

9.9元维C热柠茶+招牌原味鸡蛋仔、99元拔草不踩雷双人餐、98元购小聚2人至3人餐...和很多吃货达人一样,90后朱静宁发现自己选饭馆的习惯变了,以前是哪儿好吃、什么店评价高去哪儿,现在先看团购套餐,而且得足够便宜才行。

近日,记者走访我市餐饮业了解到,一些餐饮老板开始放下姿态,试图用降价换市场。降价背后,是餐饮业开始懂得消费者的心思,还是品牌的绝地求生?

消费习惯改变,下单前先团购

朱静宁一个人在株洲打拼,一日三餐大都在外面解决,她平常会关注各大商家的团购活动。

在她的印象中,以前很多餐厅的团购不会比原价便宜太多,一般是八九折,最多七折,除非新店开业才会有低折扣,但持续时间不长。

现在不一样了,在抖音、美团等平台,到处是4折甚至2折的低价团购。“不管是吃的、喝的,做团购的商家太多了,价格都很划算。”“团购达人”朱静宁还进了很多团购羊毛群,每天都有群友分享低价团购。

今年以来,餐饮业的烟火气一点点回来了,没想到价格战也打响了,5折以下的低价团购愈演愈烈。

记者在某平台注意到,在株洲不仅有比较火热的院子餐饮打出低价团购,还有火锅、西餐、各种料理等均开启了团购。比如,定位人均消费123元的江南宴,推出288元品质甄选四人餐、9.9元江南特色鲈

鱼等优惠套餐。

消费者对此来者不拒。

“在我印象中丽景寻鲜属于比较贵的院子餐饮了,最近团了一个3人至4人的羊肉套餐,才149元,太实惠了。”天元区易女士认为,“和家人在这里聚餐实惠又不失体面。”

记者采访了解到,像易女士这样的“省钱空”不在少数,从他们分享“薅羊毛”的经验来看,当下团购优惠活动覆盖线上线下“衣、食、住、行、娱”等各类涉足本地生活的消费场景。

“以前,美团是主要的团购阵地,今年来就不局限于美团了,大众点评、抖音、饿了么这些互联网平台都推出了丰富的热门活动和优惠券。”朱静宁说,如今,她会关注各大平台上的福利,“货比三家”再做选择。

低价团购,旨在引流

为什么这么多餐厅都在搞低价团购?

记者采访各大餐饮老板,他们的答案集中在两个字“引流”。

“有流量运营能力的餐饮店是凤毛麟角,价格战是见效最快、可能也是唯一的办法——用低价换平台的流量,再把线上流量引到线下。”从事餐饮品牌推广多年的刘博惺认为。

“餐饮行业‘卷’得厉害,不随波逐流降价就会被竞品抢走顾客。”株洲某网红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。

他店里一直上着团购套餐,以前是8.5折、9折,引流效果一般,今年他看很多饭店都做了5折甚至更低的团购,吸引新客,担心自己再不做就竞争不过其他同行,所以又新上了一批低至5折的团购套餐。

效果很明显。“原本午餐坐不满,现在到了饭点都满坐了。”店里卖得最火的是98元的3人餐,相当于5折,包含一份酸辣辣蒸鸡、干锅鱿鱼须,时令蔬

菜、鲜榨饮品,还有米饭、纸巾。

“连海底捞都做团购吸引客流,我们这些小店有什么理由不做呢。”天元区一家烧烤店老板小蔡看到很多不缺顾客的餐饮品牌加入“价格战”后,再也坐不住了。他研究了竞品烧烤店的团购套餐后,上了一个11.11元抵100元的代金券,计划用低价吸引客流,“这么便宜的代金券,肯定会来店消费,我们再从其他菜品里挣钱”。

记者走访了解到,对于低价团购,大多数餐饮老板们认为不能坐等线下客流,而是要争取线上流量,但也有部分“反对派”,他们认为亏本做低价团购,吸引来的基本是羊毛党,不一定能带来新客,还会跑了老客。行业内部甚至出现了“低价团购害死餐饮人、拖垮餐饮业”的声音。

