

市场简报_餐饮界的“迪士尼”，文和友到底是怎么爆红的？

Briefing Report: Disney in the Catering Industry, How did Wenheyou Become Popular?

市場速報：外食産業の「ディズニー」、文和友はどのようにして人気を博したのですか？

东方财富

www.leadleo.com

报告标签：网红美食、餐饮综合体、文和友、餐饮潮流、Z世代

主笔人：程颢

Q1: 在深圳开业首日即排队5万号的文和友, 究竟有着怎样的商业模式?

图表1: 文和友商业模式概述

商业模式	策略侧重点	创新成果		
价值定位	<ul style="list-style-type: none"> 文和友主力消费群体为Z世代年轻人群, 外出就餐主要目的为休闲、娱乐、网红打卡与社交 采用沉浸式与体验式主题商业体设计, 专注于老城市的怀旧与情怀等属性, 突出当地的市井美食 利用餐饮为载体宣扬文和友门店所在城市饮食文化与当地文化, 地域文化与市井文化结合, 打造独特餐饮品牌综合体 实惠与亲民的产品定价, 价格普遍较其他小吃餐饮连锁竞品便宜, 吸引Z世代人群 	<ul style="list-style-type: none"> 2018年长沙文和友海信广场店开业 2020年文和友走出长沙, 广州文和友开业 2021年深圳文和友开业首日5万号排队 		
	价值创造	<ul style="list-style-type: none"> 采用“合作+直营”的运营模式, 邀请当地有名小商户入驻, 店面装潢、各类基础设施、固定成本均由文和友承担 宣扬城市价值, 文和友通过各种渠道积极宣扬当地美食特色, 定位城市文化的挖掘人 策划拍摄系列纪录片《街头大厨》, 讲述各街头美食制作者背后的故事, 编撰“文和友字体” 文和友系统性、模式化整合文化创业者与文化社团, 开设书店、博物馆及美术馆等 	<ul style="list-style-type: none"> 知名商户陆续进驻文和友 拍摄纪录片《街头大厨》 设计推广文和友字体 文和友博物馆、美术馆相继开业 	
		价值获取	<ul style="list-style-type: none"> 在抖音、微博等网络社交平台积极推广文和友品牌, 积累用户口碑, 并开发系列周边产品 文和友门店均采用系统化及标准化运营管理降低成本, 同时坚持门店食材高品质 不断提升各门店周转效率, 门店产品优胜劣汰, 并动态调整, 同时增加新品引进速度 长沙老字号为核心IP, 目标做餐饮界的“迪士尼” 	<ul style="list-style-type: none"> 翻台率最高达到12次/桌 目标打造“文和友商圈” 超级文和友成为网红打卡圣地

