

澳洲5历史开奖号码记录查询

EMCm7DuGMf9IBRLV

澳洲5历史开奖号码记录查询一碗差7元！和府捞面‘价格刺客’谁之过？

前有‘预制菜’引争议，后因‘价格刺客’上热搜，和府捞面的网红之路，似乎并不太好走？

01，同城同面不同价？

4月22日，有北京消费者在青蜂侠·青年守护平台投诉和府捞面“价格刺客”，称点的是一模一样的产品，不同门店价格却不同，三里屯SOHO门店吃草本酸辣肥牛面，价格为29元；而在望京华彩新店吃的价格为36元，此外，和府捞面的不同门店多款产品价格均存在差异，消息曝光后，引多方关注；

4月24日，该名消费者的投诉经权威官方媒体“青蜂侠Bee”（共青团中央主办的中国青年网旗下短视频新闻栏目）报道后，多个媒体亦进行了跟进报道；

同日，#和府捞面被指同面不同价背刺打工人#、#和府捞面回应同城门店差价20%#等话题冲上微博热搜，很多大V和普通网友都纷纷发起吐槽，至此，和府捞面‘价格争议’舆情彻底引爆；

针对有关同城同面不同价的质疑声浪，据青蜂侠Bee、北京商报和界面新闻等媒体的综合报道，和府捞面回应称“公司根据不同门店开业时间、装修标准及服务品质将全国门店划分为A、B、C三类，不同等级门店在定价上存在差异，A类门店出餐快得多，店里的氛围指定不一样……”

在笔者看来，和府捞面关于同面不同价的回应大方向上倒没毛病，毕竟你像很多知名餐饮品牌高铁或机场的餐厅，就是会比常规商业街区的要贵不少，毕竟机场商业区的租金和运营成本显高于普通商业街区，不过，值得商榷的点在于：

人们去机场餐厅消费前已经有了贵的心理准备，但是人们在同城不同的和府捞面店（非机场高铁商业区域）消费时，是没有这个心理准备的，大多是结账时才反映过来，这或者才是消费者投诉的一个诱因，如果和府捞面能在门店醒目位置做一个价格提示，兴许会避免此类客诉；

另外，针对官媒报道中提及的“有消费者在抖音平台发布视频吐槽和府捞面后，被人以‘和府捞面’官方的口吻举报下架，称该视频‘误导群众，造谣我司门店，煽动对立情绪，严重侵犯我司名誉权’。随后有自称和府捞面员联系到该消费者……”

截至本文发稿前，和府捞面官方并未对‘举报消费者’、‘转账1000元’、‘提供礼品卡’等进行回应，消费者所言是否代表了100%的真相？一时成谜；

此次的舆论危机，对和府捞面的业绩会否造成实质影响？

02，逆周期的新解法

连互联网科技巨头京东创始人刘强东直言“我干过餐厅，深知餐饮行业的不易”足见餐饮行业竞争有多激烈，不夸张地讲，能存活下来并活得滋润的，有一算一，都是行业的佼佼者，和府捞面，恰是其中之一！

据公开报道，2024年，和府捞面同店销售额同比下滑15%，但仍然创造了25亿元的总营收并实现盈利，在餐饮行业的下行周期，这样的逆势增长案例，堪称奇迹；

值得一提的是，和府捞面上一次陷入公众质疑，还是去年3月、5月相继被媒体报道出“含预制菜”、“科技与狠活”事件；

彼时和府捞面似乎同样未进行正面回应，不过却通过一系列实际行动，向外界传递出和府捞面积极进行战略调整 and 价格体系及食材供应优化的决心；

据公开报道，和府捞面通过引入有机、绿色食材并降低菜品的售价等举措成功引吸了一部分客户回流，甚至因为降价“太狠”，反而引发了一些网友的误解；

和府捞面降价一度引网友“误解”

与此同时，和府捞面还开启了中央厨房透明化进程，并全网公开其主动拍摄的中央厨房菜品生产的全流程；

连创始人李学林都亲自下场宣传，在原材料筛选及新品试吃等环节，打消了不少网友的疑惑，增强了消费者对和府捞面的信心。

在笔者看来，和府捞面此次陷入的价格争议的舆论危机，非但没有想象中严重，可能对和府捞面而言，反而是一次机遇，就像之前的“预制菜”争议一样，非但没有让和府捞面元气大伤，反而在战略调整之后，愈显坚强，营收和利润皆取得正增长；

归根结底，此次的“同城同面不同价”仅仅涉及价格波动而已，而且是一碗面贵了7元左右，不是贵了17元、乃至27元，拥有最终解释权的和府捞面也进行了回应说明，那么无非就是两种情况，和府捞面的忠实顾客，会继续消费；

据公开资料显示，和府捞面全国范围内已覆盖80多个城市，直营门店数量超过500家，总会员数量超2000万，并且和府捞面在截至2022年末时的融资规模就已超16亿元，投资方更包括腾讯资本、龙湖资本和华映资本等知名机构，很难不认同因为其品牌影响力及用户黏性才是其倍受资本青睐的主因；

而那些摇摆消费群体，可能会短期停止去和府捞面消费，但对和府捞面的冲击有限，而且别忘了，和府捞面有充足的时间来吸引、转化新的路人群体，因为创始人李学林手里还握着一张“底牌”：

除了和府捞面一直主打的“书房里的养生面”slogan仍未过时之外，和府捞面也在积极尝试拓展子品牌及多个细分菜品系列，诸如此前的“和府拌饭大师”定位为长寿菜拌饭开创者，主攻外卖赛道；

截至目前，和府捞面旗下已拥有和府捞面、

一杯拉面、阿兰家兰州牛肉面、财神肉串、和府到家等品牌，覆盖了养生面、咖啡和热食、拉面、炸串小吃和零售消费等多个品类与场景；

比如和府到家，在经典的鲜煮面和拌面系列之外，还开辟了卤味熟食系列，目前有“老卤牛肉”和“老卤猪蹄”等产品，消费者口碑方面亦可圈可点；

以及和府捞面在供应链层面的优势，自有中央厨房足够支撑1000家以上门店的运营，自有近10万平米的现代产食品产业园，可支撑未来5-10年门店发展及全国范围内的冷链配送需求；

“金刚钻”在手，和府捞面能否做好“瓷器活”？

拭目以待！

参考资料：

微博相关热搜话题

封面图源和府捞面官网

和府捞面，“断腕式”翻身-消费钛度

知名连锁快餐被曝同城门店存在差价-界面新闻

和府捞面：25亿营收背后的挑战与突破-太原日报

同城门店差价20%和府捞面被指背刺打工人-北京商报

澳洲10开奖结果历史

168澳洲5开奖结果历史

飞艇5码三期计划技巧

pc28一天赚2000技巧

168澳洲幸运5开奖结果历史查询

买13458和02679技巧

助赢计划永久免费版

168澳洲彩10开奖结果

分分快3大小单双必中玩法

澳洲幸运5开奖官网开奖结果查询

澳洲幸运10十句口诀

幸运飞艇开奖记录

澳洲幸运10开奖号码查询

澳洲10开奖记录科

澳洲幸运5官方开奖历史记录

澳洲幸运10最好的公式

澳洲幸运5官网开奖记录168

澳洲10计划网页版

澳洲幸运5杀号一期