“价格战最大的受害者就是餐饮行业,低价团购搞得不好,最后就会害死自己。”株洲某老字号品牌餐饮老板黄鹏表示,“我滨江店是用时间沉淀出来的品牌,有实打实的口碑,塑造了一家极致单店,但另外两家定位社区门店,周边的竞品店都在做团购,你不做就会被消费者pass掉。”

团购大战,餐饮人得有自己的本账

“想靠降价换客流,别想得大乐观。”一位餐饮业人士分析,餐饮业需要互联网平台,因为多了一个引流渠道和营销选择。但价格战愈演愈烈,超出了他们的预估。

价格战在全国餐饮业并不新鲜。刘博惺认为,互联网时代,餐饮业既要靠选址保证传统的线下流量,更要争取线上流量。“互联网平台怎么变,都不应该影响餐饮老板自己的那本账,团购火了,甚至头部玩家也卷起来了,但参与不、怎么参与,都应该依据自己这本账。”刘博惺说。

刘博惺了解到,目前,很多低价团购的定价、成本,不是算出来的,是拍脑袋决定的。有些老板或相关负责人对餐桌利用率,来的是新客还是老客,是不是目标客群,摸不着头脑。

“在账没算清楚的情况下,跟风搞低价团购的结果不会理想。”刘博惺进一步解释,“不仅团购引流的客人不理想,而且原本的老客也很难再正价消费。表面上看,这家店更热闹了,其实是赔本赚吆喝。”

记者了解到,轰轰烈烈的低价团购进行到今天,越来越多餐饮人达成了一种共识:团购绝对可以做,但只是宣传渠道之一,不能亏本做,更不能过度依赖。

刘博惺告诉记者,团购也可以找服务商、达人,但引流品怎么设置,商家自己一定要研究明白,而不是一味靠低价让利去抢流量。

有业内人士表示,如果有一天,门店把团购折扣降到了3折、4折,前提一定要找到更有性价比的货源,提高了门店管理和流量运营的效率。

“引流之后,该如何增加顾客的粘性,提高复购率,也是当下商家应该着重考虑的问题。”刘博惺还提醒道。

株洲鱼米家寿司店老板徐芳坦言,市场大环境下,我们必须适应规则,然后在其中摸索出适合自己的门道。她透露,“我们有成熟的运营团队,会设计优惠团购菜单,也会定期进行员工培训,提供灵活、舒适的服务,把从线上引流到线下的顾客,培养成长期的顾客,这才是优惠团购的目的。”

餐饮团购:是盛宴还是饮鸩止渴

某社交平台上的餐饮团购活动。刘芳供图



瞄准储能充电市场,四企业联合研制光储充一体系统



光储充一体系统的充电桩已对外开放使用。记者/成姣兰 摄



宏迅亿安工作人员正在查看光储充一体系统的储能柜运行情况。记者/成姣兰 摄

株洲日报全媒体记者/成姣兰

上周,经济周刊《充电桩建设:前景看好 制约待破》引发行业关注。株洲百美科技股份有限公司董事长胡光强向记者透露,百美科技与湖南宏迅亿安新能源科技有限公司(以下简称宏迅亿安)、众普森科技有限公司、湖南易储科技有限公司(以下简称易储科技)四家企业联合研制的第一代光伏发电储能充电一体新能样工程(以下简称光储充一体系统)刚投入使用,企业园区和机关单位电动车充电有了新途径。

探索充电桩的新途径

迎接工商业储能元年

记者在百美科技办公楼上看到,光伏停车棚下,两个充电桩已经安装完毕,储能柜安装在几米开外的湖南宏迅亿安科技门口。打开储能柜,里面安装有6个标准电池箱、液冷系统、EMS系统和PCS双向变流器,可实现数据上云,实时监控设备运行状况和储电状况。宏迅亿安总经理朱赞介绍,该储能柜功率100千瓦,可储存电量216千瓦时。

光储充一体系统,顾名思义,就是将光伏、储能和充电系统相结合,实现绿电自产自纳。湖南易储科技有限公司与百美科技一街之隔,说起联合研发光储充一体系统的初衷,其创始人黎朝晖表示,双碳市场在未来几十年都是红利期,光伏发电越来越便宜,工商电价越来越贵,然而,分布式光伏余电上网审批越来越严,光伏发电自产自纳已成为未来主要方向。在本次研发上,易储科技主要提供智控系统支持。

