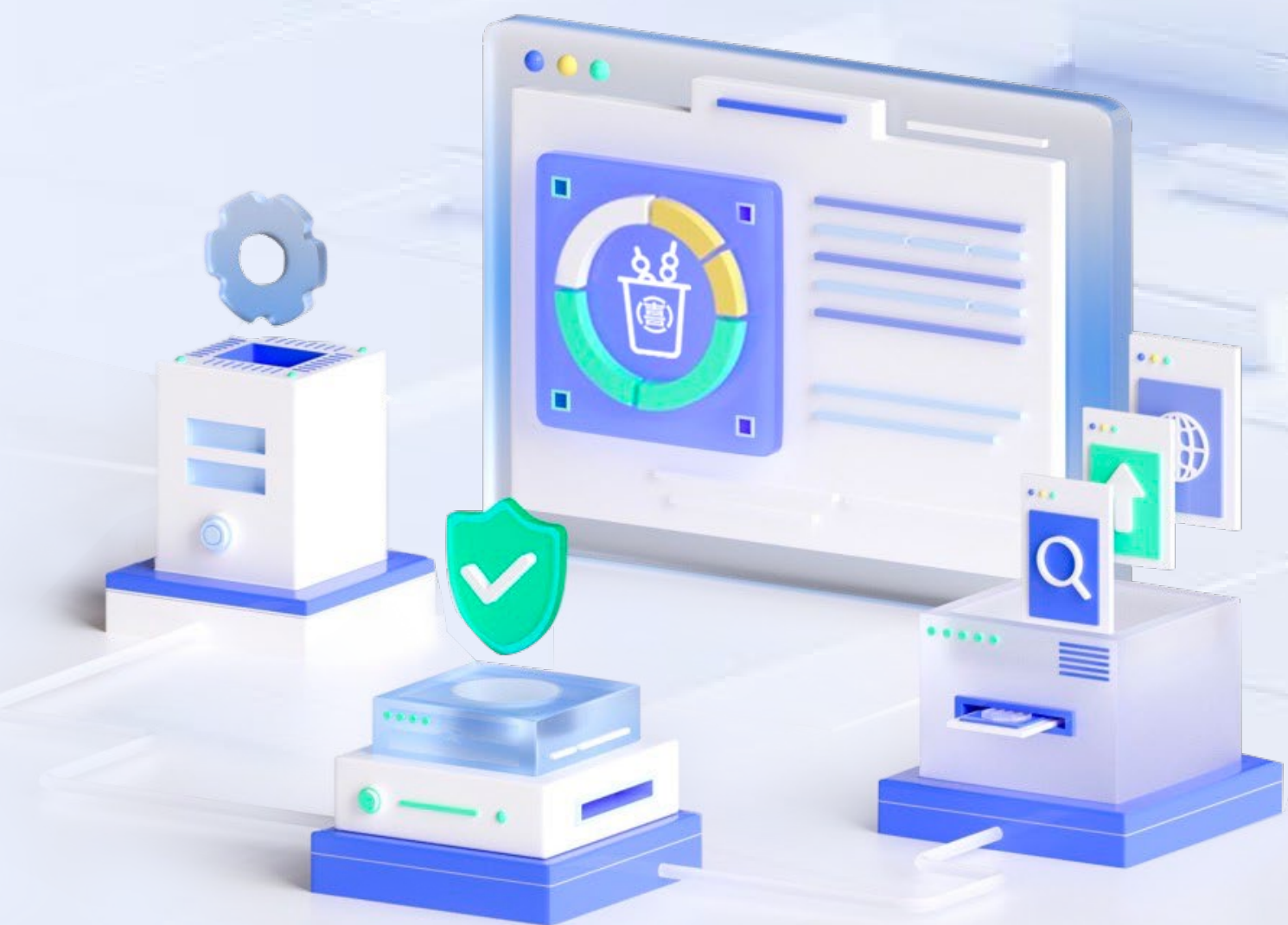


Location

小吃炸串好店洞察

喜姐炸串&夸父炸串



快速导读

前言：

“2024年底门店突破5000家。”——的夸父炸串，于今年上半年喊出了新的口号。热度褪去的餐饮市场，越来越多企业收缩规模、降本增效甚至逐渐离场。

与此同时，小吃炸串这个细分赛道却**逆势而上，愈演愈热**：夸父朝着新增3000家门店的目标大跃进式扩张；喜姐同样如此，向着万店目标一路狂奔。

曾经只是街边小摊的炸串，现已成为紧接新茶饮、咖啡后的另一热门赛道。

而从新茶饮、咖啡赛道的前辈们后续发展来看，前期的跑马圈地，中后期整体门店增速放缓，甚至有品牌停滞扩张、规模收缩。从追求短期的开店数量与速度，转向长期的开店质量和纵深，小吃品牌重新评估每一个点位选址、打磨每一个单店盈利模型。

