

中华餐饮老字号 城市创新报告



CBNDATA

第一财经商业数据中心



阿里巴巴本地生活

饿了么

口碑



© 2019 CBNDATA. All rights reserved.



前言

中华老字号是传统文化和消费者之间的情感纽带。在时代浪潮中，创新力差、组织架构陈旧、市场反应慢等因素正在慢慢拉开老字号与消费者之间的距离。为了重拾消费者青睐，中华老字号纷纷拥抱互联网。

为了洞察中华老字号中餐饮类老字号的发展现状与创新潜力，阿里本地生活联合CBNData共同设计并发布了“**中华餐饮老字号触网创新力指数**”，从**市场竞争力、品牌吸引力、消费者新生力、平台拓展力、社媒覆盖力**五个方面，对全国重点城市的主要中华餐饮老字号进行了一次深度把脉，推出《中华餐饮老字号城市创新报告》。

报告显示，以长沙为代表的新一线城市老字号深受年轻人喜爱；浙江老字号综合实力突出；安徽芜湖老字号美誉度比肩一线城市。

TABLE OF CONTENTS 目录



中华餐饮老字号触网焕新生

- 数字化的升级：老字号积极接入本地生活平台
- 年轻人的捕获：90后人均消费增速最快
- 传统文化的纽带：节日期间老字号热度明显攀升

中华餐饮老字号城市创新图谱

- 先见之明：新一线城市老字号“触网”最早
- 实力强劲：京沪老字号市场竞争力领衔
- 魅力难挡：芜湖老字号美誉度比肩北上广

年轻人是老字号转型升级原动力

- 丰富营业场景，老字号契合年轻人生活方式
- 发力新媒体，老字号拉近与年轻人的距离
- 百纳海川，老字号满足年轻人对美食的探索欲

附录：

中华餐饮老字号触网创新力指数排行榜

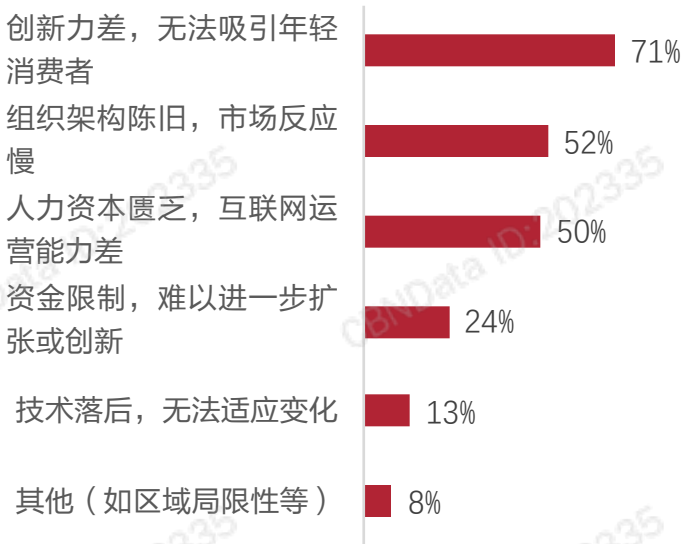
中华餐饮老字号 触网焕新生

壹

商务部鼓励老字号触网，本地生活平台助力老字号传承与创新

在1128家商务部认定的中华老字号中，创新力差、组织架构陈旧及人力匮乏等问题成为阻碍老字号发展的几大原因。如何拥抱互联网新趋势，让老字号焕发新活力？商务部、国家工商总局、国家发改委等16部门出台指导意见，鼓励老字号发展在线预订、网订店取（送）等线上业务。目前，中华老字号已开始布局本地生活平台，进行数字化升级与创新。

阻碍老字号发展主要原因

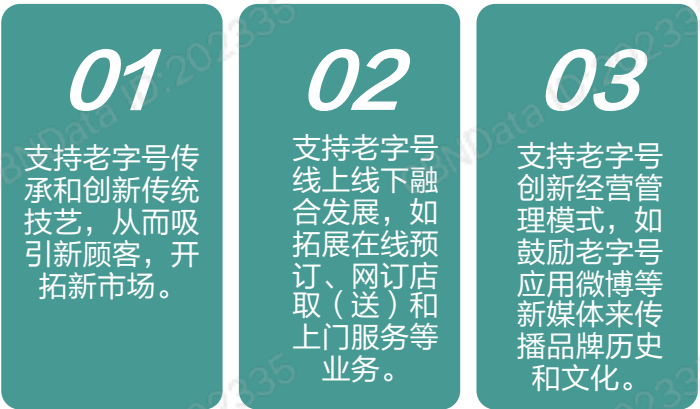


数据来源：阿里研究院《中华老字号品牌发展指数》

关于促进老字号改革创新发展的指导意见

首要重点任务

推动老字号传承创新，提高市场竞争力



资料来源：中华人民共和国商务部

老字号的努力成果

- 01** 与本地生活平台或电商平台合作，不断拓展市场，吸引新客群。
- 02** 积极利用新媒体与营销事件，吸引年轻客群。
- 03** 重视新品研发，打造时令食品，满足消费者需求。

