

「不消費」猶如瘟疫蔓延，中國餐飲「窮鬼」生意還能做多久？

李興也清楚促銷只能吸引短期消費，長遠來看，每個人都只能期待中國經濟慢慢走出泥潭。



2024 2 12

Gilles Sabrie/Bloomberg via Getty Images

已經是晚上八點多了，北京朝陽區工人體育館附近的一家有露台的餐吧，只有零星三四個客人：一名附近的居民，他是常客，一桌兩個女人在談論些什麼，其他的台面仍在等待夜深後可能到來的食客。以往這個時候，10月的下旬，儘管北京的風已經帶著些寒意，街上的一些行人穿起了棉服，但餐吧的生意仍是一片欣榮，在夜色裡，露天餐吧的星星燈下，大家圍爐暢談，飲著一杯接著一杯的酒。

「很不好做，你會明顯感覺客流量少了很多。」餐吧的老闆李興說。2021年，他盤下了這個店面，月租六萬元，超過150平方米，將此作為除住宅外自己的另一個據點。那個時候，雖在疫情防控期間，李興仍能感到一種熱氣騰騰，夜晚剛剛降臨時，人們在他店裡開始第一場小酌，等到夜更深了，再去馬路對面的酒吧續攤兒，開始深夜的第二場娛樂。

那時候店裡的人氣，只能成為李興記憶的一部分了。疫情結束後中國經濟陷入通縮，前三年受到重創的餐飲業，原本寄望於生活正常化後的「觸底反彈」，卻沒想到被壓抑的消費不僅沒有隨著日常的復甦復興，反而自2023年開始陷入了更持久的衰退。

雪上加霜的是，和中國大陸其他一線城市一樣，北京還在漸漸失去青年人——一座城市最主要的消費群體。如果按照寬泛的年齡組劃分，把15-59歲定義為青年人口，根據北京市統計局的數據估算，2023年北京的青年人口相較於疫情前的2019年至少減少了128萬，這一數字相當於北京同年齡段總人口的8%（2023年為1428.5萬人）。

留下來的青年人為了給飄搖的未來一個堅固的安全墊，在一切可以節省的地方削減開支。北京國貿CBD的打工人，午休時間擠滿了寫字樓B1層均價二十元左右的速食，線上外賣從美團到餓了么，推出了五花八門的優惠券，將原本並已算平價的外賣套餐壓價到極致。

今年9月初，一組數據又一次引發了公眾對中國巨集觀經濟的焦慮與恐慌。今年上半年，北京規模以上（即年營收1000萬元以上）餐飲業利潤總額1.8億元，同比下降88.8%，獲利率低至0.37%。而被認為最能代表中國最時尚生活方式的上海，今年上半年規模以上住宿和餐飲企業甚至倒虧7.7億元。

年營收1000萬以上的餐飲屬於所謂高端餐飲或稱高客單消費領域，但餐飲業的蕭條並不高高在上，早已從大中型餐飲集團，「下沉」到了十八線小鎮的小本生意。



2023 11 2

James D. Morgan/Getty Images

「不指望掙錢了」

三年過去，李興的餐吧依然沒有回本，這在以前的三里屯工體地段是難以想像的。

北京人李興開店前在一家互聯網大廠工作，2021年離職后，有一段時間李興經常和朋友約在三里屯吃飯喝酒。李興有很多商務社交，每次外出，他的用餐消費在一千元左右，有一天他突然想到，為什麼不自己開一家店呢。萌生了開店的念頭后，他很快拉來兩個朋友一起投資一百多萬元開了家自己的餐吧。

開業前，李興請了專業設計師精心設計店鋪風格，露臺上的鵝卵石是他悉心選擇的款式，餐廳廚師也是他花了很多心血高薪請來的一名經驗豐富的大廚，店裡的調酒師據他說也是以前三里屯某家酒吧很受歡迎的人。

一套有實力的班子，店內均價一百元一杯的酒水，加上「工體最美露天餐吧」的行銷口號，但三年過去了，李興的餐吧依然沒有回本，這在以前的三里屯工體地段是難以想像的。

「人太少了」，一個常在三里屯工體北路吃飯的女孩告訴記者，十月上旬的一天晚上，她和朋友約在工體吃飯，這是北京一年中最好的季節，金秋黃葉總能吸引大量外省遊客來景點打卡消費，其中就包括使館區一條有名的胡同。但那天晚上的工體北路，剛剛晚上八點，「路上就沒有多少人了」。她感到有點不可思議，常去的那些日料韓餐，在消費旺季至少要排隊一個小時，現在葉門可羅雀，一派蕭條景象。

