

餐饮趋势 | 宝贝经济崛起，亲子餐厅市场商机无限？

2016 年中国正式实施「二胎政策」，同年出生人口数量高达 1846 万，同比增长 11.5%，创 2000 年以来出生人口新高。2017 年全国出生婴儿数回落为 1758 万，但仍然录得过千万增长。（数据来源：国家统计局及国家卫生健康委员）

短短两年内人口增长已经达到 3.6 千万，母婴市场迎来人口红利，儿童无疑逐渐成为了家庭消费的核心，餐饮创业者及经营者不可忽视宝贝经济为餐饮业界带来的潜在商机。

什么是宝贝经济？

宝贝经济指的是以满足孕产妇和 0-14 岁婴童的需求为主的经济主体，目前消费群以“80-90 后”的新一代妈妈为主，她们对价格相对敏感，不过品质和服务素质才是她们消费的先决条件。她们的消费决策能影响到整个家庭、甚至关联到几个家庭的消费领域。宝贝经济成为经济发展新风口，越来越多创业者想尽办法在这个高达 2.7 万亿元的消费市场分一杯羹，餐营者如何帮助餐厅突围及争夺这块市场？如何让餐厅更容易获得宝贝市场用户的青睐？ASIG Design 杰璐设计工作室今天跟大家分享一些创意实用的设计要点和意见，希望能够帮助您的餐厅成为高人气的儿童餐厅、亲子餐厅或家庭餐厅。

幼童是餐厅的理想目标客户群吗？

儿童进餐分量和价钱通常都比成人少，为什么儿童是餐厅的理想目标客户群？原因很简单，父母消费必定以孩子为先，他们只选择令宝宝感到舒适和快乐的餐厅环境，所以儿童对成人消费的影响力举足轻重。孩子们都是忠心的消费客户，喜欢重复做同样的事情，一旦喜欢上您的餐厅，可能未来几年都会喜欢它，甚至选择您的餐厅作儿童生日派对或家庭聚会等庆祝活动。关键是餐厅必须提供适合的餐饮设施，让家长能够安心吃饭，孩子们得到免费娱乐。此外，幼儿家庭一般进餐时间不长，这就意味着餐厅的翻台率可以增加。其实家长心目中只有「家庭餐

厅」和「非家庭餐厅」之区别，父母绝不考虑不适合儿童的餐厅环境。如果餐厅员工对待孩子们如小公主和小王子般、提供有水准的食物和儿童餐选择、设有安全的儿童餐饮设施，必定能俘虏家长们的心，提高这群核心客户忠诚度及回头率。



很多人以为要经营一所“儿童友好”亲子餐厅所费不菲，但其实有很多简单可行的方法：

方法一：萌萌的儿童餐菜单设计

设计有吸引力的儿童菜单要点如下：

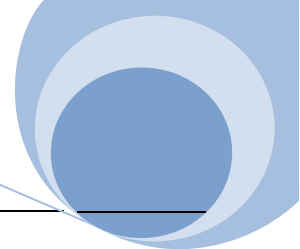
菜单颜色必须鲜艳夺目

菜单包含填色游戏、短篇故事或有趣图案，让儿童在等待食物时能得到娱乐

加入儿童餐菜色照片，帮助未能阅读文字的孩子自己点餐

确保儿童餐食物看起来有吸引力，并且与照片看起来完全一样

使用有创意好听的儿童餐名称



除了菜单设计外，制定有新鲜果汁、甜点和合理价格的儿童套餐也很重要，儿童餐分量较小，因此价格应该是常规的一半。如果您的预算有限，可以把菜单和有趣的图案简单的打印在 A4 纸上。不要忘记在社交媒体、餐厅网站上发布完善的儿童餐和餐厅菜单，因为大多数父母习惯在到达餐厅前，先在网上做菜单资料搜集。

キッズメニュー

※キッズメニューのご注文は、小学生以下のお子さまに限らせていただきます。
※料理内容が一部変わることがあります。

おこさますし
おもちやつき
420円(税込453円)

おこさまからあげすしランチ
おもちやつき
420円(税込453円)

おこさまカレー
おもちやつき
420円(税込453円)

キッズうどん・そば
200円(税込216円)

キッズアイス (バニラ・チョコ)
120円(税込129円)

あんしんメニュー

アレルギーに対応したおこさまにやさしいメニューです。

あんしんカレー
おもちやつき
520円(税込561円)


すりおろし緑黄色野菜たっぷりカレー
すりおろし緑黄色野菜(にんじん・かぼちゃ・ピーマン・トマト)と、じゃがいも・玉ねぎなどの野菜がたっぷりはいった“安心”なカレーです。

食べておいしいそしてヘルシー♪
カルシウム・鉄分を強化し、その吸収を高める効果をもつ、ビタミンCがたくさんとれるデザートです。


★アレルギー物質の特定原料7品目は使用しておりません。

たまご	にゅうせいひん	こむぎ	そば	らっかせい	えび	かに






KID'S MENU




All kids meals include a fountain drink or one serving of milk.