Location基于全域大数据能力、先进模型算法技术，深度分析海量数据，抽丝剥茧多维特征，盘点影响小吃炸串品牌开店的关键因素，提出相关建议，**助力小吃餐饮品牌线下选址开店。**

Location数据中心监测全国各大知名餐饮品牌门店动态，包括门店数量、门店开闭动态、门店存续时长、所在商圈信息、点位信息等多维数据。

▶▶
扫码了解
Location



目录

CONTENTS

01

特征参考及相关定义

门店选址相关特征因素

开店区域定义及好店定义

02

小吃炸串品牌门店分布特征

小吃炸串连锁品牌分布现状（宏观区域）

小吃炸串都爱在哪里开店？（场景特征）

哪些因素有利小吃炸串连锁品牌门店经营？

03

夸父炸串门店特征分析及选址建议

好店特征及开店建议

差店特征及开店建议

04

喜姐炸串门店影响因素分析

好店特征及开店建议

差店特征及开店建议

喜姐炸串VS夸父炸串

05

数智选址解析

Location——数智化选址解决方案

特征参考及相关定义

门店选址相关特征因素

● 特征参考

人群类特征，包括：

人口类数据 例如，周边1000m居住人口

人群消费类数据 美食消费水平（平均价格）、周边1000m范围小区平均房价

场景画像类特征，包括：

配套设施

娱乐场所

中餐厅

冷饮店

影剧院

宾馆酒店

快餐厅

外国餐厅

商场

体育用品店

特色商业街

休闲餐饮场所

综合市场

超级市场

学校

培训机构

运动场馆

住宅

地铁站

...