為了有更多現金流支援餐吧經營，餐吧開業后不久，李興又重新回到了職場，在一家知名外企擔任政府事務的總監。每天傍晚下班后，他都會趕到店裡親自接待，他覺得一個老闆親自照看的店鋪才有靈魂，會吸引更多的長期客戶。

在餐飲客流日益慘澹的境況下，李興仍然很強調服務品質，希望每一位到店客戶都能成為回頭客。「熱情、微笑，這很重要，要讓客人感覺賓至如歸。」李興說。

10月的一天晚上，餐吧的戶外露台閃著橘黃色的星光燈，八張空蕩的沙髮卡座襯得氣氛冷清，調酒師兼店長阿海在烤給客人取暖用的炭塊。九點多時，終於來了一對情侶，店裡另一名服務生馬上給

客人上了兩杯水和兩盤零食，但餐單上均價百元一杯的酒很快勸退了他們，不到五分鐘，情侶離開了。

時間又過了約一個半小時，餐吧的銷售總監終於帶來了一桌客人，點了兩打科羅拉啤酒，李興也結束了當天的工作趕到了店裡。他明天還要開早會，但店裡的超級VIP，一個塞爾維亞的中年男人給他發了信息，說晚上會和朋友們會來餐吧聚聚。這位重要客人發來信息，李興都會立刻趕回店裡，「他好面子，要給足面子才行。」

李興年輕時留過學，能說一口流利的英語。餐吧剛開業不久時，這個塞爾維亞人就經常來李興的餐吧喝酒，慢慢地，李興開始和他聊天，聊日常、足球和文化差異。李興用自己的方式把塞爾維亞人變成了朋友。塞爾維亞人生病需要就醫時，會請李興幫他掛三甲醫院的專家號，家裡有什麼事情，他第一時間想到的也是李興。塞爾維亞人就這樣成了李興店裡的大金主，一年的消費金額超過六位數。



2024 11 8 Kevin Frayer/Getty Images

李興說，現在店裡的主要業務支撐就是塞爾維亞人和他的朋友。能有這種穩定的「金主」，李興認為這是他獨特的優勢，也是他的餐吧比其他自營餐館更幸運的地方，如今，這種能豪擲千金的常客在任何餐廳都寥寥無幾。

李興的餐吧有兩個配有KTV的隱藏式包間，最低消費1500元。那天晚上，其中一間坐著某地來京彙報工作的公職人員。李興說，這樣的「公務」消費現在也越來越少了。他們選擇李興的店，還是由李興的朋友帶過來的，另一個小一點的包間，當晚的客人也是熟人推薦來的。

「現在不指望掙錢，」李興說，「能回本就不錯了。」那天夜裡，直到夜裡快十一點，餐吧終於又來了5位客人，坐下后他們聊起自己的專案，連連感歎道，「不好做啊。」

「不消費」猶如瘟疫蔓延

“不知道怎麼回事，都不怎麼消費了，幾塊錢、十幾塊錢的東西也不吃了。”

生活在湖南南部一個小縣城的小胖，和李興一樣在2021年開始創業，開了一家自己的炸滷攤。這次創業前，1994年出生的小胖在深圳一家電子科技類的公司上班，那時，她一身負債，因為網路賭博欠下了二十萬元左右的高利貸。對她來說，回縣城老家創業做炸滷攤，是她以後全部的人生希望。

炸滷攤位於縣城最繁華的商業步行街，每到法定假期或者逢年過節，步行街人頭攢動、摩肩接踵，幾乎是人擠著人才能慢慢往前走。今年國慶假期，小胖感到了一種明顯的「不對勁」，步行街的年

輕人還是那麼多，有放假的學生，也有從外省回家過節的年輕打工人，但小攤的營業額就是上不去。

「人還是那麼多，但就是不怎麼買東西了。」 小胖的攤位主要賣鴨頭、童子雞、雞爪鴨爪、鎖骨、素菜等滷製品，先滷後炸，一份單人套餐33元。 去年國慶七天假期，攤位營業額有14000元左右，而今年的流水只有去年國慶假期的一半。

