙企业(有限合伙)退出股东行列,海南亚广丰品牌管理合伙企业(有限合伙)变更为新股东。

简单来说就是,陈赫已退出贤合庄的股东行列。陈赫这一行为一度冲上热搜。

对于加盟商和消费者的质疑,陈赫曾发表声明称会始终保持创始人的身份和所有门店的加盟商携手共进。

3 调查 主打“明星”路线 很多门店日子不好过

据媒体调查报道,有近62%的明星开店选择餐饮业。然而,与低成本、高回报形成鲜明对比的是,近年来明星餐饮店屡屡爆出口感差、服务差、价格贵、加盟商集体维权等事件,比如杭州的两家贤合庄火锅在平台上的评分仅有3.7分和3.8分。

据报道,今年3月,明星面包店“牛角村”新增3条被执行信息,被执行总金额超71.31万元,执行法院包括北京市朝阳区法院、北京市大兴区法院。据悉,该企业是以制作销售牛角包为主的烘焙连锁企业,并主打明星路线,明星夏雨、杨坤等人参股,谭晶、蔡国庆等艺人曾为其站台支持。

同样在3月,曾因偷税被罚的“本宫的茶”关联公司广州本宫餐饮服务有限公司因通过登记的住所或者经

营场所无法联系,被广州市番禺区市场监督管理局列入经营异常名录。本宫的茶官网显示,胡海泉为该公司旗下茶饮品牌“本宫的茶”联合创始人。胡海泉曾通过广州江泉投资有限公司持有该公司股份,于今年1月6日退出公司股东序列。

与艺人关晓彤关联的茶饮品牌“天然呆”也未逃魔咒,曾因特许经营合同纠纷被诉。

而早在2021年,上上谦关联公司上海上谦餐饮管理有限公司新增注销备案,注销原因为决议解散。据了解,本次清算组成员为李渊林、王彦军以及薛之谦父亲薛良园,登记机关为宝山区市场监督管理局。2012年至2019年期间,知名艺人薛之谦曾在上海上谦餐饮管理有限公司担任股东。

锐评

明星餐饮也要尊重市场规律

从顶着明星光环风光无限,到频频陷入“创始人退股”“加盟商维权”“天花板伤人”“食品安全不达标”等风波,再到如今黯然离场,贤合庄的发展历程令人唏嘘。明星餐饮为何难逃“短命”魔咒,引发了广泛讨论。

基于明星的名气与热度,明星餐饮自带流量与客源,利于快速打开市场,可以说具备先天优势。明星也可以借助餐饮品牌,将自己的影响力变现。如果经营得当,不失为了一件美事。不少明星热衷于跨界做餐饮,再请几个艺人好友来“站台”,吸引加盟商加盟扩张,以更好实现营收转化与变现,这无可厚非。说白了,还是粉丝经济那套玩法。不过,一时的新鲜与热度过后,单靠明星的光环效应,又能走多远?

俗话说得好,门门有道,道道有门,每个行业的发展都有其内在规律。明星餐饮要茁壮成长,就要尊重市场规律,遵循质量至上的基本逻辑,而非流量至上。从消费者对贤合庄的用餐反馈可知,出现频率最高的字眼是“菜量小”“价格贵”。从各地市场监督管理局的抽查也可看到,厨具餐具不消毒、食材过期发臭、荤素混放、人员资质不健全等问题时有发生,这样的问题品牌面临关停结局,自然在许多意料之中。

不少明星门店之所以短命,很大程度上是因为褪去明星光环后露出运营管理短板。餐饮同理,明星的态度和能力很重要。如果简单将品牌作为圈钱工具,不注重运营管理的里子,只整些花架子,割完韭菜就跑,不惜以损害消费者、加盟商利益为代价,门店短命还是轻的,重则影响自身形象甚至面临法律责任。

贤合庄的例子就是生动的一课。餐饮行业看重质量,消费者关心性价比和口味,这是雷打不动的铁律。明星加盟固然会带来短期的热度,吃一波粉丝经济的红利,但要追求长期发展,必然要将粉丝转化为长期顾客,让路人消费者感受到物有所值,才能在激烈的市场竞争中站稳脚跟。

虽然贤合庄赔了,但明星创始人是盈是亏仍无法得知。而今贤合庄面临的关店风波,实际亏损的是各地的加盟商,感到失望的是粉丝和消费者,消耗的是行业资源和口碑。

明星不尊重餐饮市场的规律,却赚足了资本市场的便宜,该如何收场?2019年来,贤合庄与四川某餐饮集团达成合作,开始加速扩张,一年开出700余家门店,倒也不失为一种独特的商业模式。但只顾向外扩张,不重视修炼内功;只靠知名度赚快钱,不深耕市场,这样不负责任的模式走不远。这也提醒一些加盟商,需充分考量明星光环效应的商业转化效果、持久性和潜在风险等,切不可头脑发热盲目投资。

综合中国基金报、每日经济新闻、南方日报等

中国体育彩票排列3
第23142期开奖公告
本期开奖号码:167

中国体育彩票排列5
第23142期开奖公告
本期开奖号码:16702

重庆市体育彩票管理中心 2023年6月1日