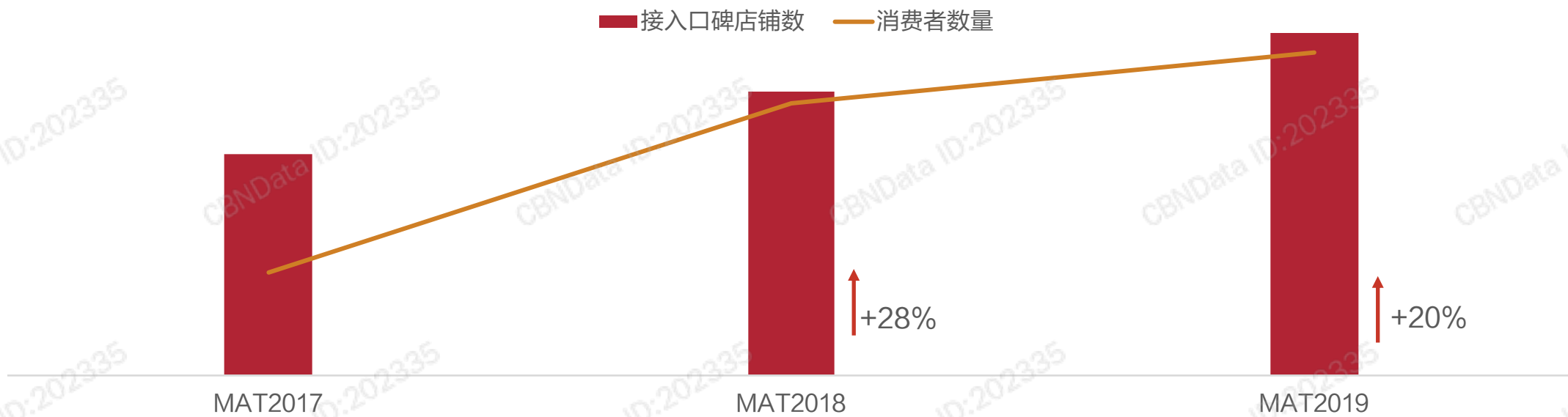


餐饮老字号革新难度大，借助本地生活平台数字化升级

相比其他品类，餐饮类中华老字号因食品储存运输等问题，不适合上线电商平台。为寻求突破，餐饮老字号以接入口碑寻求数字化发展。

连续两年，接入口碑的中华餐饮老字号店铺数保持两位数高速增长，口碑为消费者提供了更加快捷便利的点餐服务，到店的消费者数量保持稳定增长。

MAT2017-MAT2019 餐饮老字号“上线”发展情况



数据来源：口碑

大数据·全洞察

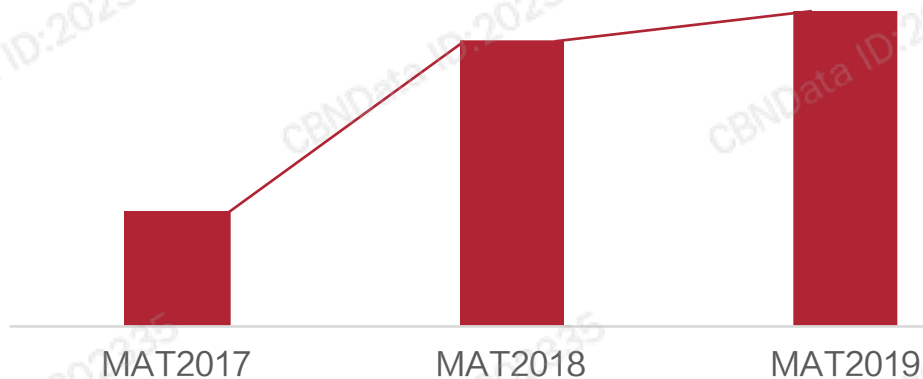


90后人均消费增速最快，逐渐成为老字号消费潜力军

餐饮老字号的年轻消费者逐年增多，保持两位数高速增长；相比其他代际，目前90后的人均消费较低，但人均消费增速最快。本地生活平台已成为青年人和老字号之间的链接。

MAT2017-MAT2019 餐饮老字号
年轻客群增长趋势

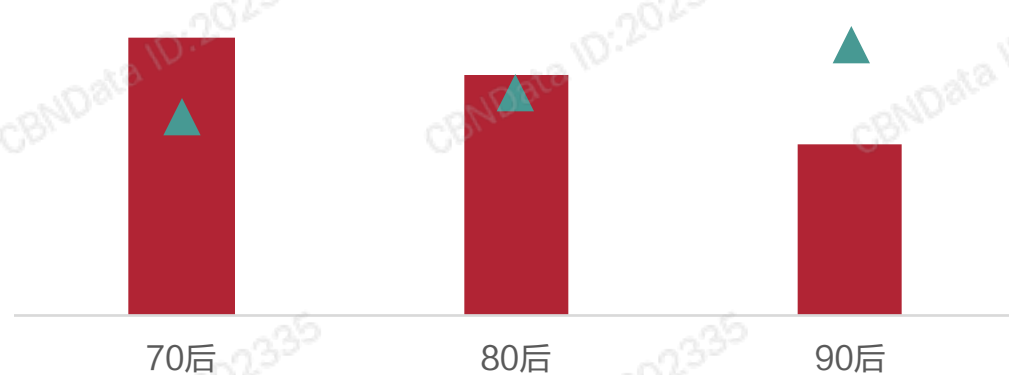
■ 90后消费者人数



数据来源：口碑

MAT2019 各代际餐饮老字号
人均消费及增速

■ 人均消费 ▲ 人均消费增速



数据来源：口碑



餐饮老字号成传统文化纽带，每逢节日销量增幅显著

经历了百年的品质考验，餐饮老字号在传统节日中的地位不可撼动。口碑数据显示，在端午、中秋和重阳等节日，老字号产品的销量增幅显著，成为了人们和传统文化的纽带。

MAT2019 餐饮老字号季节性指数



数据说明：老字号季节性指数 = 老字号月订单量占比/整体平台月订单量占比-1，颜色越深，代表季节性越突出。

