

明星餐饮加盟，就是一地鸡毛

产品名称	明星餐饮加盟，就是一地鸡毛
公司名称	武汉今优财务管理有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	武昌区中南国际城C1座
联系电话	18062443523 18062443523

产品详情

所有的加盟生意做的都是资本生意；

你查查市面上这些餐饮连锁的背后老板都是谁，是这些明星自己经营的吗，都不是，都是利用他们的名气效应，然后背后都有专业的操盘团队来操作的。

就像黄晓明的烧江南，关晓彤的天然呆，苏艺州的灶门坎，你查查这些餐饮背后都是谁，都是四川至善，这根本就不是个正经的餐饮公司啊，他们是资本，玩的是投资。

那么明星为何扎堆开店？

以“明星+专业团队”模式运作餐饮品牌，曾经在几年前火爆一时。但现在，大多数品牌都走向了“一地鸡毛”。

业界普遍认为，明星们热衷于开餐饮店，是看中了这是个“双赢”的局面。在2021年初，有XX研究院曾统计称，已有46位明星“跨界”做起了餐饮品牌。该研究院认为，明星开店的优势在于，明星拥有巨大的人气和号召力，可以为品牌在创立的初始阶段带来巨大的流量。其次就是“粉丝经济”的作用。这类餐厅成为粉丝们“接近偶像”的渠道，粉丝们会心甘情愿地去附近的门店消费，期望着与偶像能“不期而遇”。

明眼人都知道疫情之下生意不好做，实体店面都不太赚钱，那都不赚钱，请问怎么还能搞得起加盟呢，那套路恰恰就在这里。

对品牌方来讲他的利润上移到加盟商了，不赚消费者的钱，而是赚加盟商的加盟费，而对于加盟商来讲，之前的行业内卷到赚不到钱了，正愁找不到新的门路，听说加盟这个品牌可以赚钱，当然立马加入了，双方一拍即合一个愿打一个愿挨，当然他们也不是傻瓜，也是经过长期蹲点看样板店的人流量和销量以及利润如何了，但是单个的个体怎么玩得赢资本呢，资本可以雇人来打造一个火爆生意场面，只要能把加盟费收上来，他们什么手段都可以使出来的。

结果现实很残酷，不管怎么加盟，一个生意的现金流终究来自终端消费者，市场不好的话根本不可能回

本，加盟这个玩意本质上就是一种合法形式的传销，现在中国餐饮市场高度饱和，竞争极度激烈，那现在又受口罩影响消费持续低迷，请问哪那么容易赚钱？你以为加盟就能靠明星流量赚钱？一万个人里面有一个赚钱的概率也轮不到你呀。

我们要注意，当一个行业市场高度饱和的时候，就会出现很多人教你怎么在这个行业里赚钱。很简单的道理，当这个行业很赚钱的时候，资本肯定都是亲自下场，等到这个行业高度内卷实在捞不动了，就利润上移，搞这个行业的培训，教你怎么在这个行业里赚钱，搞加盟营销就是其中一种形式，财富课变现课之类的也都是。

加盟营销这玩意之所以能够一直做下去：

第一他利用了人性的弱点，最赚钱的生意一定是直击人性弱点的，人有惰性，渴望速成；人有贪欲，渴望金钱，两者结合，天下无敌。人类尤其对迅速致富也就是赚快钱这话题，没有任何免疫力，你不妨看看有多少生意都是靠着拿捏人们希望赚快钱这个点在割韭菜；

第二他给了你一个心理暗示，复制成功，你潜意识里觉得只要加盟，就可以复制样本店的成功，随使用你三岁的大脑想想就能明白，这里有个特别大的逻辑 bug，如果这个模式那么容易赚钱，资本入局直接砸钱投资复制粘贴不就好了吗，干嘛要把钱分给你们这些人赚呢，你们又不是他干女儿。

事实上啊，明星背后的操盘手确实在复制粘贴，只不过他们复制粘贴的不是自己餐饮的门店，而是复制粘贴了明星光环和加盟营销的割韭菜模式。

目前我们处在一个低端产品供给过剩的时代，要想把过剩的东西卖出去就只能讲故事，低情商的说法就是收智商税，智商税从合法的到不合法的有很多很多种形式，明星光环啊，品牌营销，情绪管理，文化属性，宗教等太多太多了。

有人问如果加盟被骗了怎么办，没啥好办法，打官司是要付出时间和金钱成本的，最好的解决方法就是你当初就不要去踩那个坑，只要记住这一点就不会被骗，不要寄希望于能赚快钱，赚快钱的方法都在刑法里写着呢，任何人告诉你有什么方法能赚快钱，你都要提起十二万分的警惕，一定要明白一个基本的事实，越是现在不好赚钱的时候，越不可能有什么赚快钱的机会，当然割韭菜的人也拿捏的就是你这个心理，经济差不好赚钱急于找到新的出路，于是你就被骗了，情况越差就越要有定力，如果定不住你就血本无归。