黎朝晖介绍,去年以前,光伏与储能的结合在技术上早已实现,但经济账算不过来,市场难以打开。随着光伏发电价格不断走低,部分地区出台倒逼上光储的政策,光储结合从理想照进现实。

“今年可以说是工商业储能的元年。”黎朝晖介绍,今年,各个行业的资本进入光储赛道,产业呈现百分之几十的增长。

今年7月,由专注光伏支架的百美科技董事

长胡光强牵头,锂电池生产商宏迅亿安科技、充电桩生产商众普森、光伏智控系统商易储科技等企业纷纷响应,通过100余天的攻坚,第一代光储充一体系统在11月底投入使用。

光储充一体系统瞄准工商业厂房屋顶,以光伏发电自产自纳为目标,将屋顶资源变为能源,助力碳达峰和碳中和目标实现。

相关数据统计,目前全国规模以上工业企业共有651万个台区(一个台区指一台变压器的供电范围或区域),如果每个台区配备两台储能设备,按25万元一台测算,工商业用户侧就有3000余亿元的市场。

“按照目前平均工商业电价1块钱1千瓦时计算的话,光储充一体系统只有0.3元1千瓦时。”胡光强介绍,一台设备目前大概20余万元。如果是客户自投,可实现3年回本。对月均电价为7万元及以上的企业,是一个非常友好的产品。

“我们有技术、有成熟的市场经验,比新入企业有得天独厚的优势。”胡光强说,目前,他们正在与格力共同攻克储能柜新一代降温技术,产品在不断升级。之所以要联合本地企业一起攻关新产品,胡光强说,他希望通过产业链企业的合作,逐渐建立和完善株洲储能产业链,抱团抢占市场。

充电桩的调节器

光储充一体系统,去掉充电桩,就是光储系统,可将企业屋顶光伏能源转为电能,降低企业成本。加上充电桩,又可成为企业或园区电动车充电桩,成为绿色节能的配套和福利。

光储充一体系统目前瞄准的是工商业企业市场,充电桩市场,亦是未来发力的方向。

日前,株洲特来电充电网络科技有限公司总经理陈文在接受记者采访时解释,目前,有些老旧小区新购买电动车业主可能还感受不到“安装难”,是因为这些小区电动汽车数量还不是很多。随着安装数量的增多,老旧小区线路负荷很难承受。他表示,如果这个问题不解决,“老旧小区安装难”问题将日益凸显。

“要解决老旧小区充电桩安装难题,这套光储充一体系统就可以完美解决。”黎朝晖解释道,虽然老旧小区安装光伏很难,但是可用储能系统在电价谷段储电,减少用电高峰的负荷,还能降低电价。

这一方法,在各大充电桩站点、企事业单位和园区同样适用。

黎朝晖表示,国家取消变压器座机费,也就是

容量电价,是新能源充电桩市场未来最大的麻烦和挑战。一旦取消,目前的盈利将变得更加突出。届时,上储能利用谷段电价赚差价,将成为唯一的出路。当然,部分大站场还可增加光伏实现部分能源自给。

为了不断验证产品,目前,光储充一体系统已全面应用于新能源电池充放电场景。

宏迅亿安是一家锂电生产企业,每批新电池出厂,必须进行充放电实验,以检验电池性能。“公司新能源电池充放电实验日均用电1000千瓦时,以往都是从国网购买,充好后再放回国网。”宏迅亿安总经理朱赞进一步解释道,实验过程并不会消耗电量,试验完后还再给国家电网,国网不会再给回收价,不仅公司损失了电费,还对国家电网的稳定性造成了威胁,可以说是双重损失。目前的光储充一体系统配备了30多千瓦的光伏,不仅完全满足百美科技全部的企业用电,还能宏迅亿安解决新电池充放电实验。

按照朱赞测算,一月可为企业节省2万余元。该系统配备的两个充电桩已对外开放使用,扫码即可充电。