圈定售卖节令食品的老字号：嘉兴五芳斋，杭州知味观，上海杏花楼，上海功德林，北京护国寺小吃，北京稻香村

数据来源：口碑

中华餐饮老字号触网创新力指数说明

为了更客观与系统地了解餐饮老字号的现状与潜力，阿里本地生活联合CBNData共同设计并推出了“中华餐饮老字号触网创新力指数”，基于口碑与饿了么平台数据，从市场竞争力、品牌吸引力、消费者新生力、平台拓展力、社媒覆盖力五个方面，对全国重点城市的主要餐饮老字号进行了一次深度把脉，旨在帮助各品牌发现问题，为持续创新与升级提供引导。

触网创新力指数构成

一级指标	二级指标	具体指标
市场竞争力	市场表现力	订单占比 人群渗透率
	市场成长力	订单增幅 人群渗透率增幅
品牌吸引力	品牌忠诚度	复购率
	品牌美誉度	人气指数 消费者评价 用户收藏数 多人订单占比
消费者新生力	年轻客群吸引力	年轻客群人数占比
	年轻客群消费潜力	年轻客群人均消费增速 年轻客群订单增幅
平台拓展力	本地生活平台拓展力	口碑接入时长 饿了么接入时长
社媒覆盖力	社媒覆盖指数	社媒渠道多样性 官方微博粉丝数

计算方式：针对每一个指标计算相应的原始结果，对原始结果进行Z-Score与Min-Max标准化处理，按照相应的权重加权得到最终的指数。



线上线下逆龄策略加持，浙江老字号力压群芳，“金榜”题名

在触网创新力总榜的前十席位中，浙江老字号摘得冠军和亚军，北京老字号占领了三席，长沙老字号也占有二席，广州、南京、上海分获一席。

五芳斋和知味观这两家来自浙江的老字号，多项指标明显领先平均水平，是“不偏科”的“优等生”。制作充满脑洞的广告、与口碑合作智慧餐厅、打造国潮新品等，五芳斋和知味观都采用了线上线下齐布局的逆龄策略，是老字号创新的可鉴公式之一。

