

# 加速开店布局 连锁餐饮品牌抢滩高校

## 连锁快餐加速布局

今年以来,餐饮业开启全面复苏模式,“报复性”开店、加盟如火如荼,曾经“不起眼”的高校市场也成为了一线餐饮品牌的“必争之地”。麦当劳北京首家校园餐厅位于北京邮电大学海淀校区的商业步行街,门店面积达200多平方米,共有52个座位,丰富了在校师生的就餐选择。

事实上,早在2013年,麦当劳就在华中科技大学开出了首家校园店。历经10年发展,麦当劳的校园店已经超过了60家。

北京麦当劳高级总经理姜燕礼表示:“北京邮电大学餐厅的开业,标志着北京麦当劳进一步加速多元类型餐厅的布局和发展。在业务规模快速扩大的同时,我们也积极承担更多企业社会责任,持续打造安心舒适、节能减排的‘绿色餐厅’。”

专家表示,与竞争激烈的商场相比,校园是一个相对封闭的环境,餐饮环境相对稳定,竞争压力较小,这也是众多连锁品牌进高校的重要原因。只要肯在产品与服务上下功夫,就能拥有更稳定的消费客群。更为重要的是,对高校群体发力就是在学生群体心中种下一颗“品牌”的种子。虽然大学生的消费力有限,但他们走出校园后将会逐渐成长为消费主力。品牌在学生时代培养出的陪伴感,将在日后转化为品牌忠诚度。

进商场、进社区、进县城……如今,连锁餐饮品牌的拓展路径又多了一条——各大高校成为一线品牌的“必争之地”。

近日,麦当劳北京首家校园餐厅落户北京邮电大学。此前,肯德基于2022年10月在中国人民大学开设校园店。

如今,餐饮业正在全面复苏,校园店是否能成为连锁餐饮品牌的新蓝海?餐饮企业如何应对这一行业新趋势?

## 咖啡茶饮积极进场

高校除了是连锁快餐的争夺焦点外,更是咖啡、新茶饮品牌的“隐形战场”。瑞幸咖啡本就有1000家校园店,但仍然选择加码高校市场;蜜雪冰城旗下的咖啡品牌幸运咖更是将高校市场当作布局的首选;星巴克、Manner等品牌也在陆续进场。

今年4月,来自上海的连锁精品咖啡品牌NOWWA挪瓦咖啡高调进军北京,在中国传媒大学、北京大学医学部、北京师范大学、中国政法大学布局4家门店。其中,北京大学医学部校园店开业首日即实现营业额破万元。同时,挪瓦咖啡不仅推出了学生专属优惠套餐与拼单优惠活动,还联合学校推出了团餐等活动。

在新茶饮赛道,益禾堂约有3000家校园门店,占该品牌门店总数的一半以上。在广州、南宁、武汉等较早起步的区域,益禾堂基本上是“一校一店”。而奈雪的茶曾在清华大学旁开出了“奈雪书屋”,周边3公里内有近10所高校,汇集着新茶

饮的主力人群。

教育部发布的最新数据显示,2022年,各种形式的高等教育在学总规模4655万人,比上年增加225万人;在学研究生365.36万人,比上年增长了9.64%。校果研究院发布的数据显示,2021年大学消费市场规模已达到8709亿元,其中餐饮消费占主要部分。

专家表示,学生群体是一个庞大的新客群,他们对新鲜事物的接受程度极大,对营销活动的响应力也极强。这让新品牌可以更好落地,也更有利于后续活动的展开。

## 重塑校园餐饮生态

如今,越来越多的头部品牌下沉校园餐厅,正重塑校园餐饮生态。

“我们学校除了本身的餐厅,还有4个特色食堂。让我印象最深刻的是蜜雪冰城,大一开学的时候只有1个小档口,后来供不应求、人满为患,陆续扩建到6个档口,远远看过去一整排都是他家。同

时,商业街上茶百道、甜啦啦、CoCo连着开店,远远看上去也是十分壮观。”华北理工大学的小杨表示。

据了解,当前,全国80%以上的高校通过外包方式引入社会餐饮企业为学生提供膳食服务。餐饮外包业态包括学生食堂基本伙食、清真餐饮、地方风味、连锁品牌餐饮、西式简餐、咖啡餐饮、档口特色餐饮、传统点餐和快餐吧套餐等。餐饮外包企业承担的办伙数量超过了高校餐饮服务总量的2/3。

连锁餐饮品牌进高校,也面临来自食堂后勤单位、团餐公司、自营品牌的竞争。根据团餐界的调研,高校学生对于食堂菜品的价格、分量、味道、品相、营养以及多样性的满意度均达到50%以上,但普遍对于食堂菜品种类更新速度评价较低。因此,对于品牌而言,要抓住年轻人的胃口,产品的积极上新显得尤为重要。

业内人士表示,经历了疫情,学校对食品安全更加重视,很多高校在招商时会倾向于选择连锁餐饮,甚至愿意放低门槛来引入知名品牌。但校园餐饮有明显的淡旺季之分,寒暑假人流减少,会给经营带来很大压力。所以,如何在旺季冲业绩,又如何在淡季合理调整人员、降本增效,拓展出团购、外卖等多条业务线至关重要。

对于年轻人而言,吃饭除了果腹,更是一种社交方式。专家建议,打磨产品之外,餐饮品牌还需挖掘更多学生群体潜在的需求,积极融入社交属性并提供相应的服务。(悦文)

## 欢迎订阅《首都食品安全周刊》



内容方向不变  
信息含量不变  
发行渠道不变  
关注首都食安  
拥抱健康生活



扫码关注《首都食品安全周刊》微信公众号

全年订价: 144.00元  
季度订价: 36元