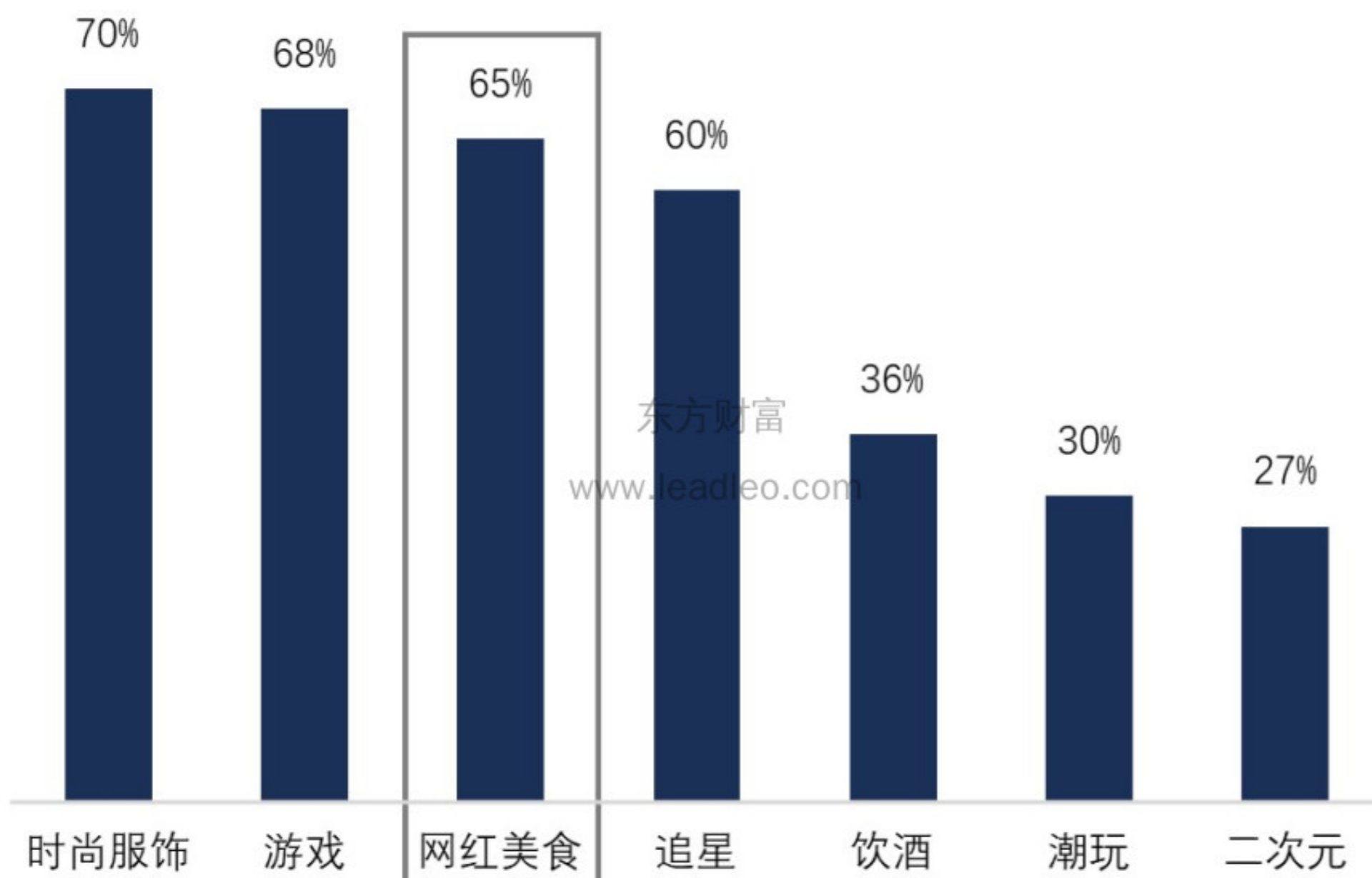
文和友依靠独特的商业模式为消费者带来多维消费体验

- 文和友成功的商业模式功不可没:** 从文和友创始人文宾2010年在长沙坡子街摆摊计起, 文和友仅用了11年时间从路边小摊蜕变成估值近100亿元的餐饮品牌。准确的商业价值定位决定了文和友始终拥有一批忠实的消费人群, 注重饮食文化这一特色让文和友成为网红潮流的宠儿, 无数年轻人在明星效应的驱使下争相到店打卡。与当地知名餐饮商户的合作开启了文和友自身的生态圈, 进一步巩固了文和友的品牌效应。深入文化创意的属性让文和友博得了热衷追寻潮流热点的Z世代年轻人群的喜爱, 长沙闹市区的文和友臭豆腐博物馆店前始终排着长队, 成为众多游客的打卡圣地
- 文和友立志成为餐饮界的“迪士尼”:** 与此同时文和友在运营管理方面下足苦功, 采用系统化及标准化管理以降低成本, 保持产品价格优势。此外文和友不断提升店面周转效率, 淘汰效率落后的产品与合作商户。成为网络热点的文和友也吸引了金融资本的关注, B轮融资金额5亿元, C轮融资完成后估值有望超过100亿元, 创始人文宾也立志将文和友打造成餐饮界的“迪士尼”。文化IP与餐饮的结合在文和友的推动下成为当下的潮流, 餐饮连锁纷纷推出自身的文化IP联名产品