餐饮老字号触网创新力排名TOP10指标表现



数据来源：口碑&饿了么



资料整理自网络

中华餐饮老字号 城市创新图谱

貳



中华餐饮老字号城市创新图谱关键词



先见之明

新一线城市老字号
“触网”最早



实力强劲

京沪老字号
市场竞争力领衔



魅力难挡

芜湖老字号
美誉度比肩北上广

顺应“触网”潮流，新一线城市老字号最早布局本地生活平台

在平台拓展力榜单的前十名中，以长沙杨裕兴和南京四川酒家为代表的新一线城市老字号荣获第一名与第二名，嘉兴、厦门、福州等地的老字号也较早地进行了本地生活平台的布局。除此之外，北京的老字号们也积极“上线”，努力拓宽消费渠道。

餐饮老字号触网创新力指数榜—平台拓展力



北京 稻香村



北京稻香村

多渠道发展策略配合产品创新能力，为老字号注入活力

稻香村为顺应互联网趋势，不仅尝试电商渠道，也积极与本地生活平台合作，通过不断丰富销售渠道推动品牌转型。

数据来源：口碑&饿了么

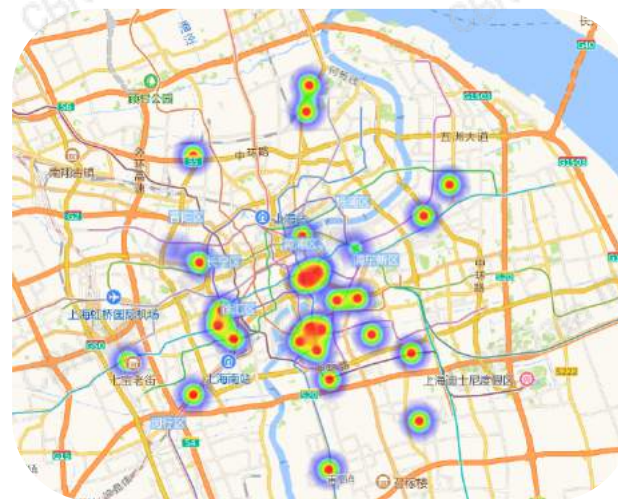
数据说明：平台拓展力由本地生活平台拓展力构成，具体指标包括口碑平台接入时长与饿了么平台接入时长

资料整理自网络

布局有方，运营有道，上海与北京的餐饮老字号表现强势

市场竞争力的前十名中，上海与北京的餐饮老字号入围七家，表现强势。值得一提的是，大富贵酒楼凭借其在店铺运营与产品研发等方面的优势，迎合了消费者的需求，获得了市场竞争力中的第一名。

餐饮老字号触网创新力指数榜—市场竞争力



大富贵酒楼上海门店分布图

大富贵酒楼

大富贵酒楼在上海的门店辐射广，在闹市区重点布局，同时兼顾周边地区。另外，酒楼利用外卖数据分析客群特征，意识到各家门店周边区域的需求不同，因此鼓励各家门店差异化发展；同时，门店与大富贵技师工作室共同负责新品研发，最大程度上迎合消费者需求。