周边门店特征，包括门店数量及存续时长：

周边一定范围内的冷饮、中餐厅等相关行业/品牌的门店开闭店数据。

特征参考及相关定义

开店区域定义及好店定义

● 开店区域

Location自研基于时空数据的自然街区算法，在深度挖掘商业竞合关系和剔除路网空间的基础上，划分出600,000+自然街区和270,000+商业聚集开店区。

定义7大开店场景：

商业体

商业街

社区型

办公型

文教型

交通枢纽型

景区型

将空间商业价值可视化。

开店区域作为Location智能网规的重要单元，匹配场景特征与Location算法逻辑相结合，为连锁品牌提供高效网规支持。

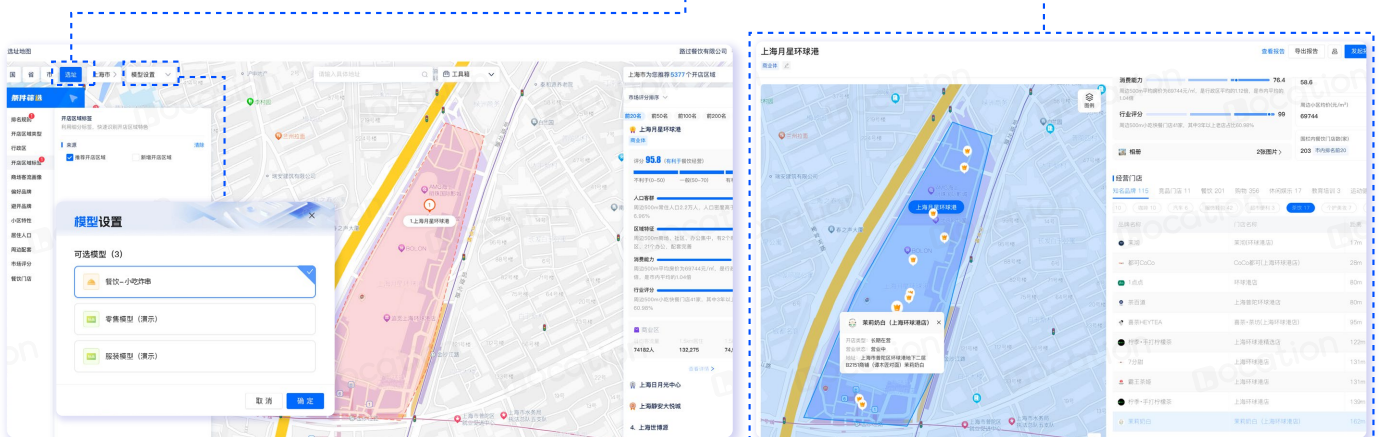
● 品牌好店

Location数据中心监测全国各大知名餐饮品牌开店动态，包括门店数量、门店开闭、门店存续时长、所在商圈信息、点位详情等多维数据。

本报告选取两大头部品牌，基于上述多维数据，结合成交量、评论数量、评分、热门榜单等消费与评价数据，进行适用于小吃炸串品类的场景分类，并展开好店评估及特征洞察。

注：以门店周边500m、1000m范围基础特征刻画品牌门店开店区域场景特征，模型主要用1000m特征进行分析。

好店评估及特征洞察有助于连锁品牌打磨基于【选址模块】的【好店模型】



图片来自Location数字化选址系统

小吃炸串品牌门店分布特征

小吃炸串连锁品牌分布现状（宏观区域）

● 小吃炸串连锁品牌布局观察

以夸父、喜姐两大头部品牌为例：

门店区域分布：北夸父，南喜姐

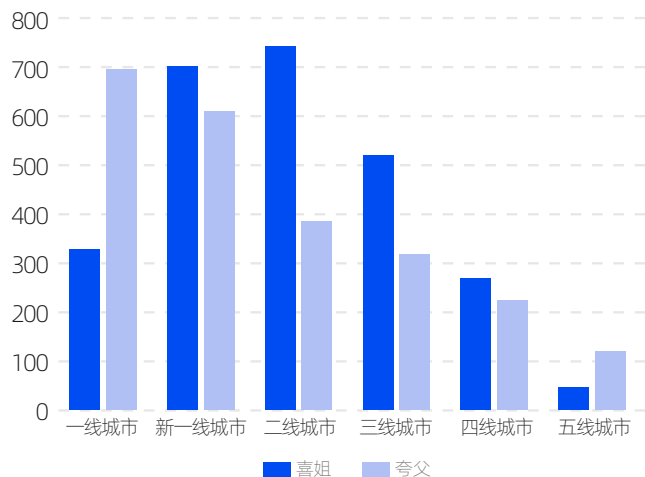
拓店策略：门店加密VS开拓新城

线级策略：新一线、二三线城市 VS 一线——五线城市逐级递减



图片来自Location数智化选址系统

两品牌门店线级城市分布及对比



数据截至2024年9月；数据来源：Location数据中心

根据业务需求，在Location选址系统内选择对应视角，高效完成市场调研。



图片来自Location数智化选址系统

小吃炸串品牌门店分布特征

小吃炸串都爱在哪里开店？（场景特征）

● 小吃炸串连锁品牌分布场景观察

Location选取全国5000+小吃品类门店样本，对已开门店周边1000m范围的基础场景特征展开**聚类分析**，从全量特征中找到影响细分品类品牌开店的关键因素，助力相关品牌在选址规划的关键阶段迅速找到切入点，利于不同场景下实现店型的灵活设置，以更好地适应市场需求与变化。

整体来看，小吃炸串门店选址呈现**多元化与普遍化**的场景特征，从出现频率以及相关性系数来看，Location总结出小吃炸串品类常见的**五大开店区域类型**：

I 周边有特定特征/配套的开店区域

小吃炸串门店所在开店区域内通常都「散落」着这些配套：

伴生 配套	中餐厅	<p>这些配套设施能吸引大量人流量，带来潜在客户群体。</p> <p>例如，商场周边的人流量大，消费者在购物之余可能会选择小吃炸串作为休闲食品；影剧院附近的观众在观影前后也有着较高的小吃消费意愿。</p>
	快餐厅	
	奶茶饮品店	
	体育用品店	
相关 场景	娱乐场所	
	影剧院	
	酒店住宿	
	外国餐厅	
	商场	
	特色商业街	
	休闲餐饮场所	

I 单独场景所在的开店区域

在单独仅有 **综合市场** **超级市场** 的场景下，炸串店也开得比较多。

综合市场	综合市场和超级市场通常是人们日常生活中经常光顾的地方，人流量较大。
超级市场	炸串店可以借助这些场所的人气，吸引顾客。 此外，这些地方的租金相对较低，开店成本相对可控。

I 特定特征/配套结合的开店区域

学校	学校和培训机构周边有大量的学生和家長，他们对小吃需求较大。
培训机构	
运动场馆	运动场馆附近的人群在运动后可能会选择小吃炸串来补充能量。
住宅	住宅密集的区域则有稳定的居民消费群体。
地铁站	交通便利的条件可以方便顾客前来消费，同时也有利于原材料的运输和配送。

