

今年1月，虎头局曾经官宣了一轮新融资消息，三个老投资方支撑起了一个“数千万人民币”规模的B轮。并且由于临近年关，再加上从12月“集体阳康”开始经济学界就不断渲染“市场复苏看春节”的论调，人们在按照时间线归纳这次投资事件的时候还慷慨地送上了一个好彩头：新消费赛道迎来了“开门红”。

这次融资的意义远远不止如此。

2022年底，“虎头局资金链断裂”这个传言不断在全国各地找到“实锤”：老家长沙，供应商集体门店维权；消费重镇川渝，门店在赔偿40小时工时费作为“遣散费”后集体歇业；广州珠江新城，虎头局办公室的玻璃门被贴上了印有“欠血汗钱不还言而无信”的大字报，据说来自是装修工程承包商。这些爆料的评论区又无一例外地变成了前虎头局员工们的“临时工会”，欠薪崩盘的起始点被精确回溯到了9月份。

虎头局曾经就此进行过官方回应，他们表示工资调整仅限于“部分非一线员工”且“占比较小”，供应商尾款问题也正在“积极沟通”，但更多人相信“真相”藏在11月出现在虎头局官方公众号上那篇推了又删的公告里。那篇推文除了包含人们意料之中的“退出部分区域市场”，还提出了“即将开放加盟”的计划，《虎头局事业合伙人申请书》悄然上线。

人们将此举和喜茶正式关闭全部的下沉门店“喜小茶”、开放“事业合伙人”的决策联系在一起，整个新消费市场沉浸在浓浓的“苦行军”氛围当中——消费基金们哭诉“募资困难”，投资人发现“项目没办法退出”，品牌们不再死磕“直营”背后那“微不足道”的消费者好感。

在年初的那次融资传播里，很多人默契地在评述里增加了一条“反击从现在开始”的暗线。“回暖”“救命”“争取时间”等关键词频繁出现，很多人试图用这次融资论证消费市场走出低谷的必然性。

3月30日晚，一段时长1分18秒的视频出现在了小红书上，并迅速在即刻、微信等社交平台上快速传播。作者疯狂产品Jason用略带沉重的语气发布了如下信息：虎头局处于“倒闭”状态；员工欠薪已达4个半月；算上供应商货款、贷款、工资、房租，总欠款额度可能高达2亿人民币；从去年4月开始虎头局已经累计裁员1000余人。

广州探店|吃到虎头局渣打的盘挞了!绝绝子



2021年3月17日 呜呜呜广州终于虎头渣打饼干了!!立马跟闺蜜跑去广州打卡买买买了!! 店名:渣打饼行 #虎头局渣打饼行 地址:广州1号线体育中心B出口 均价:10+丰俭由人 菜单推荐 嗲嗲盘挞 8/只 这次专...

小红书

【虎头局渣打饼行】高颜值包装的中式点心



2021年3月9日 首页 社区精选 业务合作 视频上传 创作者服务 新闻中心 关于我们 社会责任 加入我们 中文 【虎头局渣打饼行】高颜值包装的中式点心 俗话说:酒香不怕巷子深。虽然这家店不是位于很繁...

小红书

长沙排名第一的虎头局渣打饼行终于来广州啦



2021年1月28日 做完验路过看到体育东竟然新开了【虎头局渣打饼行】!之前去长沙的时候朋友就给我买的这家老婆饼和提子麻薯真的超级好吃~

投射到资本市场上，虎头局更呈现出一种“莽到底”的状态，创造出了很多惊人的数字：2020年，虎头局在开店不到半年之后单店月收入上探到127万、坪效比超过2万；2021年2月，虎头局完成了天使轮融资；2021年4月完成了Pre-A，投资方为唐彬森的挑战者创投和红杉；又过了4个月，红杉再次出手，拉上IDG、老虎、GGV和天使投资人宋欢平，当时有说法是，本轮投后估值超过20亿元。

有媒体按照当时的品牌规模粗略计算，虎头局的单店估值最高时期达到了3.75亿元，而同期喜茶的单店估值“仅为”7151万元、奈雪的单店估值仅为2509元。

这样的故事开头，让虎头局“整个2022年没有进行任何一笔融资”这件事变得“无可厚非”：据公开数据显示，整个2022年“糕点烘焙”赛道总共只发生过2次投资事件，最高估值也仅仅为1.5亿美元；即使将标签放大到“烘焙食品”领域，整个2022年发生的投资事件也仅仅为13起，其中最大一笔金额为奈雪战投乐乐茶，估值为12.03亿人民币。

换句话说，2021年7月之后，市场中绝大部分的机构已经“匹配不上”虎头局了。

迷茫的门外汉

可虎头局能改变的，也仅仅只有消费者心智。一个重要的佐证是，横向对比快消餐饮品牌，尤其是对比同样在“娱乐消费”和“刚需消费”两个场景通吃红利的茶饮、咖啡品牌，“新中式烘焙”概念的出现，虎头局、泸溪河、墨茉点心局的并立仍然没有改变烘焙行业特有的“高成本”特征。

海通证券曾经通过中性假设测算得到了一组数据：中式烘焙门店想要达到月收入75

万元，月坪效达到1.25-1.5万/平米这个理想状况，那就对应需要在一二线城市的核心商圈拥有50-60平米的营业面积——根据中国房地产指数系统商铺租金指数对全国重点城市主要商业街和典型购物中心商铺租赁样本的调查数据，2022年下半年全国重点城市100条商业街商铺为样本标的构成的百大商业街（百街）商铺平均租金为24.53元/平方米/天，可计算得出50-60平米核心商圈的店租成本为每年43.2万元到53万元之间。

再根据窄门餐眼提供的数据，即全部35家在营门店中81%为商场店的分布情况，虎头局的运营硬成本只高不低。

作为对比，国泰君安曾经根据模型测算出，成熟的新式茶饮门店坪效均值则能达到9.1万元/平方米，经营利润率接近30%，净利率超过17%。此外，根据克莉丝汀、奈雪此前公布的招股书数据推算，新烘焙门店的人力成本与新茶饮门店相比高出20%左右。

改造不同步，带来的直接影响是新中式烘焙们普遍“带着镣铐跳舞”——烘焙的本质意味着大量现金流被占用，资本介入意味着拥有了持续增长的压力，两个BUFF叠加让“不断拉长长板”，即不断放大“营销组合拳”的一面成为仅剩的可行策略——进而又造成让消费者场景和商品实际价值逐渐错配。

2022年4月，虎头局在创纪录的单月开店14家后，在大众点评、小红书上开始收获大量差评，并且这一阶段出现的差评拥有相同的叙述框架，即“指出网红营销感过浓影响了消费体验+商品实际使用后的体验远低于预期”，以至于虎头局曾经通过官方社媒多次致歉，承诺“从未、也绝不会假装排队”。

同样的错配也给另一个网红烘焙品牌“墨茉点心局”带来过负面影响，例如2021年10月，墨茉点心局武汉首店开业时，曾就顾客排队过长未买到心仪点心公开致歉，并称“限购不是饥饿营销，主要是产能不足”。