慢慢的，小胖才意識到，外面的經濟似乎不太好了。她有一些在廣州、長沙等地打工的朋友，最近一年都先後回到了縣城。一問才知道，朋友們有被公司裁員的，有離職后找不到工作的，索性先回老家，至少能省下房租和伙食費。原本廣州從事設計行業的一個朋友和小胖說，「這次回來就徹底『養老』了，現在外面找事難，看看回老家能搞點什麼事。」

「生意越來越不好做，」 小胖經常和朋友這麼抱怨。 疫情期間，上游貨源不穩定，經常由於封控不能及時到貨，導致滷製品凍貨的進貨成本高居不下。2022年底解封后，小胖的進貨成本每箱下降了兩三百元，原以為成本降低后利潤會水漲船高，然而客單量卻「反常」地一直下跌。 小胖很困惑，「不知道怎麼回事，都不怎麼消費了，幾塊錢、十幾塊錢的東西也不吃了。」



2023 9 14 Qilai Shen/Bloomberg via Getty Images

中國青年人的就業前景從未像近兩年如此嚴峻。 根據中國國家統計局發佈的城鎮分年齡組失業率數據，16-24歲城鎮青年（不包含在校生）失業率8月份達到18.8%，創歷史新高。 9月份這一年齡段青年失業率略有下降，但仍然高達17.6%。

失去了穩定收入，又暫時看不到找到新工作的希望，年輕人不得不從「吃」開始精打細算。 以前每天點外賣變成了在出租屋自己做飯，從時不時和朋友外出就餐變成了非必要不聚餐。 仍然有一份工傍身的打工人，也如履薄冰，只想為未來盡可能的多留一些安全錢。

易貝今年4月「抄底」了北京南二環一套五六十平米的一居室，花了大概三四百萬元，這是他們家的大部分積蓄。 易貝今年30歲，在一家保險公司工作，年初時和同樣在金融業的男朋友領證結婚。

公司前不久取消了今年的年終獎，豐厚的年終獎是金融從業人員年收入中很重要的一部分。 接到通知后，易貝改變了以往的消費習慣，她和老公很少再光顧人均千元的高端餐飲店，日常外出就餐也從人均兩三百元的餐館換成了人均一百元以下，或者乾脆在家做飯。

和前些年相比，易貝老公的收入也在減少，不過年收入仍維持在四十萬元左右，在經濟不景氣的當下，他們還是能過上比較體面的中產生活。 但身邊朋友的境遇，讓易貝感受到了經濟寒冬的緊張，她越來越覺得，要攢緊「錢袋子」。

廣東省的公務員朋友告訴她，早在一年前，單位每個月發工資都會扣除前兩年的年終獎；湖南省的事業編朋友已經連續好幾個月被扣發工資；在互聯網大廠工作的朋友上半年被裁員，至今未找到新工作。

這一切都讓她有種強烈的不安全感，「不知道什麼時候我也可能就被裁了。」當朋友再約她去王府中環（注：中高端消費商場）吃飯時，她會以買了房沒錢為由直接拒絕。

不安全感猶如瘟疫，通過「（不）消費」傳染到了整個社會。

小胖對未來有種隱隱的擔憂。這幾年，她努力經營的小本生意起起浮浮，從最開始每天上千元的流水，到後來日均五六百的進賬，最低谷時日營業額只有兩三百元。那時，疫情防控突然放開，一整個縣城的人似乎都被感染了，街面上看不到人。

熬過那段時間後，進入2024年，小胖學著做了不少推廣活動，比如號召食客轉發鹵煮攤的小海報，推薦好友加微信贈單品等等，但效果都不理想。鹵菜攤的收入八成還是來自線下路人單，線上客戶貢獻的營收不到鹵菜攤全部收入的兩成。現在，她的微信好友多達六千多人，「但轉化率不太行，還是得靠攤子上的客流。」

小攤必須生存下去，小胖開始認真考慮擴展線上推廣管道。她覺得「小紅書」和「抖音」平台是不錯的管道，如果能找到合適的兼職人員幫忙運營，希望通過更「專業」的線上引流，讓鹵煮攤的生意再次紅火起來。



2024 10 1 Cheng Xin/Getty Images

窮鬼套餐再升級，餐飲店現倒閉潮

從高冷的「工體最美露台」到親民的實惠，一波又一波年輕人拿著團購券，來餐吧薅羊毛，回頭客越來越少。

10月25日傍晚，北京朝陽區十里河附近的一家連鎖「中式」速食店，坐滿了前來用餐的人。恰好是晚飯時間，不少附近居民自帶飯盒過來打包飯菜，店內一張招牌廣告語寫著：比在家做飯還划算。