这些配套的「重合地带」为小吃品牌提供了充足的客群。

I 办公场景

公司	这些区域聚集了大量的上班族，
产业园区	他们在工作间隙可能会选择小吃炸串作为午餐或下午茶，
工业园区	且这些区域的人流量和消费能力都相对稳定。

I 出行居住场景

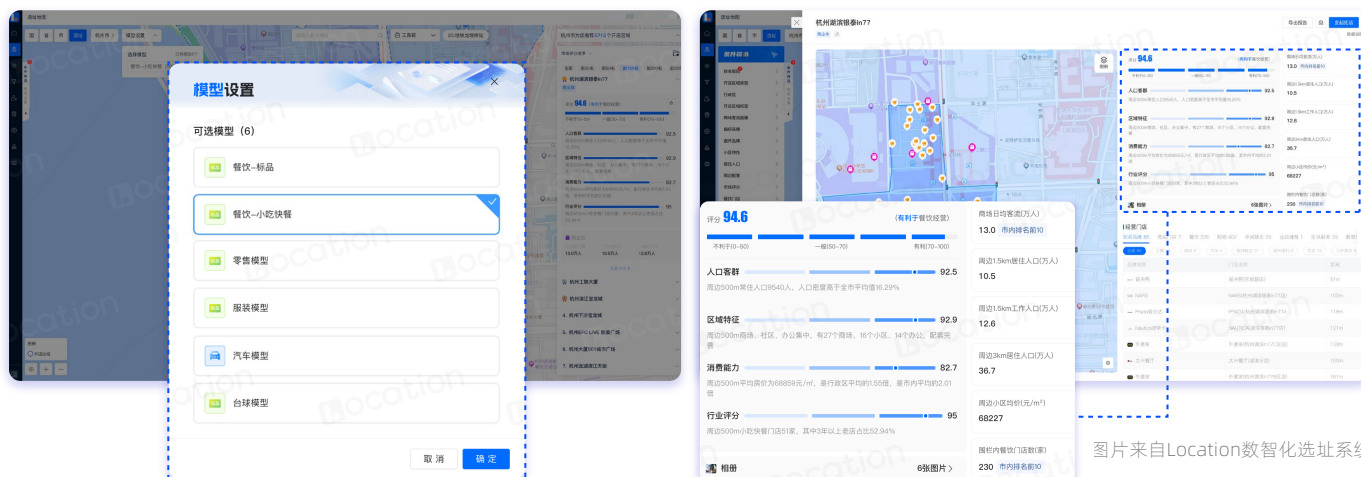
酒店	这些区域消费群体比较特定，
宾馆	尤其在「夜宵」场景下，给小吃炸串提供了一定市场空间。

综上所述，当前小吃炸串店在选址方面明显偏向于这五大类开店区域类型。

不可否认，泛化的选址策略确实为连锁品牌提供了广泛的开店选择空间。在市场开拓的初期，能够帮助品牌迅速扩大覆盖面，提升知名度。然而，品牌进入快速增长后半段时，这种看似「全面开花」的开店策略潜藏着更高的风险——随之而来的可能是高闭店率。

这一点从Location的好店洞察结果来看也十分明显。

因为不同区域汇聚着不同的客群，有着截然不同的环境氛围和消费特点。这里涉及不同的门店模型，包括店铺的装修风格、产品种类及定价、服务模式等，都需根据具体的区域和客群进行针对性的调整优化。



