

# 网红店为何总是“昙花一现”



8月1日晚,湖北省武汉市江汉路水塔街,锅巴虾滑、芋泥冰、芋泥香酥鸭等小吃店前排起了长队。很难想象,几个月前,竹筒奶茶才是这里的“顶流”,如今,曾经的“顶流”竟在这条网红小吃街上消失得无影无踪。

记者走遍整条江汉路步行街,仅看到两三家竹筒奶茶店,但已不复往日大排长队的盛况,鲜有消费者问津。曾经火爆的“泰芒了”、脆皮五花肉、酸奶大麻花等小吃,早已跌落“神坛”。

### 竹筒奶茶难觅踪迹

在贴有城市地名标签的竹筒杯里装上奶茶,顶部打上层层叠叠的奶油,再铺上色彩缤纷的巧克力碎、坚果碎……几个月前,去一座城市旅游,喝上一杯带有城市标签的竹筒奶茶拍照打卡,才有“到此一游”的仪式感。

今年4月,在武汉粮道街、户部巷、江汉路步行街等地,随处可见竹筒奶茶门店,几乎家家排长队。而如今,不过短短4个月,记者再次探访武汉热门商圈发现,曾经“三步一家店”的竹筒奶茶已难觅踪迹。

记者注意到,几个月前还开在灵芝

麻糊店和长沙臭豆腐店中间的竹筒鲜茶,已经摇身变为当下热门小吃“芋泥香酥鸭”的焦点。

### 网红店多为加盟店

这类网红小吃店大多为加盟店。一位加盟商向记者透露,加盟公司并不专注于做单一品类的食品,而是跟随当下热点随时更换品类,“总之什么红就卖什么”。

“由于大多是赚快钱,因此这些门店的几万元加盟费并不贵,但加上设备、店租等费用,对于普通商家来说成本还是不小。”上述加盟商介绍,加盟店的选址大多在游客密集的热门景区、热门商圈,能够迅速笼络一拨流量客群,短时间内就能带来肉眼可见的效益,“但一般流量产品的热度只能维持数月,待热度退却后,加盟公司便会迅速更换品类,产品都是由公司统一供货。”

记者注意到,在武汉热门商圈,近年来一些门店已经多次改头换面。

在江汉路水塔街,一家名为“叁只老虎”的小吃店,2022年至今,门店招牌已经从烤凤爪变为小龙虾杯杯面,最近又变成芋泥香酥鸭,而招牌上的加盟商电话一直是一个。

从“泰芒了”到竹筒奶茶,为何类似网红小吃总是难逃红不过一年,甚至红不过一季的命运?

北京社科院副研究员王鹏表示,类似的网红店,网红商品在刚出现时具有新鲜性,加之互联网平台的“病毒式传播”,使其在市场上迅速走红,在短时间内能够聚集大量人气。但从长期来看,高复购率才是体现和保证品牌稳定经

营的条件,而竹筒奶茶等网红产品多为满足消费者好奇心的“一次性”商品。此外,需要不断收取加盟费、流水抽成、供应链抽成的加盟模式也是其迅速败落的原因。

### 食品安全引发争议

记者梳理发现了“2023年上半年消费维权舆情热点”,“网红竹筒奶茶被曝食品安全问题”位列其中,成为消费者关注的焦点。

竹筒奶茶是今年二季度的新晋网红商品,然而与之有关的争议问题也在社交平台此起彼伏。有消费者反馈称,一些商家售卖的竹筒奶茶不仅价格贵,口感不及预期,更有甚者还存在食品安全隐患。如有网友发现视频曝光,杭州塘栖景区的一家奶茶店“清洗霉变竹筒准备用来装奶茶”;有媒体曝光,南京夫子庙景区竹筒奶茶店竹筒未经消毒,直接贴标签卖给顾客,侵害了消费者的安全保障权。

在竞争激烈的新式茶饮市场中,竹筒奶茶是商家顺应“颜值经济”等潮

## 专家观点

福建省厦门市餐饮行业协会监事长胡艺忠:

当下奶茶业态的竞争越来越大,价格竞争也不可避免。在此大背景下,产品的竞争优势更多体现在创新和品质,于是一些经过精心包装和打造的网红产品便应运而生。竹筒奶茶与其他网红产品一样,其实都是经过抖音、快手、小红书这类强社交APP平台的快速发酵而火起来的。

商家要考虑竹筒奶茶带来的一系列环保问题,循环利用卫生难以保障,一次性使用又浪费资源,这些都限制了这款产品的成长力和持续性。其实,决定一款网红产品能否持续发展的关键因素其实还是产品自身的品质和产品的性价比,都说“起势靠营销,产品定生死”,网红产品必须克服与生俱来的浮躁属性,符合绿色发展理念,才能真正成为经得起市场和时间考验的精品。

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

穿上中国传统服饰马面裙,戴上发簪,江南女子温婉形象呼之欲出。这里描述的不是电影里的人物形象,而是一款售价为25元的“穿马面裙戴发簪的冰淇淋”。

竹筒奶茶之后,餐饮业又迎来了一款网红食品。据了解,这款冰淇淋是江苏苏州一店铺推出的创新产品。与普通冰淇淋包装不同,这款冰淇淋“穿着”马面裙并“戴上”了发簪,整个冰淇淋看起来十分具有江南韵味。也正因此,这款产品一时间引来众多网友前往购买打卡,甚至还有网友将冰淇淋当作帽子戴在头上拍照留念。

随着这款冰淇淋的爆火,关于产品的争议也随之而来。近日,一则“店家卖穿马面裙戴发簪冰淇淋引争议”话题冲上新浪微博热搜榜。

相关话题里,有网友质疑,马面裙布料由染料染成,含有大量的工业元素,用来包裹冰淇淋可能会导致食品安全问题。但也有网友认为,店老板此举十分有创意,不仅能够吸引消费者打卡,增加冰淇淋销量,还能够推广中国传统服饰,可谓一举多得。

面对网上争议,销售马面裙冰淇淋的店铺山玥铃兰(平江路店)的负责人陈先生接受了采访。他表示,店铺内营业执照、食品经营许可证以及店铺员工健康证等餐饮经营证件一应俱全。同时,马面裙与冰淇淋及蛋糕之间有纸套隔离,并不会直接接触食物,接触食物的发簪也为食品级纸制作而成;冰淇淋的马面裙也是正规印刷厂、布料厂生产。

陈先生说,苏州市姑苏区市场监督管理局观前分局也安排执法人员也前往门店进行检查并未发现异样,所以售卖的冰淇淋不存在食品安全问题。

事实上,近年来像“穿马面裙戴发簪冰淇淋”这样存在争议的创新网红食品并不在少数。此前,洗衣液瓶奶茶、肥皂一样的慕斯、像精油皂一样的草莓蛋糕、水泥蛋糕配章鱼拿铁等奇葩食品也曾因各种噱头而走红网络。实际上,一众猎奇食品频繁在网络上走红背后,反映出的是餐饮门店集市的流量焦虑。

随着餐饮市场竞争越来越激烈,产品同质化越来越严重,要想吸引顾客的眼球也越来越难。而在网络时代,制造一个话题所带来的热度,远比研究一款经典产品省力省时得多。因此,不少餐饮商家纷纷在产品的营销上下功夫,希望通过推出猎奇食品的流程,换取销量的增长。

然而,在一众猎奇食品流量乱象下,食品安全问题也一次次被摆上台面。比如“有男子食用金箔蛋糕后导致代谢失调”等不断翻车的网红食品,不仅透支了消费者的信任,也给餐饮行业敲响过食安警钟。

在当前餐饮行业极度“内卷”的情况下,餐饮品牌推出创新产品吸引消费者注意力无可否认,但在产品创新上,餐饮商家要坚守最基本的底线、红线。一方面,要坚守诚信底线,不能妄图以奇特的包装、诱导或误导消费者做出购买行为;另一方面,要守住食品安全的红线,唯有严把质量关,守住“质量红线”,守护好食客们“舌尖上的安全”,方能化解随时出局的危机,才能够在快速洗牌的餐饮行业中站稳脚跟。

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

## 「穿裙戴簪」冰淇淋再次引发食品安全争议

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄

张钰格格 摄