

深耕十一载黯然退场

南京大牌档为何败走深圳

曾凭借古风场景与特色金陵小吃风靡全国的网红品牌,最终因南北口味壁垒难以突破、重资产经营模式承压、本土化迭代不足、用户运营僵化等多重问题逐步式微。南京大牌档在深圳的黯然退场,为国内地方菜系跨区域扩张提供了深刻的行业样本与反思启示。

2026年6月末,随着深圳区域最后一家门店正式关停,扎根鹏城11年的江南特色餐饮IP南京大牌档,彻底终结其在珠三角的全部商业布局。从2015年首入深圳、凭借沉浸式古风体验爆红出圈,到巅峰时期5店布局核心商圈、坐稳网红餐饮标杆位置,再到持续收缩、全线撤场,南京大牌档的深圳沉浮,是近年来国内地方特色菜系跨区域扩张失败的典型缩影。

品牌官方将退场归因于门店合约到期、战略布局调整,但在餐饮行业观察者看来,表象之下是长期积累的经营短板与市场错配。作为长三角成熟的头部餐饮品牌,南京大牌档深耕本土、口碑稳固,却始终无法融入深圳消费市场。其折戟珠三角的经历,不仅暴露出南北饮食文化的天然隔阂,更折射出传统老牌餐饮在存量竞争时代的模式沉疴,为全国地方餐饮品牌全国化扩张提供了重要镜鉴。

爆红一时难续长久, 11年深耕终迎落幕

2015年,国内体验式餐饮消费浪潮兴起。彼时深圳餐饮市场以粤菜、湘菜、川菜等大众菜系为主,同质化竞争严重,主打江南市井古风、文化沉浸式用餐的特色餐饮赛道还是空白。抓住差异化机遇,南京大牌档正式落地深圳,将原汁原味的金陵小吃、江南评弹演艺、仿古市井场景一并引入鹏城,迅速刷新本地消费者的用餐体验。

青瓦木栏、灯笼错落的仿古厅堂,搭配古风服务着装、定时曲艺展演,跳出了传统餐饮“重菜品、轻体验”的单一模式,构建出“美食+文化+场景”的全新消费场景。独特的江南氛围感迅速引爆市场,开业门店长期位居商圈美食榜单前列,排队用餐成为常态,一举成为深圳现象级网红餐饮品牌。

借着流量红利,南京大牌档快速铺开市场,巅峰阶段在罗湖、福田、宝安、龙华四大核心城区布局五家直营门店,全部入驻城市高端商业综合体,占据优质客流入口,成为深圳市民及外地游客体验金陵风味、感受江南文化的标志性门店。11年间,品牌伴随深圳餐饮行业迭代成长,也完整经历了从爆红出圈到热度消退、从稳定盈利到持续亏损的行业周期。

但自2023年起,品牌颓势持续凸显。网红流量红利彻底退去,门店客流大幅下滑,消费者口碑分化加剧,单店营收持续走低。为缓解经营压力,品牌开启收缩式经营,但受核心短板制约,经营颓势难以逆转。进入2026年,门店亏损进一步扩大,品牌最终选择全线停止续约、关停所有门店,十一载深圳布局正式落幕。

业内人士分析指出,短期合约到期只是表面理由,长期市场适配不足、核心竞争力弱化、经营模式积弊凸显,才是南京大牌档彻底退出深圳市场的根本原因。



IPO 观察

2026年上半年,国内头部内容社区小红书正式进入港股IPO静默申报窗口期,市场机构普遍给出310亿美元估值预期,公司有望拿下本年度港股规模最大的互联网上市项目。资本市场对小红书4亿用户、千亿电商GMV的增长故事高度期待,保荐机构、资本投资方均预判其上市进程将顺畅推进。谁也曾预料,一桩源于实控人管理层“贪小便宜”、试图削减期权兑付成本的普通劳资纠纷,会演变为直击上市根基的系统性合规危机。

6月28日,小红书原商业化华南直销负责人陈浩,向港交所上市部、香港证监会同步递交实名举报材料,完整附上劳动仲裁、一审二审判决书、期权诉讼卷宗、离职证明、数十名受害员工佐证资料,证据链完整清晰,直接打斷小红书平稳上市节奏。