数据来源：口碑&饿了么

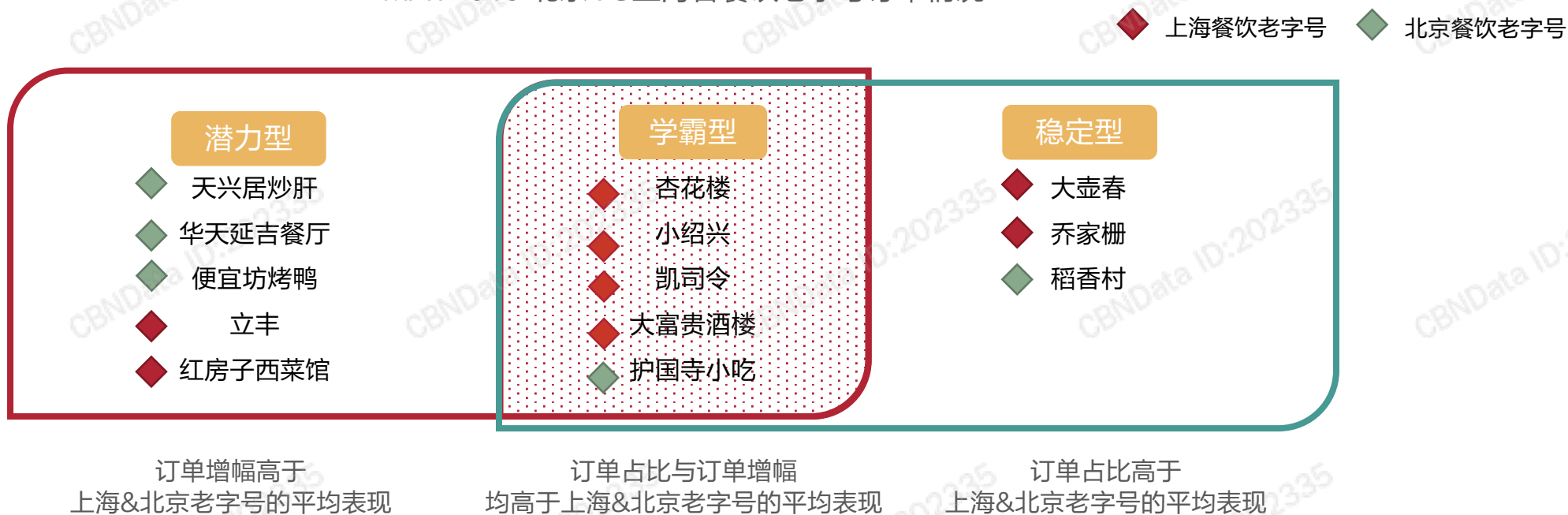
数据说明：市场竞争力由市场表现力与市场成长力组成，具体指标包括订单占比与增幅，人群渗透率与增幅

数据来源：DT财经城市数据库，截至日期2019年6月20日，圆圈越大代表辐射范围越大

上海“学霸型”老字号占比高，北京拥有更多“潜力股”

在订单占比与订单增幅均高于老字号平均表现的“学霸型”选手中，上海老字号拿下前四名。以天兴居炒肝店、华天延吉餐厅与便宜坊烤鸭为代表的北京老字号，订单增幅超过老字号平均值，是大有可为的“潜力型”选手。

MAT2019 北京VS上海各餐饮老字号订单情况



数据来源：口碑&饿了么

大数据·全洞察

芜湖老字号美誉度比肩北上广，上海浙江老字号忠诚度高

在品牌吸引力榜单的前十席中，安徽芜湖的同庆楼与耿福兴低调上榜，深得安徽人民喜爱。半数以上老字号的美誉度超过忠诚度，而大富贵酒楼、五芳斋、知味观与乔家栅的忠诚度均超过了美誉度，赢得了消费者的胃也赢得了消费者的心。

餐饮老字号触网创新力指数榜—品牌吸引力



数据来源：口碑&饿了么

数据说明：品牌吸引力由品牌忠诚度与品牌美誉度构成，具体指标包括复购率、人气指数、消费者评价、收藏数与多人订单占比

大数据·全洞察

MAT2019 品牌吸引力TOP10老字号

美誉度与忠诚度对比

— 美誉度 — 忠诚度



数据来源：口碑&饿了么

年轻人是老字号 转型升级原动力

吸引平台年轻客群，厦门与长沙老字号领衔新生力榜单

以烧肉粽闻名的厦门好清香、以鸡蛋面见长的长沙杨裕兴和因风味小吃而享誉三湘的长沙火宫殿，均在年轻人群体中备受欢迎；同时，徽菜代表同庆楼与耿福兴也进入了前十，获得年轻人的青睐。值得一提的是，火宫殿作为“抖音之城”长沙的特色景点，常年出现在抖音美食达人的攻略中，吸引了不少当地或前来旅行的年轻吃货前来“拔草”。