這家連鎖店主營中式速食，兩葷一素外加一份小菜的單人套餐一般不到30元，店內還免費提供粥水。和自己在家做飯的食材以及時間成本相比，來這家連鎖速食店吃飯，確實比在家做飯更划算一點。

早在2023年底，大中型連鎖餐飲店就嗅到了蕭條的氣息，開始下調店鋪人均消費。麥當勞2019年推出的13元「窮鬼套餐」被拋棄，年輕人轉而擁抱肯德基的9.9元漢堡了；曾經火爆全網的「太二酸菜魚」將人均消費降到70元以內；遍地開花的「南城香」早餐已經低至3元。今年以來，「必勝客」「南京大牌檔」等連鎖店緊隨其後，都推出了30元左右的一人食套餐。

更多的無名餐飲店玩不起價格戰，在尚未退潮的開店潮中關店倒閉。天眼查（註：商業查詢平臺）數據顯示，2024年上半年，全國餐飲相關企業新註冊量超過一百三十萬家，而註銷、吊銷的數量同樣也超過百萬，對比數據可以發現，2024年上半年，餐飲業的倒閉數量已經接近了2023年全年水準。

李興開始妥協。為了增加餐吧客流量，今年他也試著推出線上引流套餐，5份主菜2杯酒水的雙人套餐在原價696元的基礎上打了六折，在團購平臺上只賣198元，但他粗略統計了一下各平臺的銷售記錄，發現大半年過去也才賣出五百多份套餐。

這幾年下來，李興感觸最深的是，消費客戶變了。剛開業那兩年，李興的餐吧從不提供折扣套餐，也不參與任何平臺的優惠活動，全部是到店原價消費。「後來發現不行了，」李興說，尤其這一年多來，客流量下降很快。商務宴請的客戶少了，有一定經濟積累的80后、85後也少了，「可能大家結婚生子後不再泡吧了」，90後、00後成了店裡的消費主力。

從高冷的「工體最美露台」，到親民的實惠、高性價比，一波又一波年輕人拿著團購券，來餐吧「薅羊毛」，而回頭客越來越少。

夜裡近十點，一位常客喝完最後一點威士卡，起身準備回家。阿海看出他要走，從櫃檯下拿出一瓶酒，倒了兩杯。常客走之前，阿海總是要代表店裡敬對方一杯，體現對他們的尊重。



2023 12 26
Getty Images

Zhang Lang/China News Service/VCG via

那天晚上，阿海忙於為包廂的客人準備酒品和水果，忙碌的同時，吧台一位客人想發個朋友圈，他寫好，拿手機給阿海看，阿海停下正在切的水果，探頭到手機螢幕前，看了兩秒鐘，用一種熱情的口吻說：「呦，寫得太棒好，太好了。」說完，繼續手上的活兒，阿海大概沒看清客人朋友圈的內容，但給常客提供情緒價值是他的工作之一。

李興還鼓勵員工學英語，為的是能在他不在店裡時，員工也能和外國人說上幾句，「如果誰過了商務英語初級，」李興驕傲地說，「我就給誰獎勵1000塊錢。」

熱情服務，賓至如歸，李興一直強調這點，他希望這種態度成為一種競爭力。而為這種態度買單的額外開支，對現在的李興來說並不容易。今年，他一直在努力控制運營成本，「小到一瓶醬油，我

現在都要管，」李興說。

開店三年，李興有點後悔，如果重來一次，廚房一些設備他會選擇二手的，裝修也不會按設計師要求的照單全收，但人生沒有「後視鏡」。現在，李興只能盡量通過時不時舉辦一些營銷活動吸引客流。十月底，餐吧辦了一場以「出海」為主題的吐槽大會，剛剛過去的萬聖節也推出了應節的雞尾酒特調，每位到店的變裝客人送shot一杯。

就像溺水的人在掙扎求生，李興也清楚這些活動只能在短期內刺激餐吧的收入，長遠來看，每個人都只能期待中國經濟走出泥潭。

小胖已經開始準備春節前的囤貨，「12月一過，所有凍貨價格都會上漲。「炸鹵攤是小胖第一份自己的事業，創業後她戒掉了網⊠賭博，人也不像以前那樣焦慮。這幾年，靠著炸鹵攤的小本生意，小胖還掉了近十萬的高利貸。小胖說，無論多難都會堅持下去，希望過完今年，能還清剩下的十萬元。

文中受訪者均為化名