广州中院出具终审判决, 明确认定小红书违法

整件事的导火索,始于实控人毛文超、瞿芳团队为压缩人力开支设计的套利机制。2022年陈浩入职小红书境内运营主体薯一薯二文化传媒(上海)有限公司广州分公司,担任商业化核心管理岗,薪酬总包包含境外离岸主体发放的限制性期权,按照公司内部制度,员工入职满两年即可分排行权50%期权,这也是互联网行业绑定核心人才的常规激励方式。在职期间陈浩持续超额完成业绩指标,团队年度考核全部达标,距离首批期权成熟兑付仅剩5个月时,公司突然以“不胜任岗位”为由单方解除劳动关系,并在离职证明标注“汰换”字样,直接清零其全部未行权期权。

口味壁垒难以打破, 地域饮食文化存隔阂

餐饮立业,味道为本。南京大牌档折戟深圳,最核心的底层症结,在于金陵菜系风味与岭南饮食文化的天然错位,且品牌长期固守江南北味、拒绝本土化改良,最终丧失本地复购根基。金陵菜隶属江南风味体系,菜品主打鲜甜软糯、醇厚浓郁,盐水鸭、鸭血粉丝汤、糖醋排骨、美龄粥等招牌菜品甜度偏高、油脂偏重,贴合长三角居民长期形成的饮食偏好。而深圳根植岭南饮食体系,本地主流消费群体长期推崇清、鲜、淡、雅的饮食理念,追求食材本味,对高糖、重油、厚重膩口菜品的接受度极低,南北饮食审美与饮食习惯存在天然鸿沟。

品牌入驻初期,消费群体以猎奇打卡的年轻人和游客为主,消费核心诉求是体验新鲜场景,尝试特色风味、口味适配性不足的短板被流量红利掩盖。但餐饮经营是长期赛道,短期打卡流量无法支撑长线经营。历经11年市场沉淀,口味水土不服的问题全面暴露,各大消费平台差评集中指向口味偏甜、过于油腻、不符合本地饮食习惯,“尝鲜一次、不再复购”成为多数本地消费者的共同选择。

更为关键的是,面对鲜明的地域口味差异,南京大牌档始终坚持原汁原味的金陵出品标准,固守“不改良、不调整、不创新”的产品策略,从未针对岭南消费习惯优化菜品甜度、油腻度,也未研发适配本地市场的创新菜品。在一众主动本土化改良、贴合本地需求的外来餐饮品牌对比下,其僵化的产品思维,彻底切断了扎根深圳市场的群众基础,最终沦为游客专属的一次性打卡餐饮。

重资产模式负重前行, 一线成本压力压垮经营

口味错位是深层内因,重资产直营的粗放经营模式,则是导致品牌在深圳持续亏损、最终退场的直接诱因。

多年来,南京大牌档始终坚持全直营、零加盟的扩张模式,门店以300至500平方米大店为主,配套完整仿古装修、演艺设备、场景陈设,属于典型的重投入、高固定成本业态。这套成熟模型在长三角大营市场,依托稳定客流、高复购率和成熟供应链,能够实现良性盈利循环,但复制到深圳一线城市市场,经营风险被成倍放大。

在深圳的南京大牌档的5家门店均选址深圳核心高端商圈,当客流从“网红打卡”转为常态后,翻台率下滑无法覆盖固定支出,导致持续亏损。其一,核心商圈成本居高不下。深圳高端商业体租金、物业费用常年处于高位,大体量门店带来巨额固定租金支出。其二,沉浸式场景带来高额人力成本。相较于普通餐饮,品牌需要配置专职演艺人员、古风服务人员、多班组后厨人员,人力编制更大、薪资成本更高,在行业人力成本逐年上涨的背景下,盈利空间被持续压缩。