餐饮老字号触网创新力指数榜—消费者新生力



2018“抖音之城”Top10



抖音美食达人分享火宫殿



数据来源：口碑&饿了么

数据说明：消费者新生力由年轻客群吸引力和年轻客群消费潜力组成，具体指标包括年轻客群人数占比、人均消费增速与订单增幅。

数据来源：《短视频与城市形象研究白皮书》
“抖音之城”Top10根据播放量大小评选得出

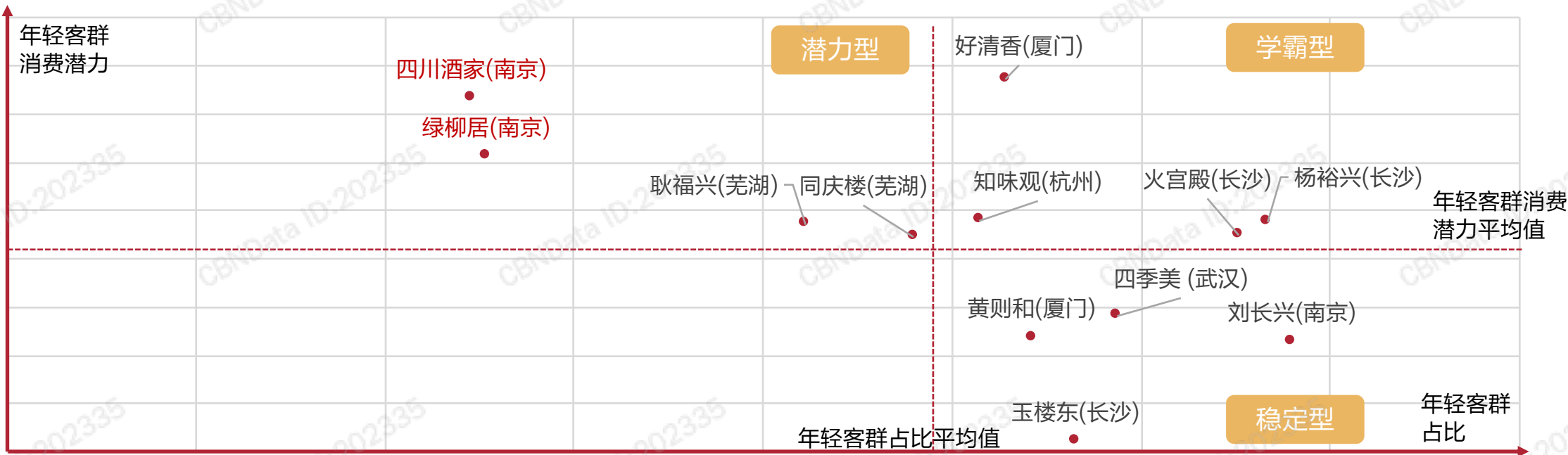
图片来自网络



南京老字号在年轻客群中热度迅速攀升

南京四川酒家被誉为“金陵川菜第一家”，南京绿柳居以素菜而名闻遐迩，相比其他大部分老字号，这两家南京老字号在年轻客群消费潜力上相对更高，说明其在吃货们心中的重要性提升迅速。

MAT2019重点城市餐饮老字号吸“轻”力情况



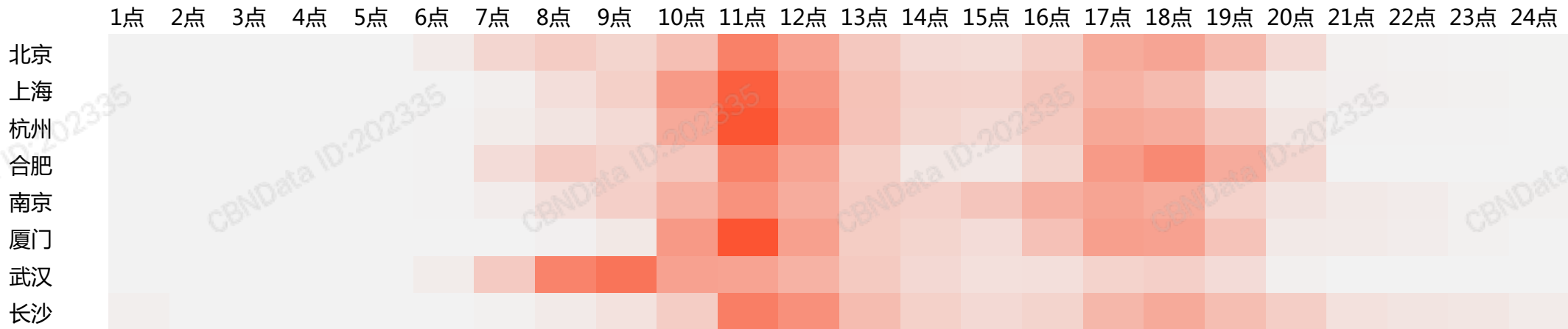
数据来源：口碑&饿了么

数据说明：年轻客群消费潜力由年轻客群人均消费增速与年轻客群订单增幅构成

丰富营业场景，老字号契合当地年轻人的生活方式

外卖逐渐成为年轻人的生活方式之一，而老字号也通过丰富营业场景来满足年轻人的就餐需求。以长沙老字号为例，其外卖的配送延续到凌晨1点，满足长沙年轻人的夜宵需求。另外，武汉的老字号顺应了当地人“过早”的饮食习惯，7-9点的订单占比明显高于其他城市。