图片来自Location数智化选址系统

小吃炸串品牌门店分布特征

哪些因素有利小吃炸串连锁品牌门店经营？

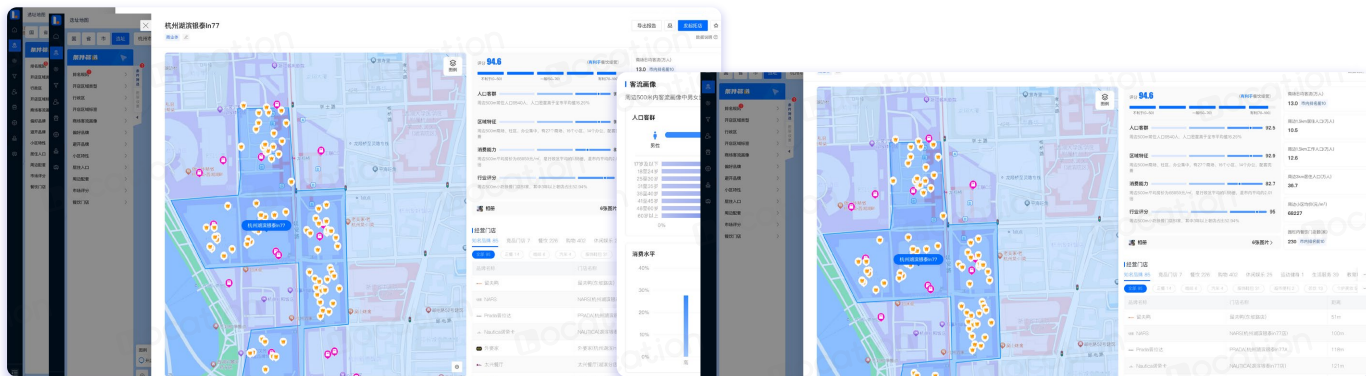
● 小吃炸串连锁品牌好店洞察

从小吃炸串品类的已开门店特征以及好店洞察，Location得出以下结论：

场景外特征因素上，对好坏店影响的指标中，以下四者仍是影响小吃快餐门店经营的重要因素：

- 人口数量
- 客群画像
- 客群消费力
- 竞品数量

对于其他场景特征，我们依据分析结果，将其划分为正向、负向两类，并给出相应的选址建议。



图片来自Location数智化选址系统

● 好店场景特征：

奶茶饮品配套

奶茶饮品与小吃炸串的目标客群高度一致，从属性来看属于互补品类，所以奶茶饮品店含量高的区域，往往能为周边小吃炸串品牌门店带来更多消费活力。

地铁站配套

地铁站通常意味着便利的交通，也意味着大量客流，能够为门店经营提供良好的基础。

产业园区、住宅区、运动场馆等配套

这些区域拥有特定的消费群体，如产业园区的上班族、住宅区的居民以及运动场馆的运动爱好者等，为门店提供稳定的客源。

Location选址地图

快速查询周边经营门店类型及具体品牌

经营门店

知名品牌 79 竞品门店 9 餐饮 325 购物 169 休闲娱乐 12 运动健身 4 生活服务 124 教育 ...

全部 325 中餐厅 159 外国餐厅 13 小吃快餐 27 奶茶饮品 31 面包甜品 18 咖啡 16 ...

经营年限: 3年以上(15) 1-3年(1) 1年以内(15)

门店名称	地址	距离
古茗(滨江宝龙城负一店)		50m
INCONTRA IL GELATO遇...	滨盛路3867号宝龙城杭州...	52m
泰印老撾奶咖(宝龙城店)	宝龙城1幢1170号(诚业路...	52m
乐乐茶(杭州滨江宝龙店)	宝龙城商场一楼(7号门)	55m
小雪花芝士冰淇淋(宝龙城店)	滨盛路3867号宝龙城杭州...	56m
CoCo都可茶饮(滨江宝龙城店)	浦沿街道滨盛路3867号宝...	60m
SIMPLYE(滨江宝龙店)	滨盛路3867号宝龙城负一层	63m
牧白手作(滨江宝龙店)	滨盛路3867号宝龙城(诚业...	65m
O2鲜榨果汁(杭州滨江宝龙...	浦沿街道滨盛路3867号宝...	73m
书亦烧仙草(滨江宝龙店)	浦沿街道滨盛路3857号宝...	85m