南京大牌档11年深圳征程黯然落幕,并非江南菜系的市场失败,而是传统地方餐饮粗放式跨区域扩张模式的阶段性终结,为全国特色餐饮品牌全国化布局提供了深刻启示。

餐饮扩张 要守正更要变通

南京大牌档11年深圳征程黯然落幕,并非江南菜系的市场失败,而是传统地方餐饮粗放式跨区域扩张模式的阶段性终结,为全国特色餐饮品牌全国化布局提供了深刻启示。

运营思维僵化滞后, 错失新生代消费红利

产品固化,模式沉重之外,品牌迭代迟缓、用户运营缺失,是南京大牌档逐步被深圳市场边缘化的深层症结。

11年间,深圳餐饮市场完成多轮消费升级,消费主力从90后转向00后新生代,消费需求从场景猎奇、文化打卡,转向高性价比、轻量化、常态化、个性化消费。市场竞争也从单一菜品比拼,升级为产品、体验、服务、运营的全方位综合角逐,新式餐饮品牌不断涌现,分流传统老牌餐饮客流。

反观南京大牌档,11年经营几乎一成不变。产品端常年依赖固定经典菜品,新品迭代停滞,无法满足年轻消费者寻求求变的需求;场景端,曾经独一无二的古风沉浸式体验被行业广泛复制,差异化优势彻底消失,老旧场景、固定演艺形式不再具备吸引力。

在用户运营层面,品牌短板更为突出。门店长期依赖商场自然流量和存量网红流量,未搭建会员体系、私域社群、老客留存机制,缺乏常态化营销推广与内容推广,完全丧失主动获客、锁客能力。随着新生代消费群体崛起,南京大牌档逐渐被贴上“老旧网红店”标签,新鲜感退去后,便彻底脱离主流年轻消费市场。

当同行品牌持续贴合潮流、更新产品、创新营销、深耕用户时,南京大牌档依旧固守传统经营思维,被动等待自然流量,最终在深圳激烈的市场竞争中持续流失客流,萎缩市场份额。

小红书 IPO 冲刺遭遇前员工实名举报

一场小额劳资纠纷引爆千亿上市雷区

事后陈浩多方沟通协商补偿,但小红书管理层态度强硬,仅愿意支付基础“N+1”补偿金,刻意回避价值近200万元的境外期权损失。背后核心动因,便是实控团队贪图短期成本,想要省下这笔期权兑付支出:依靠VIE架构境内外主体割裂的操作,以诉讼抗辩切割权责,逼迫员工放弃高额期权索赔。协商彻底破裂后,陈浩启动完整司法维权,历经劳动仲裁、三轮庭审、多轮调解,两年多的司法拉锯中,小红书始终坚持极端抗辩策略,全然无视长期合规风险。

2026年初广州市中级人民法院出具终审判决,明确认定小红书单方解约行为违法,判令企业赔付陈浩合计85万元,其中包含66.15万元境外期权损失,该案也成为国内首个穿透VIE架构、认定境外期权属于劳动报酬的标杆司法判例。拿到胜诉判决、锁定全套司法证据后,陈浩捕捉到小红书秘密准备IPO的关键节点,选择实名举报。原本只是实控人为省下百万元期权赔付的“精打细算”,最终演变成冲击数百亿美元上市估值、拖累整体上市进程的重大舆情与监管风险事件,充分印证企业实控人因小失大的短视决策。

本次广州中院穿透式判决直接推翻这种套利风险,明确VIE架构下实控人统一控制的境外期权属于劳动报酬,企业恶意解约剥夺行权权益必须全额赔偿。倘若50余名同类员工同步发起仲裁诉讼,小红书将面临数千万元的一次性赔付计提,直接冲击招股书财务数据真实性。港股上市审核对ESG劳工合规,或有负债披露具备硬性核查要求,实控人为贪图零散期权兑付成本,放任系统性用工违规,导致上市前爆出批量劳资纠纷隐患,严重损害资本市场对企业内控治理能力的信任。