MAT2019餐饮老字号所在城市各时段外卖订单量占比



数据来源：饿了么

与年轻人对话，老字号发力新媒体

餐饮老字号纷纷尝试通过新媒体渠道与年轻消费者拉近距离。全聚德是最有社交体质的老字号，不仅微博粉丝量出众，在微信与抖音平台也均有布局。除此之外，长沙与上海的老字号也尝试拓宽与年轻消费者的对话渠道，有多家老字号进入前十榜单。

餐饮老字号触网创新力指数榜—社媒覆盖力



全聚德

通过社交媒体活动树立品牌形象

全聚德不仅仅是一家品牌餐饮，更成为北京乃至中国的一张文化名片，近来这百年老店还在社交媒体上又有新动作，开发了手机和网络平台。同时，通过微博、微信的诸多活动，述说品牌故事，让老品牌更具亲和力。

数据来源：口碑&饿了么

数据说明：社媒覆盖力由社媒覆盖指数组成，具体指标包括社媒渠道多样性与官方微博粉丝数

资料整理自网络

上海的餐饮老字号有不少来自五湖四海，不仅有北京风味，也有广东菜系，更有国际化的法式西餐，满足年轻人对各地食物的探索。而北京的老字号满足了年轻人对家乡的留恋，老北京的火锅、烤鸭与小吃，一个不能少。