来源: 新浪财经, 虎嗅, 头豹研究院

Q2: Z世代人群作为文和友的主力消费群体，有着怎样的消费心理与特征？

图表2: Z世代人群对各类爱好的关注情况

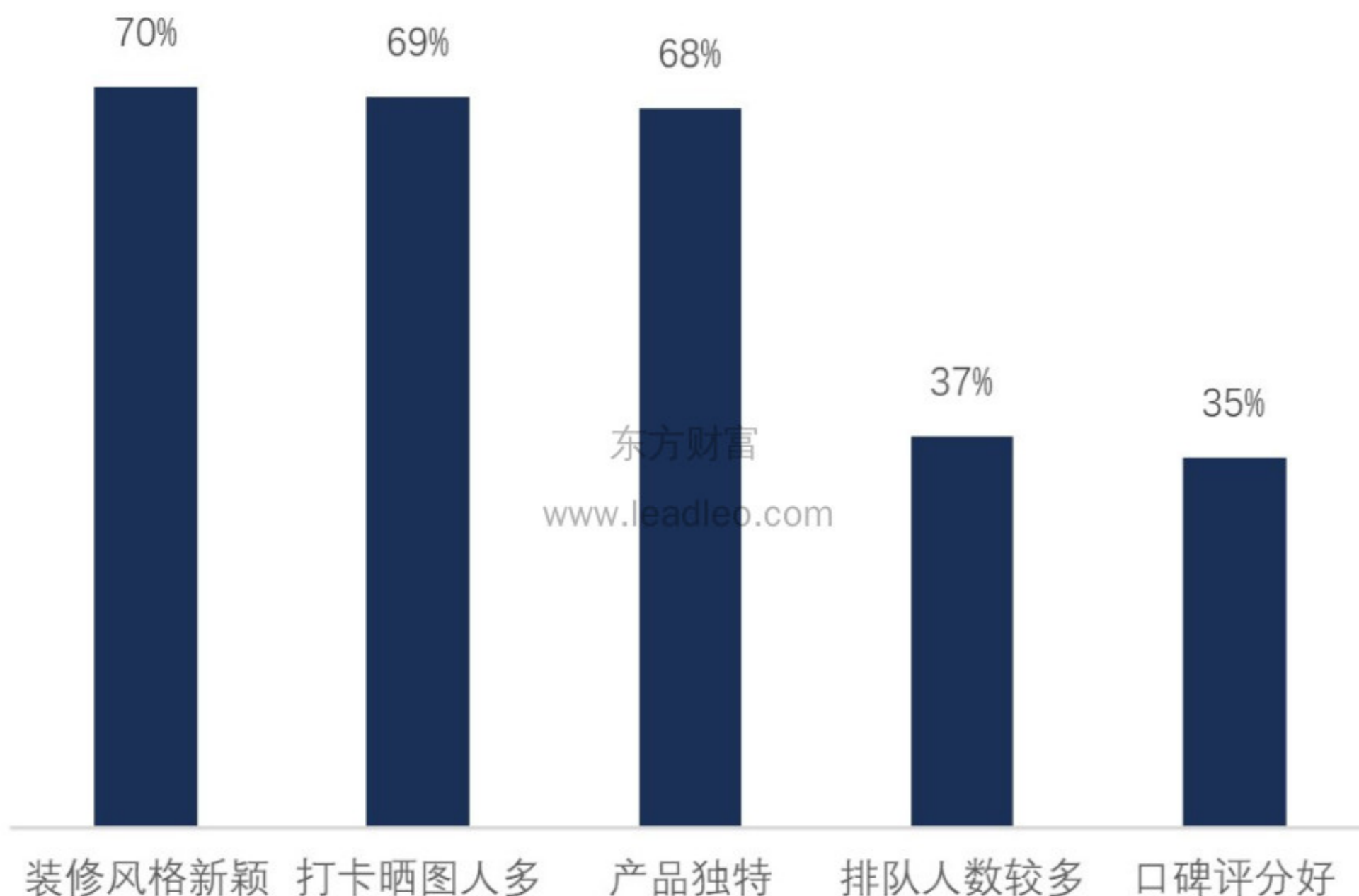


兴趣爱好广泛的Z世代人群，消费观念与父母辈大不相同，对网红美食的关注度高

- Z世代人群爱好追寻新鲜事物，注重产品品牌与品质，且容易被社交网络种草：Z世代人群指出生于1995年-2009年之间的人群，目前中国Z世代人群总量突破2.26亿人，占人口总数16%。Z世代人群消费心理主要为迎合社交，跟随潮流，其消费目的为兴趣导向，主张追求个性实现自我价值