第三层核心矛盾,是实控人管理层重短期成本管控、轻长期合规建设,企业治理逻辑与上市公司标准严重脱节。冲刺境外IPO的企业,其内控合规、劳动者权益保护是监管的核心核查项,要求企业建立长期、稳定、统一的经营与用工规则。但小红书实控团队的经营决策始终优先短期利润压缩,为省下单笔员工工期赔偿,不惜在法庭上出具与上市申报完全冲突的书面陈述,法务、管理层均未预判其背后巨大的合规连锁反应。资本市场投资者担忧,实控人这种“为短期小钱牺牲长期合规底线”的行事风格,未来上市后可能出现更多财务、信息披露层面的短视套利行为,严重削弱企业长期估值逻辑。简单来说,实控人累计几十万元、上百万元的人力赔付小钱,却赌上数百亿美元上市估值、多年资本筹备周期,短视成本管控思维制造出无法逆转的合规牢笼。

双向整改化解危机, 重构长期合规发展体系

小红书当前深陷IPO合规困局,所有问题的起点均来自实控团队贪图短期用工成本、双标套利的短视决策,想要扫清上市障碍、修复资本市场与员工信任,必须彻底扭转“重短期成本、轻合规底线”的经营思路,从企业自身、互联网行业、资本市场监管三层路径完成整改转型。

从小红书自身层面来看,首要任务是实控人放弃短期成本算计,主动直面历史遗留问题,全方位闭环合规风险。第一,针对VIE架构信披矛盾,实控人牵头联合保荐机构、境外专项律师,向港交所出具专项合规说明,坦承此前诉讼对立场口径是出于短期赔付抗辩的短视决策,并非主观刻意虚假披露,完整统一全场景下境内外主体由实控人统一控制的官方表述,梳理全部司法、工商、诉讼文件,杜绝再出现两套对冲说法,消除监管层最关切的信披硬伤。

2026年以来,A股银行板块持续承压,截至7月9日收盘,42家上市银行集体破净。银行股股价调整之际,各路资金态度分化,今年以来不少资金对该板块进行增配,也有一些资金根据自身考量选择减持。业内人士认为,未来险资对于银行板块的配置比例与投资力度仍具备进一步提升空间。

常熟银行获国资密集增持

近期常熟银行迎来密集增持:两家市属国资企业合计增持该行超3000万股,省属国资、险资同样对其积极布局。

常熟银行公告显示,为提升持股比例,支持地方法人金融机构做大做强,常熟市投资控股集团有限公司于6月23日至7月2日合计增持该行股份1458.23万股,持股比例较3月末提升0.40个百分点,至4.38%。与此同时,江苏江南商贸集团有限责任公司于6月9日至6月30日合计增持该行股份1712.86万股,持股比例较3月末提升0.47个百分点,至3.84%。

早在今年5月,江苏省属上市企业江苏有线发布公告称,拟购买常熟银行不超过3.5%的股权,总投资不超过9亿元。不到一个月,江苏有线再度发布公告,宣布上调投资规模,增持上限由3.5%上调至4.5%,总投资金额从9亿元追加至12亿元。

截至一季度末,常熟银行前十大股东中持股比例超4%的仅交通银行、江苏金融投资有限公司,若江苏有线足额完成增持,持股比例仍将提升至4.5%,有望跻身该行前十大股东行列。此外,一季度东吴人寿增持常熟银行超1200万股,截至一季度末,持股比例增至3.33%。

国资股东向来是银行股权结构中的压舱石,近年来多家国资企业持续增持银行股,进一步夯实了银行的经营稳定性。例如,邮储集团增持邮储银行、江苏交通控股有限公司增持南京银行、光大集团增持光大银行等。

险资倾斜权益配置

放眼整个A股银行板块,险资因低风险偏好、依托长期配置需求,持续偏好优质银行资产,这也是上半年较为突出的资金投资主线。

Wind数据显示,截至一季度末,险资合计现身超600只个股的前十大流通股股东名单,持股数量明显增加。银行股是险资重仓的方向,持股数量最多的10只个股中,银行股占据大头,平安银行、兴业银行、华夏银行等均在其中。

从具体机构来看,中国人寿是一大加仓主力,一季度新进入杭州银行、上海银行、江苏银行的前十大流通股股东名单,一季度末持股比例分别为2.89%、2.82%、2.14%。新华保险也在一季度将邮储银行和中国银行纳入其重仓股名单。

