



水吧毛利高得惊人

而面对轻餐饮占比越来越大的现状，也有不少的消费者对轻餐饮的未来趋势抱着怀疑的态度，甚至有人狠心地全盘否定，认为这些轻餐饮浑水摸鱼，不少招徕轻餐饮旗号的商家，并未让消费者感受到完美、愉悦的就餐体验，说白了，轻餐饮只是让消费者产生趋同行为一个工具。这些伪品牌向消费者提供并无性价比、甚至不新鲜的食物，通过所谓的移动互联网思维进行传播，这是一种对轻餐饮的误读。

“轻餐饮的租金成本要占其总成本的三成左右，所以，一旦销售达不到预期，或者没有先期火爆，其承租力就会逐渐减弱，甚至面临被淘汰的局面。”餐饮业人士表示，轻餐饮这种模式，一来没有了营业时间的框定，随到随吃，直接提高了翻桌率；二来，轻餐饮的模式更易把控，比方说用到更多的是煮炉、电炉、烤炉。有做餐饮经验的人知道，一家餐厅要通煤气就是一项浩大的工程。

“就承租能力而言，一般是水吧的承租能力比较强，因为水吧单个产品的毛利率比较高，能达到60%—70%，不过租金和人工成本等没算进去。”记者发现，世纪东方轻餐饮店铺，比如水吧会经常更换品牌。世纪东方办公室相关人士表示，对于入驻世纪东方的轻餐饮店铺他们的要求比较高，最好是原创的，且有自己特色的，那种烂大街的品牌是不能入驻的。

“与咖啡店和面包店相比，在我们这里主要是水吧更新迭代的快一点，主要是缺乏创新，不受消费者待见了。”世纪东方该人士说，一般一年左右就会更换新的品牌。

爆红之后容易被模仿

竖起耳朵仔细聆听这个餐饮行业的风声，会发现其中的一些轻餐饮店成了名副其实的网红店。

大量的年轻消费者在这里驻足拍照，还有排四个小时只为了喝上一杯奶茶，网红店撑起了餐饮行业流量承载的重担。但是网红店，毕竟是得宠快失宠也快，曾经在宁波红极一时的蛋糕店，都在爆红以后，没能维持住现状，泯然众“店”矣，最终沦为平淡，有的甚至销声匿迹，人间蒸发。

比如瑞可爷爷蛋糕店刚开张就人气爆棚，开业仅8天就破了盈亏平衡点，据说除去原料、员工、房租、设备等陈本，利润率达到35%，换言之，一个39元的蛋糕，可以赚13元。不到两个月，就连开四家店。

2012年，被香味吸引过去的消费者，排队买瑞可爷爷成为了一道风景。但是从门庭若市到门可罗雀所用的时间仅为半年，因为口味和配方相同的同类店如雨后春笋般冒了出来。产品结构单一导致其最后销声匿迹，暗淡于餐饮业的大海。

“轻餐饮的生命周期大多比较短，用昙花一现形容可能不太恰当，但是很多轻餐饮门店撑不到一个合同期，就会被新的所取代。一个合同期是两年，很多三个月都不到，或者半年不到就出局了。”东门银泰餐饮部相关人士说，而关门的主要归咎于轻餐饮的创新力不够，口碑产品太单一，没有新的卖点，消费者在长期购买后再也享受不到原先的那份新鲜感，必然会被市场所淘汰。

另外大量山寨品牌的搅局，也让轻餐饮品牌们累觉不爱，相信大量消费者肯定被“皇帝贡茶”、“四云贡茶”给整懵过，年前大火的胖哥俩肉蟹煲也有同名兄弟“胖二哥”。同时，不低的店租成本也让店家人不敷出，最后，有的只能选择关门。对于加盟这些品牌的投资者来说，从最初红火到最后沉寂，由于时间周期短，能从中获利几无可能。

能否成为下一个投资风口

在国内全面消费升级的大环境下，有人预言，轻餐饮未来在二三四线城市拥有非常大的市场潜力，也是加盟的新风口。

中国饭店协会青年企业家委员会委员、宁波市甬邦餐饮联合会副会长泮泮表示，目前轻餐饮之所以这么受餐饮创业者和消费者的青睐，主要是因为其门槛低、简单易学、投入少，且利润高。

“但是也正因为如此，如果不能出奇制胜，就容易被模仿和复制，导致其常常才开始火爆几个月，就到处是‘孪生兄弟’了。”泮泮说，但是做得比较好的生命周期就会比较长，它们保持生命活力的秘诀主要是因为其研发和管理体系比较成熟，比如“一点点”的创始人，在开店之前的前三年就在布局和打造系统了，其中包括产品体系、管理团队体系、选址等等，并且所有的产品都是自主研发，这些产品除了几款拳头产品不换外，很多产品一直在创新，所以生命力会较强。

就投资而言，伯乐遇马天使投资公司总裁翁哲锋表示，轻餐饮的品类越来越多元化，这势必吸引大批年轻人群，这些人的消费能力与日俱增，未来轻餐饮还会继续占据比较热门的位置。

“未来轻餐饮还有一定的投资机会的，但是术业有专攻，本来具有行业背景的专业人士投资赢面比较大一些。”翁哲锋说，不管怎么样，从投资的角度来说，目前“故事”讲得如何是一方面，但是服务和产品口味才是关键，消费者的口碑是检验一个品牌好坏的根本标准。

专业人士指出，**由于轻餐饮的品牌覆盖率高，所以驻扎很多商超的轻餐饮品牌大多是代理商在做，代理商会从中选出标志性的品牌，定期更换，比较独特的餐饮品牌会更有吸引力，这对于创业者而言，也是机会。不过，这对于非标性的品牌会造成很大的生存压力，创业能力强的团队，做大做强品牌非常有希望，但是在这个过程中，想办法延长品牌的生命力是重中之重。**