- 网红美食属于Z世代人群的主要兴趣之一：Z世代人群最为关注的爱好为时尚服饰、游戏、网红美食、追星。在网络社交圈的影响以及各类网红美食大V的助力下，Z世代人群极其热衷网红美食打卡与分享，这亦是深圳超级文和友开业当日便有5万号排队的原因之一

图表3: Z世代人群关注的网红门店属性，2021年



文和友商业模式富含的各种属性完美契合Z世代人群所期望的网红门店的属性

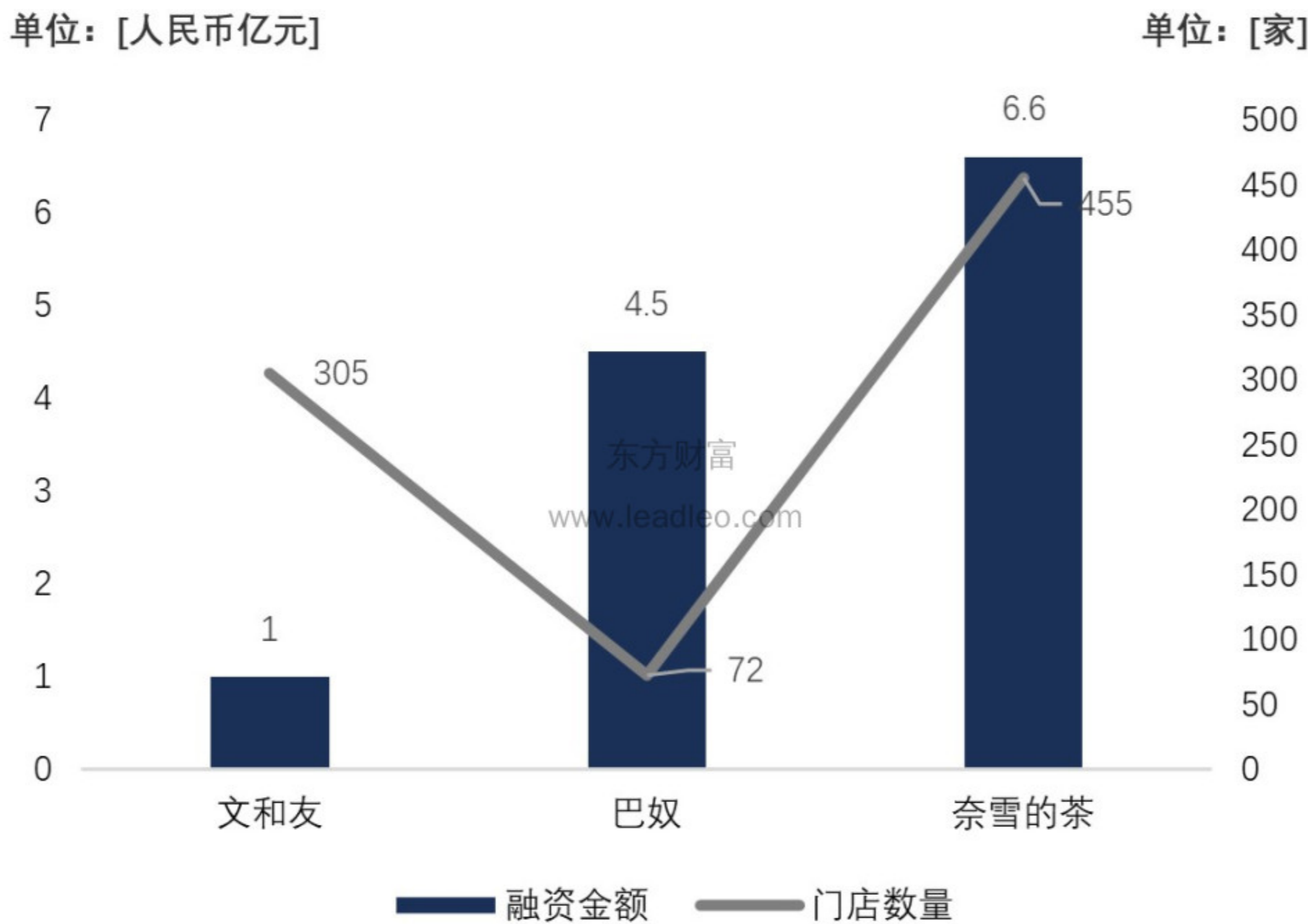
- 文和友创新的装修风格、众多的排队人群、大量的打卡晒图人群等属性为Z世代人群所看重：Z世代人群对打卡线下网红实体店有较高的热情，而文和友的各种网红属性注定了其网红潮流餐饮店的地位。约54%的Z世代网红美食爱好人群会在线上分享美食，其带来的分享效应驱动了文和友的进一步发展