截至一季度末,保险公司在股票市场的资金运用余额为3.84万亿元,占比有所提升,反映出险资在资产配置中对权益类资产的倾斜力度在加大。

“预计险资未来权益组合仍将维持哑铃型配置:一端高股息资产稳定净投资收益,另一端发挥耐心资本优势,前瞻布局优质成长性资产。”中金公司保险行业分析师毛晴晴表示,银行等传统高股息板块仍是险资重要配置方向。

银行板块料迎长期配置增量

今年以来,银行板块整体表现欠佳,截至7月9日收盘,申万一级银行指数下跌8.94%,浦发银行、农业银行、瑞丰银行等约10家银行跌幅超10%,板块整体处于低位低位。

业内人士表示,银行股当前估值处于近一年来最低水平,且股息率较高,是配置型资金入场的合意位置。7月银行股表现有望转好,半年报业绩是关键边际变量,银行业绩预计延续一季度稳中向好的态势,同时板块的资金面压力也将相对缓解。

从增配趋势来看,险资权益投资占比的提升为银行板块带来潜在增量资金。国泰海通证券银行首席分析师马婷婷表示,结合当前低利率环境下险资对高票息资产的迫切需求,预计未来险资对银行板块的投资力度将进一步加大,长期资金的人场也将持续优化银行股权结构,并为该板块带来长期的配置增量。

不过,在增量资金进场的同时,部分存量资金正在从银行板块中撤出。例如,青岛海尔产业发展有限公司为优化资产结构,聚焦主业发展,拟减持青岛银行1.07亿股。中国证券金融股份有限公司也在减持,截至一季度末,兴业银行、北京银行等银行股的前十大股东名单中,已不见其身影。

盐城精准推送移民管理服务助力新能源企业扬帆出海

7月8日,盐城举办深化移民管理服务助力新能源企业融通出海专题活动,多部门联动送政策、解难题,护航本地新能源产业国际化发展。

活动设在盐城市产业发展服务中心,全市相关部门及40余家新能源企业代表参会。盐城边检站联合盐城市经济开发区公安分局,围绕企业涉外经营痛点,解读出入境、通关专属惠企政策,现场收集业务难题并针对一出具办方案,赋能企业拓展海外市场。

本次活动重点服务盐城市新能源汽车上下游涉外企业。不少企业长期面临海外人员办证、出口通关等难题,专场服务实现政策直达、问题速办,切实消除企业跨境经营后顾之忧。

南京雨花台区市政养护 扎实做好汛期道路巡查管护

进入七月汛期,强降雨多发易造成路面破损、积水隐患。南京市雨花台区道路事业发展中心养护单位全面开展全城道路巡查养护工作。养护人员加强主干道、人流和车流量较大路段巡检,细致排查坑槽、裂缝、沉降等病害,同步清理路面雨水口杂物,避免积水冲刷损毁路面。巡查中发现破损路面即刻开展修复补作,消除雨天行车安全隐患。养护队伍实行全天候动态路面巡检机制,紧盯气象预警加大雨后巡路频次,随查随修,闭环处置各类路面问题,以精细化路面养护筑牢汛期出行安全防线。

连云港读书研究会 举办“党员先锋在我心中”朗读会

2026年7月6日,连云港市读书研究会、连云港新华书店在新华书店营业大厅联合举办“党员先锋在我心中”朗读会,进一步丰富读书会会员阅读、朗读生活。

活动中,最大的朗读者88岁,最小的8岁。15名来自市在校学生、公务员、退休人员、企业职工及朗读爱好者,现场满怀深情地朗读了《他是第一个报名的志愿军》《血肉筑成了一座丰碑——致敬董存瑞》《铭记少年志魂——追忆刘胡兰》《雷锋的故事》《一只小船和一个大党的故事》等缅怀、歌颂党员先锋的作品,抒发了朗读者对“党员先锋”们的怀念和敬仰之情,表达了要坚守党的信仰、学习党员先锋品质、发扬伟大建党精神的心声。

招租公告

象房村57栋载体,面积2226平方米,现对外招租,意向承租人可在10个工作日内与南京太平里历史文化保护开发有限公司联系。电话:52201611。

银行股『破净潮』下, 长线资金悄然布局

殷 然