Ages 10 and under. \$6
Please add \$1 for juice.

start



end



What do you think the picture will be? Connect the letters A to Z to discover a creature from long ago. Then you can use your crayons to make it unique!


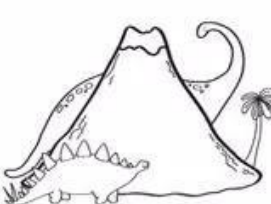
Breakfast

One egg*, two slices of bacon and fresh fruit.

Two animal pancakes, one egg*, choice of bacon or sausage, and fresh fruit.

Three animal pancakes, fresh fruit and a slice of bacon.

What is your favorite food?
Draw it here!

WORD SEARCH

CHEF	MEAL	ORDER
COOK	APRON	DESSERT
BAKE	OVEN	MUSTACHE

R	T	G	A	N	K	P	F	M	D
Z	B	J	G	M	C	D	V	U	E
M	E	A	L	T	H	R	P	S	S
L	Y	M	K	B	E	J	D	T	S
B	N	D	P	E	F	Z	F	A	E
J	C	Y	F	X	S	V	M	C	R
P	O	C	M	T	Y	R	O	H	T
N	O	R	D	E	R	X	V	E	F
Y	K	T	K	Z	L	N	E	P	S
W	L	S	A	P	R	O	N	C	J

*These items can be served raw or undercooked. Warning: Consuming raw or undercooked meats, poultry, seafood, shellfish, or eggs may increase your risk of food-borne illness.

方法二：规划专属孩子的活动空间

根据您的资金和餐厅空间大小，为孩子规划不同的玩乐空间：先决定餐厅哪个部分划分为儿童游乐区域，确保餐厅的任何一个位置都可让家长看到孩子。孩子安全对父母来说非常重要，他们想随时看到孩子。

如果资金比较紧张，可在地板上铺软垫，多放些彩色的大枕头、玩具如：积木、纸、颜色笔、游戏、过家家、着色书等，让孩子们集中在同一个区域活动。



如果资金比较充裕，您可以设计儿童游戏室，放置平板电脑、儿童游戏机。如果餐厅空间比较大或有露台花园，可以利用它作为儿童游乐场，摆放秋千、跷跷板、滑梯、蹦床等。但您必需确保设施安全，每天检查有没有尖锐危险物品，避免摆放容易致呛到和窒息的小玩具等，最好安装无死角视像监控。



方法三：优质专业的餐厅服务

您的餐厅员工必须学会尊重孩子，如果服务员对儿童表现不耐烦或粗鲁，会严重破坏整个用餐体验。对员工进行培训和教导他们如何跟小孩互动，可以为客人留下良好的品牌印象。餐厅服务员是否对待小孩到位，单看小孩子的脸就足够了，因为他们不会假装。孩子们喜欢模仿成年人，希望得到像成年人一样的对待，因此您的员工应该：

当他们点餐时，直视孩子和他们父母的眼睛

首先询问儿童想要订什么餐，然后才跟父母确认是否同意订单

告诉他们游戏室和儿童游乐场在哪里

询问父母是否有特殊要求，如：大桌子，高餐椅等

训练员工帮助客人恰当选菜，提供适当意见帮助客人选择儿童菜色

每位家长都会为因员工对孩子的耐心和善意而对餐厅加分，如果他们喜欢您的食物，一定会再次光临您的餐厅。



方法四：亲子餐厅的必需品

儿童高餐椅

儿童餐具（盘子，勺子，杯子.....）

独立母婴室

在厕所摆放小凳子，让孩子站在上面轻松洗手

儿童高餐椅不仅让孩子和大人可共同进餐，而且还可以帮他们安坐好，对父母、餐厅其他用餐者都有好处。



方法五：推出儿童优惠和促销活动

每周推出一天“儿童欢乐时光”优惠，让孩子免费享用甜点、新鲜果汁或茶点

购买儿童套餐可获得一份小玩具，就像麦当劳一样

送餐服务一定要注意精美外带包装

推出非繁忙时段亲子优惠、家庭用餐活动优惠，让餐厅常满

周日全天优惠，12岁以下的儿童免费用餐

举办儿童主题娱乐活动，如：儿童生日派对、小丑扭气球和魔术表演等



方法六：快速上菜

如果您的餐厅没有儿童游乐区域，请注意快速上菜的重要性。小孩子饿了就会缺乏耐性，桌上的蜡笔和图画纸最多能让他们安坐 10 分钟，如果餐厅可以在上菜之

前提供一篮面包（西餐厅）或小盘开胃前菜，就可以减少儿童因饥饿而发出的啼哭，让父母和其他客人安心用餐。



虽然不少人依然觉得食物水准才是顾客进店的先决条件，但是宝贝经济的蓬勃发展不仅引领了新的消费趋势，还将带动新一轮的消费升级。婴童整体消费需求庞大，而且每年人口以过千万增长，所谓肥水不流外人田，您是否愿意为餐厅装备好迎接这块肥田呢？