- 立志成为餐饮界“迪士尼”的文和友应巩固Z世代人群这一主力消费群体：依靠在Z世代人群的网络社群传播，文和友迄今几乎没有在广告上有过花费。未来文和友应当巩固在Z世代人群中的品牌形象与良好口碑，进一步打造自身餐饮界“迪士尼”的形象，将超级文和友带到更多的城市

来源：艾媒咨询，头豹研究院

Q3: 在餐饮行业资本化进程加速的大潮下，文和友能否借资本的力量迅速发展？

图表4: 部分网红餐饮连锁品牌融资情况，2020年



借力金融资本迅速扩张是众多餐饮连锁品牌的必经之路，文和友的“迪士尼”梦由资本助力更易达成

- 中国餐饮行业资本热持续升温，融资次数与金额近年来稳步上升：2020年中国餐饮行业共有115起融资，融资总金额超过此前5年的总和，IDG资本、红杉中国、高瓴等知名资本巨头纷纷布局餐饮行业。预测未来餐饮行业的投融资还将继续增加，投资方重点关注新式轻餐、新式茶饮、网红连锁等品牌
- 文和友目前融资金额与估值都有进一步发展的空间：2021年8月文和友完成B轮融资，融资金额5亿元，投资方包括红杉中国、IDG资本等，目前正在筹划的C轮融资完成后估值将超过100亿人民币。未来文和友将借力资本加速扩张，直营模式拓展一线城市，“直营+加盟”模式拓展二三线城市

图表5: 发源于长沙的新晋网红餐饮连锁品牌估值，2021年



粉丝文化、美食市井文化、风景名胜塑造了长沙这座城市独特的网红文化，文和友正依托网红文化发展壮大

- 长沙近年来诞生了多个新晋网红餐饮连锁品牌：近年长沙逐渐成为一台超级IP制造机器，文和友、茶颜悦色、虎头局渣打饼等连锁餐饮品牌顺势崛起，同时吸引了大量消费者与金融资本的关注
- 网红餐饮连锁品牌发源长沙，借助资本之力，拓展辐射到全国：超级文和友的下一站是南京，想要拓展辐射到全国主流大城市的文和友需由金融资本助力。同时文和友可以联合茶颜悦色、墨茉点心局等其他长沙本土网红品牌，共同发展，合作拓展全国市场

