

最后一家门店停业并退出北京市场?

“狗不理”是如何变成“人不理”的

近日,“北京最后一家狗不理停业”登上热搜。这个曾经火上春晚的老字号的败退,为何被网友评价为“一手好牌,打个稀烂”?

“狗不理”要退出北京市场?

近日,有媒体报道,“狗不理”北京总店(前门店)大门紧闭疑似关店,前门店是“狗不理”官方承认的北京的最后一家门店。

3月29日上午,记者查询“狗不理”官网发现,北京已经没有“狗不理”门店。

29日下午,记者来到风波中的“狗不理”前门店。如果不是大栅栏街31号的路牌,已经很难发现它就是“狗不理”北京总店的所在地。目前,该门店大门紧锁,招牌已摘,透过窗户能看到里面还有一个上面写着“狗不理”三字的小柜子,但上面已经落了一层灰尘。

附近的商家告诉记者,该门店已关门很长时间,原因是“在装修”。当记者追问是否有再次开业的消息时,商家表示“听说得等一两个月”。

记者电话联系到狗不理集团一位工作人员,其回应称,“狗不理”北京总店(前门店)停业是因为合同到期,“这家门店是工会的房子,现在合同到期房主要收回,两方正在洽谈续租的事,还在交涉中,后续怎么样还不确定”。

至于“狗不理”在北京市场的后续发展情况,该工作人员表示:“这是集团的战略,不太清楚。”

“狗不理”为何一步步变成“人不理”?

资料显示,“狗不理”创始于1858年,至今已经有163年历史

它被称为“天津三绝”之首,是中华老字号之一。

最早的“狗不理”包子只是一家普通的包子铺,店主有个小名叫狗子。因为店铺生意太好,包子铺的主人也经常忙到没时间照顾客人,所以就有了一个“狗子卖包子,不理人”的外号,久而久之“狗不理”包子的名字便慢慢传开了。

曾经因为味道鲜美而闻名全国、名扬中外的“狗不理”,近期却常常因为负面消息引发关注。上一次登上微博热搜,是因为一则“天津狗不理注销”的消息。

3月18日,天眼查APP显示,天津狗不理餐饮管理有限公司于3月17日变更经营状态为注销,注销原因为决议解散,该公司唯一股东为狗不理集团股份有限公司。网友们纷纷关注:“狗不理”这是要倒闭了?

随后,18日晚间,狗不理集团股份有限公司发布情况说明,称注销的天津狗不理餐饮管理有限公司为集团下一家连锁店,注销是“因经营达不到预期”,并非网传“天津狗不理注销”“狗不理决议解散”。

当时便有人统计发现,狗不理集团成立以来共注销过15家子公司,其中有11家是在2019年—2021年期间被注销的。“狗不理”在包括其“大本营”天津在内的各地门店,都开始进行了餐饮门店的收缩。

更早之前,狗不理集团还因舆论问题解除了与“狗不理”王府井店加盟方的合作。

2020年9月,一则网友探访“狗不理”包子北京王府井门店的视频引发了广泛关注。视频中,博主对店内包子品质、服务以及菜品价格等方面进行点评,“肥肉多、价格贵、网络上差评比较多”,以负面评价为主。

视频发出后不久,当时的“狗不理”王府井门店就发表声明称,该视频所有恶语中伤言论



3月29日下午的“狗不理”包子(北京前门店),牌匾已被撤下。

均为不实信息,已报警,要求博主停止侵权行为并公开道歉。

但没想到的是,“狗不理”王府井门店的这一霸道声明,却真的撬动了“狗不理”百年老字号声誉的招牌。

随后,狗不理集团官方微博发布声明回应称,该视频中出现的“狗不理”门店对消费者评价擅自处理且严重不妥,不能代表集团官方行为和立场;从即日起,解除与该店加盟方的合作。

而就在此事发生的5个月前,狗不理集团旗下全资控股子公司“天津狗不理食品股份有限公司”于2020年5月11日终止了股票挂牌。

价高、难吃、服务差成“狗不理”评价标签

“‘狗不理’变成‘狗才理’,不是没有原因的。”对于“狗不理”的步步败退,不少网友如此评价。

记者随机询问了“狗不理”前门店附近的路人,有一位来自天津的游客称,别说在北京,他们本地(天津)也几乎很少人会

吃“狗不理”。

梳理发现,这一块凝结了前人匠心和历史沉淀的老字号牌匾,如今却让“价格太贵”“服务不佳”“味道没优势”占据了点评榜的太多比重。

“高端化”的定位似乎是导致“狗不理”如今困境的主要原因之一。2017年,天津狗不理集团有限公司董事长张彦森在接受媒体采访时表示,要打破老字号便宜的思维,做大利益空间。

这个理念下,“狗不理”包子的价格越来越高,与消费者的距离也越来越远,“狗不理”包子也被一些消费者调侃为“天价包子”。

除了价格高昂,让“狗不理”备受争议的还有它味道的不尽如人意。

“主要是真的相当不好吃,吃完才知道为什么狗都不理。”有网友在社交平台上反馈道:8个不同口味的包子,加一小碗汤,价格是150元。包子跟1.5元一个的牛肉灌汤包差不多大,汤腥味很重,就喝了一口。