共 31 条 < 1 / 4 >

图片来自Location数智化选址系统

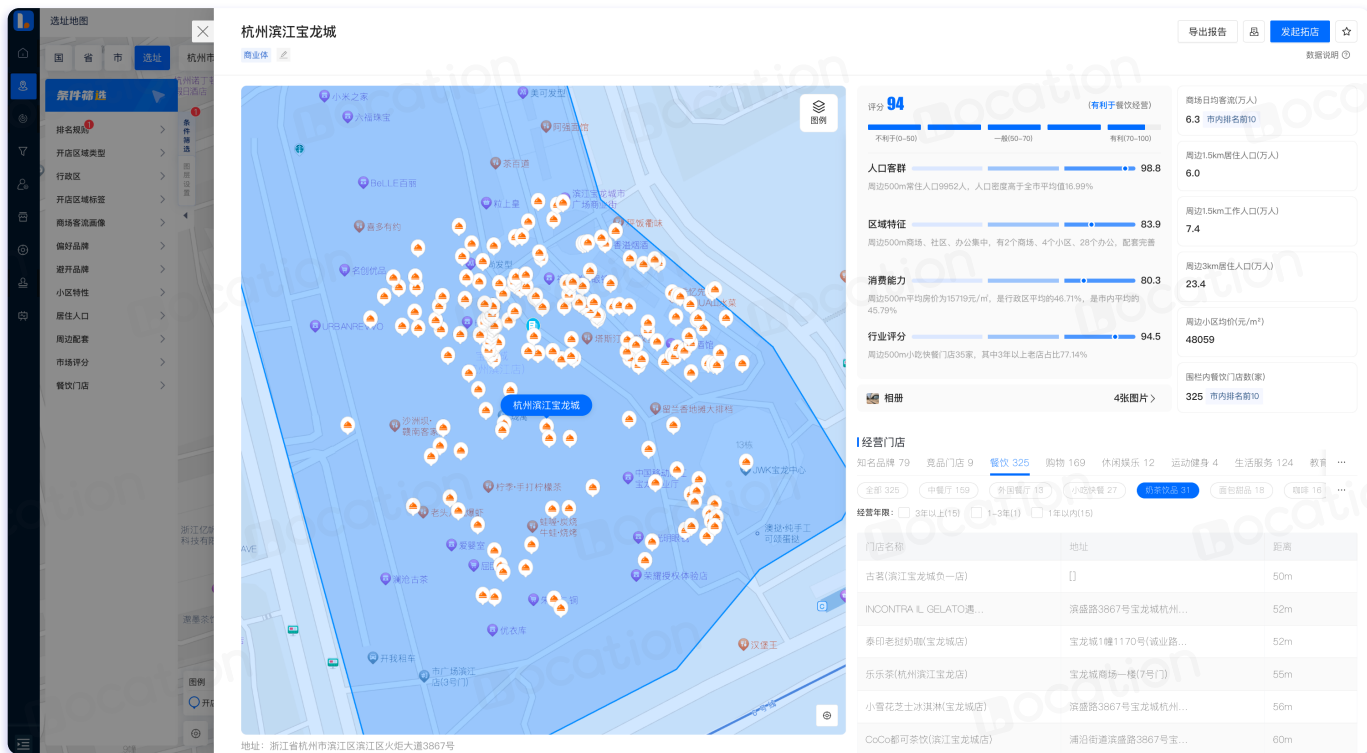
差店场景特征：

中餐厅配套

中餐厅存续时间短（即闭店率高）的地方，小吃快餐的好店概率反而高，正餐的非优势开店区域，或许适合小吃快餐进驻。

综合市场、工厂类配套

综合市场环境较为嘈杂，工厂类区域消费者需求相对单一，这些区域的客群往往追求「性价比」，比起知名品牌，他们倾向选择路边的小摊小贩。



图片来自Location数智化选址系统

结论与建议

- 跟随新开张（开业一年以内）的冷饮品牌门店，借助其带来的消费活力和人流，提升自身店铺的知名度和经营效益。
- 避开正餐密集的区域，减少与正餐店铺的竞争压力，寻找更适合小吃快餐发展的空间。

开店区域及场景分类为宏观层面的好店洞察，在门店精准选址环节，还应进一步关注更细颗粒度的影响因素，结合实际经营数据，得出更具指导性的选址建议。

夸父炸串门店特征分析及选址建议

单独对夸父炸串的门店分布及好店特征进行**聚类分析**（周边1000m范围内），从全量特征中找到影响夸父品牌开店的关键因素。

好店特征及开店建议

地铁特征最关键

地铁站周边通常汇聚着上班族、学生、游客等各类人群，他们有着不同的消费需求和消费习惯，对于便捷、美味的小吃往往有着较高的接受度。夸父炸串能够满足这些人群的需求。经过大量的数据验证，地铁站附近的夸父炸串门店，好店率在众多场景中处于领先地位。

小区住宅很有利

小区住宅区域为夸父炸串提供了稳定的消费群体。在居民日常生活的场景中，人们对于美食的需求是持续存在的。小区周边的环境相对较为熟悉和亲切，消费者更倾向于选择「夸父炸串」这种口碑好、品质稳定的小吃店。

运动场馆好店多

运动场馆周边的人流量在特定时间段内会非常集中，这为夸父炸串带来了较高的销售机会，这里的门店好店率较高。

跟随「奶茶饮品」最简单

当夸父炸串选址在奶茶饮品店数量众多的区域时，其门店的好店率居高不下。

夸父炸串在进行选址规划时，可以考虑跟随蜜雪冰城以及其他奶茶店进行布局。

差店特征及开店建议

综合市场开店难

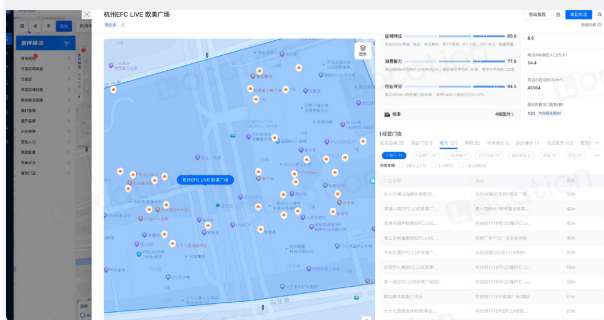
综合市场的环境通常较为嘈杂和混乱，消费者在这种环境下，对于小吃的消费欲望可能会受到一定的影响。此外，这个场景的市场竞争激烈，各种小吃摊位餐饮店铺林立，且这个区域内的消费者往往更加注重价格实惠，对于品质和品牌的关注度相对较低。这与夸父炸串的定位可能存在一定的偏差，导致在综合市场附近开设的门店好店率相对较低。