<https://www.leadleo.com/sizepro/details?id=617281e1701ce534c34916dc&core=6181d10b0184dd044b47dd82>

来源：网易号，头豹研究院

Q4: 文和友能够持续新晋网红的势头乘势发展吗? 文和友未来会面临怎样的挑战呢?

图表6: 文和友未来发展战略概览



文和友未来发展战略以拓展到全国主要城市为主，同时积极布局电商渠道，并寻找上市机会

- **超级文和友下一站地点为南京：**南京作为六朝古都，有着极为丰富的城市特色与小吃文化，这也是超级文和友选址南京的一大因素。文和友此番应当吸取广州超级文和友遇冷的经验，因地制宜打造符合南京消费者口味的小吃产品，并力求提高顾客回头率。
- **布局线上电商零售市场，同时提升品牌知名度：**网络电商平台是让消费者足不出户而体验文和友美食产品的最佳渠道，通过线上直营店提前种草消费者将对文和友品牌的提升做出贡献。
- **文和友未来有上市的计划，上市地点预测为香港：**文和友的招聘信息透露出其计划上市的长期目标，具体上市日期还得依据企业的战略规划。

图表7: 文和友未来面临的挑战概述



中国餐饮市场竞争激烈，文和友未来发展将面临众多挑战

- **超级文和友目前可能面临叫好不叫座的局面：**超级文和友顾客以新客居多，此类顾客消费目的主要为尝鲜打卡，如广州超级文和友新客尝鲜打卡后回头客率较低，无法持续开业之初的热潮。超级文和友本地小吃产品（如在广州推出的肠粉、茶点）难以与当地老牌餐饮店竞争。文和友的下一站南京自古小吃文化盛行，如果文和友主推南京本地小吃，将面临南京本土老字号的激烈竞争
- **文和友自称的40%高利润率难以维持：**超级文和友前期成本较高，而其产品相对同类竞品价格偏低，加上对合作商户的免租免水电费等补助，其利润空间将进一步缩窄

来源：贤集网，头豹研究院

方法论

- ◆ 头豹研究院布局中国市场，深入研究10大行业，54个垂直行业的市场变化，已经积累了近50万行业研究样本，完成近10,000多个独立的研究咨询项目。
- ◆ 研究院依托中国活跃的经济环境，从餐饮、外卖等领域着手，研究内容覆盖整个行业的发展周期，伴随着行业中企业的创立，发展，扩张，到企业走向上市及上市后的成熟期，研究院的各行业研究员探索和评估行业中多变的产业模式，企业的商业模式和运营模式，以专业的视野解读行业的沿革。
- ◆ 研究院融合传统与新型的研究方法，采用自主研发的算法，结合行业交叉的大数据，以多元化的调研方法，挖掘定量数据背后的逻辑，分析定性内容背后的观点，客观和真实地阐述行业的现状，前瞻性地预测行业未来的发展趋势，在研究院的每一份研究报告中，完整地呈现行业的过去，现在和未来。

东方财富
- ◆ 研究院密切关注行业发展最新动向，报告内容及数据会随着行业发展、技术革新、竞争格局变化、政策法规颁布、市场调研深入，保持不断更新与优化。
- ◆ 研究院秉承匠心研究，砥砺前行的宗旨，从战略的角度分析行业，从执行的层面阅读行业，为每一个行业的报告阅读者提供值得品鉴的研究报告。