除了过低的性价比让普通消费者望而却步,“狗不理”近些

年诸多负面的服务反馈和危机公关,也让其深陷舆论漩涡,品牌形象受损。

怒其不争,老字号长青并非易事

其实,在“狗不理”的负面评论背后,更多的是人们对这一老字号的惋惜。

“最开始的时候‘狗不理’包子的确是好吃的,并且价格也公道,但是随着名气越来越大,一个小小的包子,偏偏要做成酒楼。”有老一辈天津人这样评价“狗不理”包子。

而根据“狗不理”最近的发展规划,“酒楼”也节节败退的背后,“狗不理”似乎将目光转至了食品工业领域。公开资料中,“狗不理”开始将自身定位为“速冻食品行业的生产商和销售商”。

3月18日,“狗不理”宣告,集团2021年1月至2月营收同比增幅38%,春节期间同比增幅46%。实际上,从2016年起,速冻包子就日渐成为“狗不理”的业绩支撑,2019年“狗不理”的速冻包子占总营收比重超过四成,达到41.34%;酱肉肉制品占总营收比重增至19.43%。

在经济学家宋清辉看来,老字号要想基业长青并非易事。“首先要与时俱进,积极拥抱时代变革,造出真正的核心竞争力,才能在激烈的市场竞争中立足于不败之地;其次是守正创新,即坚定发展好主业,坚守品牌的初心,并努力适应新的消费潮流,谋求进一步的发展。”

“即使跨界发展,也一定要科学论证、比较择优,否则老字号跨界之后往往将会面临更大的业绩压力,随之而来的‘品牌漂移’或‘品牌贬值’的风险亦不可小觑。”宋清辉建议,“狗不理”仍需要将主营的产品做好,对于跨界应该慎重行事。

据中国新闻网

不给钱就刷差评

起底商业水军“网上碰瓷”索赔套路

近日,民警介绍,一团伙以“公益打假”为名,通过组织未成年人及各类闲散人员制造“网上碰瓷”,以恶意评论、灌水等施压手段要挟网店商家索要“保护费”,在电商平台形成恶劣影响。

不给钱就投诉、刷差评

来自安徽合肥的汪小军怎么也没想到,自己经营一家蛋糕店多年,信誉一直良好,在某电商平台上,竟然被人投诉说“蛋糕中有虫子”。

事情发生在2020年10月24日,一买家从其店中下一款千层蛋糕,到货之后对方即发起纠纷单,并在电商平台聊天界面上说食品有问题,让汪小军私下解决。

买家网名为“您的猪”,称汪小军售卖的蛋糕中有虫子,按照

食品安全法规定让其赔偿1000元。该要求遭汪小军拒绝。对方又威胁称,如不答应其要求,会向市场监管部门投诉。因担心平台和监管部门介入后若没处理好,既耽误时间,还影响营业额,汪小军无奈选择妥协,同意了对方“赔偿200元、退款不退货”的要求。

让人意外的是,没几天,汪小军的两个朋友也在该平台遭到买家“您的猪”的恶意投诉勒索。这让他确认是遭遇到商业水军敲诈了,于是报警。

警方调查发现,“您的猪”就是章某强。章某强成立了一个涉嫌利用网友实施敲诈勒索的商业水军团伙。

高中生建群收徒敲诈

章某强被抓时正在江西某职业学院读一年级。

早在上高二时,章某强就接触了恶意索赔。在他的电脑中,警方发现了大量关于京东、苏宁易购、美团等互联网平台商业场景的恶意索赔方法。

记者了解到,章某强并不知道拉他“入行”好友的真实身份,也没向他们交拜师费,但自己每成功索赔一次,会给“师傅”发一个88元的红包作为“团饭”,这是行规。

2019年6月份,他开始自己收徒,将一些好友拉入自己建的群组,在群内打广告,自嘲“白嫖大队”“零撸党”,宣称“不敢说月入过万,好好干月入几千没问题”,让想学敲诈的人向他交拜师费。

按照教授内容深浅程度不同,拜师费分两种套餐:一是388元的“徒弟套餐”,主要教入门级别简单的索赔方法。二是688元的“表弟套餐”,需要提供身份证或户口本进行实名认证,

主要教较为全面的索赔思路,包括瑕疵商品链接的寻找思路、与各类互联网平台客服的沟通技巧,以及对商家进行心理控制的顺序步骤等。

随着他生意的火爆,2020年4月1日,章某强18岁生日之后,“徒弟套餐”涨到688元、“表弟套餐”涨到888元。到了11月中旬,“表弟套餐”已涨到1288元。

经查,章某强不断招揽在校学生、社会闲散人员发展下线,组建网络社团“大猪组”,一年来共组建网络群组200余个,发展“学徒”440余名,其中骨干成员36名,仅“拜师费”就非法获利30余万元。

恶意索赔团伙“套路”曝光

负责侦办此案的广州市公安局南沙分局重案大队副队

长邱磊介绍,警方查明,该团伙以“招募打假人员一传授犯罪方法一组织围猎店铺一敲诈勒索钱财”的模式实施违法犯罪。

一是研究打假思路,物色瑕疵商品链接,形成“敲诈勒索”思路。

二是群发招募广告,线上传授犯罪方法。

三是恶意差评,逐步施压要挟,并以“封店铺”“上法院”等字眼对商家施压。

公安部在通报中也提醒广大群众,在遭受涉信息网络黑恶势力不法侵害时,一定要沉着冷静,第一时间报警;要保存好聊天记录、交易记录等电子证据;要积极配合公安机关调查取证工作,准确说明情况,并提供涉案账号,方便公安机关深入调查,尽快追赃挽损。

据新华社