避开中餐厅较多的区域

中餐厅开店持续一年以上的地方，对夸父的门店经营较为不利。

因此，夸父炸串选址时应仔细考察周边中餐厅的分布情况，尽量避开中餐厅较为密集的区域，降低竞争压力，寻找更具潜力的开店位置。

Location选址地图：查看周边中餐厅品牌门店



喜姐炸串门店影响因素分析

即便是在同一赛道上正面交锋的劲敌，喜姐炸串和夸父炸串在好店特征方面既存有一些共性，同时也存在着一定的差异。

好店特征及开店建议

地铁周边好开店

地铁站周边对于小吃炸串店的经营，向来是重要的优势区域。因为地铁站附近，人流量大且流动性强，能够为店铺带来持续不断的潜在顾客。但相较而言，喜姐受地铁的影响程度略低于夸父炸串。

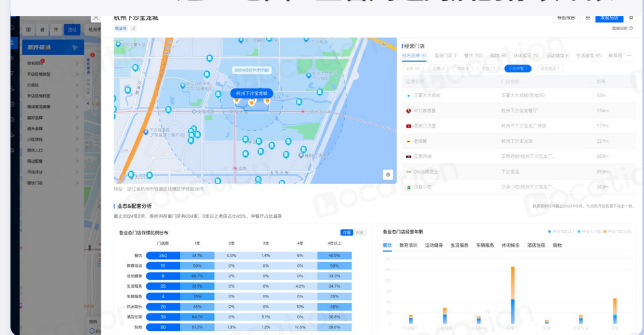
喜姐炸串在选址时，可将地铁站周边作为重点考虑区域之一。

跟随饮品开店（一年以内）

当奶茶饮品店存续时长在**一年内且数量较多**的区域，对喜姐炸串的门店经营十分有利。在这样的区域，通常意味着有较高的人流量和消费活力，能够为喜姐炸串带来更多的潜在消费者。

有趣的是，在那些有较多奶茶饮品店经营时间长达一年以上的区域，对于喜姐炸串的经营而言并非有利，这与夸父炸串有所差异。

Location选址地图：查看周边门店的存续年限



喜姐炸串在进行选址规划时，建议密切关注那些新开业的奶茶饮品店。

跟随这些新开业的奶茶饮品店进行开店布局，借助这些品牌带来的新鲜消费活力和较高人流量，迅速打开市场，吸引更多的潜在消费者。

运动场馆

通过好店特征洞察，我们同样发现运动场馆周边的喜姐炸串门店经营状况较好。或许运动是为了更好地进食。

喜姐炸串可以充分利用这一特点，布局运动场馆周边。

产业园区

产业园区内有众多的上班族，他们在工作间隙偏好选择小吃作为午餐或下午茶。喜姐炸串可以提供方便快捷的外卖服务，满足上班族的需求。

喜姐炸串门店影响因素分析

差店特征及开店建议

工厂

工厂周边的环境通常较为嘈杂和混乱，消费者在这种环境下，对于小吃的消费欲望可能会受到一定的影响。此外，工厂的消费者往往更加注重价格实惠，对于品质和品牌的关注度相对较低。

基于已有的门店模型，
建议喜姐炸串避开工厂店周边的区域布局。

中餐厅

喜姐炸串在这里与夸父炸串面临的情况一致，中餐厅在菜品丰富度、正餐选择优势以及消费场景等方面与小吃炸串形成了一定的竞争关系。尤其是在中餐厅较多的区域，喜姐炸串的经营可能会面临较大的压力。