法律声明

- ◆ 本报告著作权归头豹所有，未经书面许可，任何机构或个人不得以任何形式翻版、复刻、发表或引用。若征得头豹同意进行引用、刊发的，需在允许的范围内使用，并注明出处为“头豹研究院”，且不得对本报告进行任何有悖原意的引用、删节或修改。
- ◆ 本报告分析师具有专业研究能力，保证报告数据均来自合法合规渠道，观点产出及数据分析基于分析师对行业的客观理解，本报告不受任何第三方授意或影响。
- ◆ 本报告所涉及的观点或信息仅供参考，不构成任何证券或基金投资建议。本报告仅在相关法律许可的情况下发放，并仅为提供信息而发放，概不构成任何广告或证券研究报告。在法律许可的情况下，头豹可能会为报告中提及的企业提供或争取提供投融资或咨询等相关服务。
- ◆ 本报告的部分信息来源于公开资料，头豹对该等信息的准确性、完整性或可靠性不做任何保证。本报告所载的资料、意见及推测仅反映头豹于发布本报告当日的判断，过往报告中的描述不应作为日后的表现依据。在不同时期，头豹可发出与本报告所载资料、意见及推测不一致的报告或文章。头豹均不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时，头豹对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，读者应当自行关注相应的更新或修改。任何机构或个人应对其利用本报告的数据、分析、研究、部分或者全部内容所进行的一切活动负责并承担该等活动所导致的任何损失或伤害。

头豹研究院简介

- ◆ 头豹是中国领先的原创行企研究内容平台和新型企业服务提供商。围绕“协助企业加速资本价值的挖掘、提升、传播”这一核心目标，头豹打造了一系列产品及解决方案，包括：**报告/数据库服务、行企研报服务、微估值及微尽调自动化产品、财务顾问服务、PR及IR服务**，以及其他企业为基础，利用大数据、区块链和人工智能等技术，围绕产业焦点、热点问题，基于丰富案例和海量数据，通过开放合作的增长咨询服务等
- ◆ 头豹致力于以优质商业资源共享研究平台，汇集各界智慧，推动产业健康、有序、可持续发展



四大核心服务：

研究咨询服务

为企业提供**定制化报告服务、管理咨询、战略调整**等服务

行业排名、展会宣传

行业峰会策划、**奖项评选**、行业白皮书等服务

企业价值增长服务

为处于不同发展阶段的企业，提供与之推广需求相对应的“**内容+渠道投放**”一站式服务

园区规划、产业规划

地方产业规划，**园区企业孵化服务**

报告阅读渠道

头豹官网 —— www.leadleo.com 阅读更多报告

头豹小程序 —— 微信小程序搜索“头豹”、手机扫上方二维码阅读研报



添加右侧头豹分析师微信，身份认证后邀您进入行研报告分享交流微信群



详情咨询



客服电话

www.leadleo.com

400-072-5588



上海

王先生： 13611634866

李女士： 13061967127



深圳

李先生： 18916233114

李女士： 18049912451



南京

杨先生： 13120628075

唐先生： 18014813521



www.leadleo.com
400-072-5588

详情咨询



头豹报告库账户

东方财富

www.leadleo.com

- 全行业覆盖、近5000本报告展现、支持100万+数据搜索、每年持续更新1000+行企研究报告
- 解决细分行业知识空白
- 价值研究体系助力投资决策
- 月卡、季卡、年卡灵活订阅



报告找不到，马上上头豹

让专业 更专业

头豹定制报告

东方财富

www.leadleo.com

- 轻量化咨询：低价（5万起） 高质（深度） 高效（2周起）
- 对口行业资深分析师执笔
- 满足企业及机构：品宣、业务发展、信息获取等诉求

详情咨询



头豹
LeadLeo

www.leadleo.com

400-072-5588

助力企业价值最大化

共建报告——合作招募

头豹诚邀企业参与报告共建

- 传播企业品牌价值、共塑行业标杆
- 全网渠道发布、多方触达
- 高效 高品质 打造精品报告

详情咨询