北京老字号主营餐品类型



数据来源：口碑&饿了么

数据说明：根据阿里巴巴本地生活平台品类标签整理得出



附录

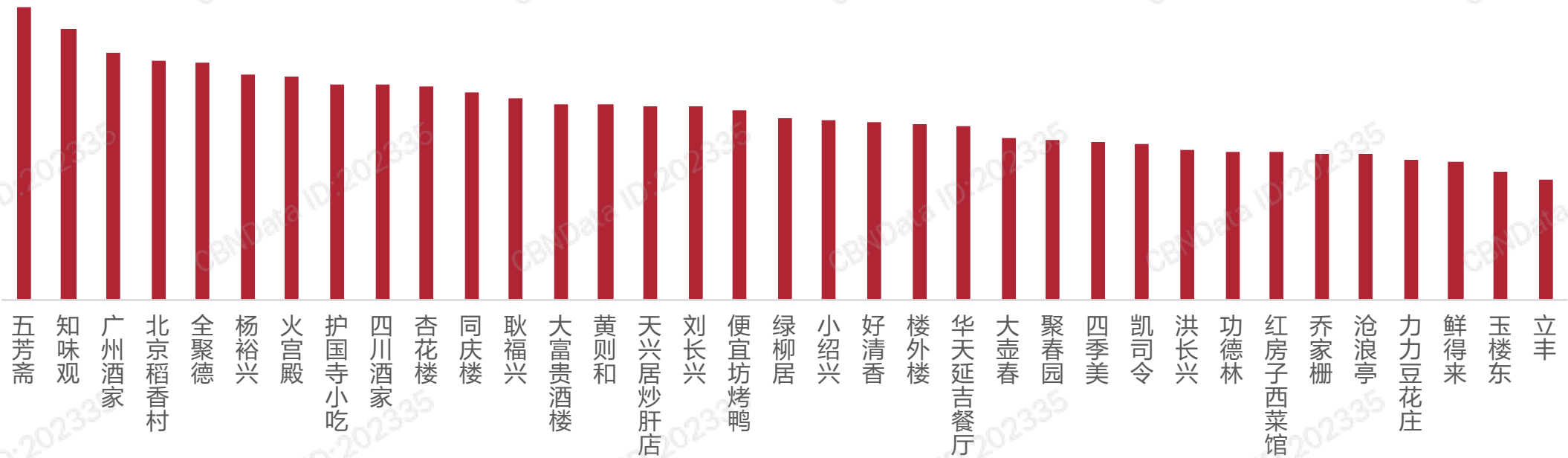
中华餐饮老字号触网创新力指数排行榜

中华餐饮老字号触网创新力指数排行榜

中华餐饮老字号触网创新力综合市场竞争力、品牌吸引力、消费者新生力、平台拓展力与社媒覆盖力五个指标，综合评价餐饮老字号的现状与潜力。

MAT2019各城市重点餐饮老字号触网创新力排名

触网创新力总榜



数据来源：口碑&饿了么



中华餐饮老字号触网创新力指数排行榜Top20

A:市场竞争力 B:品牌吸引力 C:消费者新生力
D:平台拓展力 E:社媒覆盖力 — 平均值



Top 01



Top 02



Top 03



Top 04



Top 05



Top 06



Top 07



Top 08



Top 09



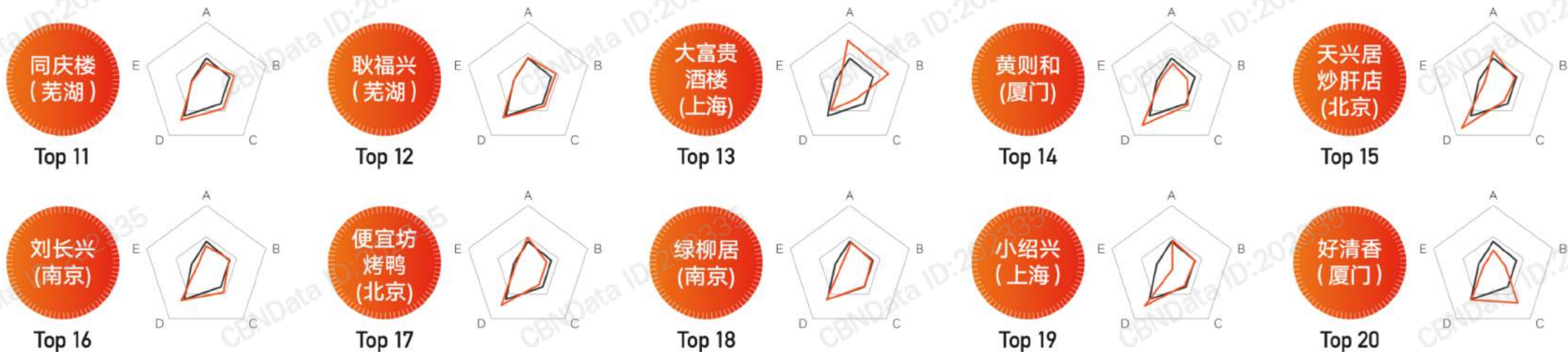
Top 10

数据时间段: 2017.4.1-2019.3.31

数据来源: 口碑&饿了么

中华餐饮老字号触网创新力指数排行榜Top20

A:市场竞争力 B:品牌吸引力 C:消费者新生力
D:平台拓展力 E:社媒覆盖力 — 平均值



数据时间段: 2017.4.1-2019.3.31
数据来源: 口碑&饿了么



DATA COVERAGE 数据说明



数据来源：口碑&饿了么

具体指标说明：

数据时间段：2016.4.1–2019.7.31

MAT2017 = 2016.04.01–2017.07.31

MAT2018 = 2017.04.01–2018.07.31

MAT2019 = 2018.04.01–2019.07.31

人群标签：基于消费者在平台上一年的消费行为确定；

为了保护消费者隐私和商家机密，本报告所用数据均经过脱敏处理。



COPYRIGHT DECLARATION 版权声明

■ 本数据报告页面内容、页面设计的所有内容（包括但不限于文字、图片、图表、标志、标识、商标、商号等）版权均归上海第一财经数据科技有限公司（以下简称“我司”）所有。

凡未经我司书面授权，任何单位或个人不得复制、转载、重制、修改、展示或以任何形式提供给第三方使用本数据报告的局部或全部的内容。

任何单位或个人违反前述规定的，均属于侵犯我司版权的行为，我司将追究其法律责任，并根据实际情况追究侵权者赔偿责任。



ABOUT US 关于我们

联系我们: Data@dtcj.com

商务合作: BD@dtcj.com

加入我们: JOB@dtcj.com

■ 第一财经商业数据中心介绍:

第一财经商业数据中心（CBNData）是由第一财经和阿里巴巴共同发起成立的国内领先的商业数据研究机构和内容运营服务商。依托阿里巴巴和第一财经的优势资源，拥有全球最大的消费数据库和中国最大的财经全媒体集群。「CBNData数据服务」以数据培训、数据咨询、数据整合营销为核心，构建了跨领域的商业数据库和面向不同商业场景的数据服务体系及数据工具产品；「CBNData内容服务」主要面向金融领域等商业场景，为客户提供金融场景一站式资讯解决方案。CBNData始终致力于用数据驱动商业，用内容连接用户，以“数据+媒体”的倍增效应，全面提升中国商业世界的运行效率。

FOLLOW
US
关注我们

更多数据 扫码关注



CBNDATA官网



CBNDATA官方微信号



CBNDATA

第一财经商业数据中心

大数据 · 全洞察