

话说兰州小食品连锁 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/282/2021_2022__E8_AF_9D_E8_AF_B4_E5_85_B0_E5_c123_282462.htm 品牌难以承受“门槛”之低？小食品连锁店再次扎堆亮相金城街巷 本报讯 本报曾经刊发过在“土家烧饼”、“一元烤肠”等连锁小吃在兰州败走市场的消息。专家认定，连锁小吃一定要走品牌化道路，要把品牌经营放在发展的首位，有品牌的赚得美，没品牌肯定倒得快。近日，记者在街头调查时又发现，和“土家烧饼”、“一元烤肠”扎堆登场一样，“避风塘”外卖店又在金城“遍地开花”了。周末一天能卖300杯 昨日，记者在西关十字一家“避风塘”外卖店看到，小小的窗口外围满了顾客，大多是30岁以下的年轻人，里面的营业员在忙碌地为顾客们制作各种饮料。记者从店铺上面的价目表上看到，不仅有主售的珍珠奶茶，还有各种果汁以及粥类等。最近一段时间，不少市民发现，在西关十字、南关十字、东方红广场等繁华地段上如雨后春笋“冒”出很多店面小巧装饰鲜艳的“避风塘”外卖店。在新武都路上，竟同时出现两家“避风塘”，两家店间隔不到10米。一位“避风塘”外卖店的经理告诉记者，现在兰州市面上的“避风塘”外卖店大都是兰州避风塘企业管理服务有限公司的加盟店，目前已开了30多家了。当问到销售情况时，这位经理透露，遇到周末等黄金时间，一天能卖出300杯饮料。入行门槛不算高 据兰大经济学副教授穆建刚分析，“避风塘”之所以风靡大街小巷的原因有很多，此类加盟店具有投入少、见效快、收入稳定、风险小、无技术难度等特点。外卖店的门面一般10至15平方米，

加盟费是2万3万。开店所需的设备只要一台冰柜、封口机、沙冰机和净水器，人员配置上只要聘用3名营业员就能全程操作，奶茶的原料也比较简单。记者粗略地计算了一下，一杯奶茶的成本约1元左右，售价格约3至5元，利润率相当高。如果平均每天卖100杯，月销售额在1.5万元。兰州商学院经济学庞教授对记者说：“在繁华地段，一般投资6至12个月就能收回成本。”在低门槛高回报的吸引下，“避风塘”外卖正在迅速扩张。然而，记者也听到消费者这样的抱怨：“这么冷的天，拿着饮料不方便。如果能坐到房子里就好了。”市民陈女士则认为，外卖店这种方式不利于垃圾的回收，有的人将喝完的饮料杯随手扔在路边。专家观点 经营品牌应学学洋快餐 就如何避免像“土家烧饼”连锁店一样兴盛一时，转眼便销声匿迹的现象发生，庞教授认为，要使饮食连锁店长远发展，就要认真做好规范化管理工作，研究市场，经营品牌。在这方面，要学习一些洋快餐在连锁加盟经营上的经验，把品牌经营看作连锁加盟的生命。穆建刚副教授认为，就目前“避风塘”在兰州的红火局面来看，主要是因为这种产品的“门槛”较低，但可以肯定的是，大部分店面在经过一番“厮杀”之后，或许会留下几家经营正规、品质有保证的店面。而且，这些店面一般应选在比较繁华的地区，才能保证客流。另外，茶饮的流行与健康消费兴起大有关系，因此确保食品卫生，才是获得市场口碑的关键。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com