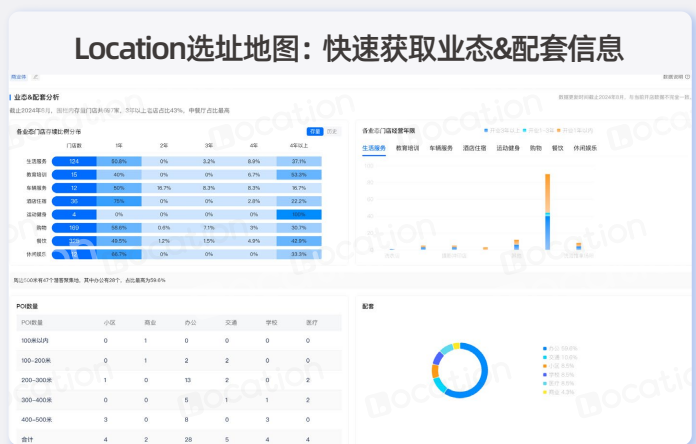
选址时，建议避开中餐厅较为密集的区域。

小区住宅很有利

喜姐炸串在同类竞品较多的区域，其好店率明显偏低。

或许是由于产品定价、产品种类 (sku) 等各种因素，使得喜姐炸串的市场竞争优势相对更低。

众多竞品的存在对其门店经营产生了较大的影响，喜姐炸串在激烈的竞争环境中面临着更大的挑战。



对比喜姐和夸父二者的好店特征差异，
我们提出两大品牌的市场差异性竞争建议，避免过度的「同纬厮杀」。

喜姐炸串门店影响因素分析

喜姐炸串VS夸父炸串

喜姐炸串

竞品门店数量

产业园区

奶茶店存续时间一年内

喜姐炸串因重点关注竞品门店的数量，合理规划自己的开店位置，避免与过多的竞品门店直接竞争，比如尽量避开夸父炸串的门店，降低竞争压力；

在营业一年以内奶茶店周边的喜姐门店，好店率相对较高；然而，当位于营业一年以上的奶茶店较为集中的区域时，其好店率骤然降低。

此外，喜姐炸串可以加大在**产业园区开店**的力度，满足上班族的需求。

VS

夸父炸串

奶茶氛围浓厚区域

地铁站

经过大量数据验证，地铁站附近的夸父炸串门店，好店率在众多场景中处于领先地位，**地铁站周边**作为夸父炸串的一个优势开店区域，选址时可以重点关注。

此外，夸父好店特征中与奶茶饮品店“相伴相随”明显，可以说夸父炸串在新茶饮氛围浓厚区域，好店率通常有所保障。奶茶饮品店与夸父炸串店消费场景互补，协同效应使新茶饮高浓度区成其优势开店区域。

至于造成差异更为具体的原因，我们需依据不同区域、不同场景以及具体的经营数据进一步深入挖掘，方能得出更为精准的结论。

需要额外说明的是，本篇分析基于全国区域的全量门店数据，仅供参考。

由于不同区域、不同场景间存在着较大的个体差异，我们建议分省市（基于不同线级、不同地理区位），分开店区域类型（基于不同场景），等进行更精准地分析和探讨，这样才能得出适用于品牌自身，更科学的网络规划选址策略，更精准的点位选择。

数智选址解析

Location——数智化选址解决方案

网络规划

点位甄选

追踪优化

行业开店区域
全量可视化推荐



品牌专属模型
聚焦精准开店区域



市场合理目标
高质高效网规计划

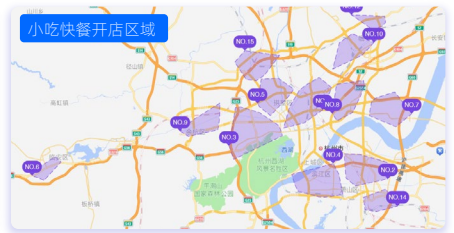


机会点位评估
赋能科学拓店决策



数据资产沉淀，
一体化拓店流程管理

全量：全国所有适合小吃快餐的开店区域
专业：多场景聚合，针对不同场景运用不同推荐逻辑
精细：百米级聚合区域，精准切割开店区域，提高找店效率



- ✓ 门店经营分析，好店特征挖掘
- ✓ 针对不同场景，打造选址模型

- ✓ 竞品分布洞察，市场容量测算
- ✓ 优势开店区域，一键智能推荐



勘店提效，APP实时记录，导出评估报告
客流计数，AI算法专业设备，获取真实客流
专属点位评估模型，回本测算、科学评分



- ✓ 数据驾驶舱
- ✓ 绩效管理
- ✓ 开店进度管理
- ✓ 门店经营效果追踪
- ✓ 迭代品牌选址模型



如果你需要选址规划和拓店管理
或探讨更多基于全域大数据、点位级真实客流和选址模型的数智选址方案
欢迎联系我们



【申请体验】



【Location公众号】



【客流计数】



【市场合作】

服务热线：4001-028-028
市场合作：MKT@linhuiba.com