NCBD
餐宝典 New Catering Big Data

2025-2026
餐饮闭店率白皮书

研究方法

本白皮书主要采用行业深度访谈、桌面研究以及用户调研等方法，结合NCBD自有餐饮数据监测模型。

- 对部分公开信息进行筛选，通过对行业专家、相关餐饮企业、餐饮服务企业与消费者等进行深度访谈，辅助使用AI、了解行业主要情况，获得需要的数据与观点。
- 对企业官方发布信息进行甄选，包括企业官网、微信公众号、官方微博等。
- 对相关公开信息进行筛选、参照用户调研与访谈数据，最终通过桌面研究获得行业规模的数据。包括政府数据、行业公开信息、企业年报、行业专家公开发表的观点等。
- NCBD自有的数据监测，通过对线上消费者公开的消费行为进行监测，获取相关公开数据。

本报告于 2026-08 由 NCBD（餐宝
更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

关于品类闭店率

餐饮品类闭店率是衡量特定餐饮细分品类门店经营存续稳定性、市场竞争烈度与行业生存压力的核心运行指标，指在既定统计周期内，某一界定清晰的餐饮品类项下，永久性终止经营活动的门店数量占该品类同期基准经营门店规模的比值，通常以百分数形式呈现。在本白皮书中，闭店率指门店开设满一年以后的存活情况。闭店率越高，表明该品类企业/门店的存活情况越差；闭店率越低，表明该品类企业/门店的存活情况越好。

特别强调

1、品类闭店率不等于品牌闭店率；品类闭店率低不代表单个品牌的闭店率低；同样，品类闭店率高不代表单个品牌的闭店率高；

2、不同区域、不同省份、不同城市，品类的闭店率可能存在差异；

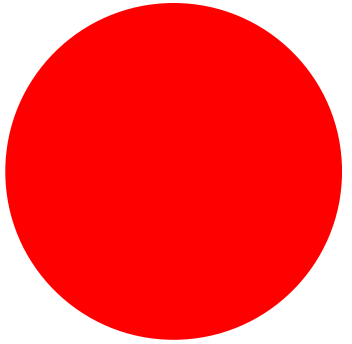
3、闭店率仅代表过去一年该品类的发展情况，不代表对未来的预测；

4、因统计口径的差异，本白皮书中所提供的闭店率与部分企业或机构所指的闭店率有所不同；

5、本白皮书中闭店率仅供参考，不代表任何实际投资建议；

6、创业有风险，投资需谨慎!

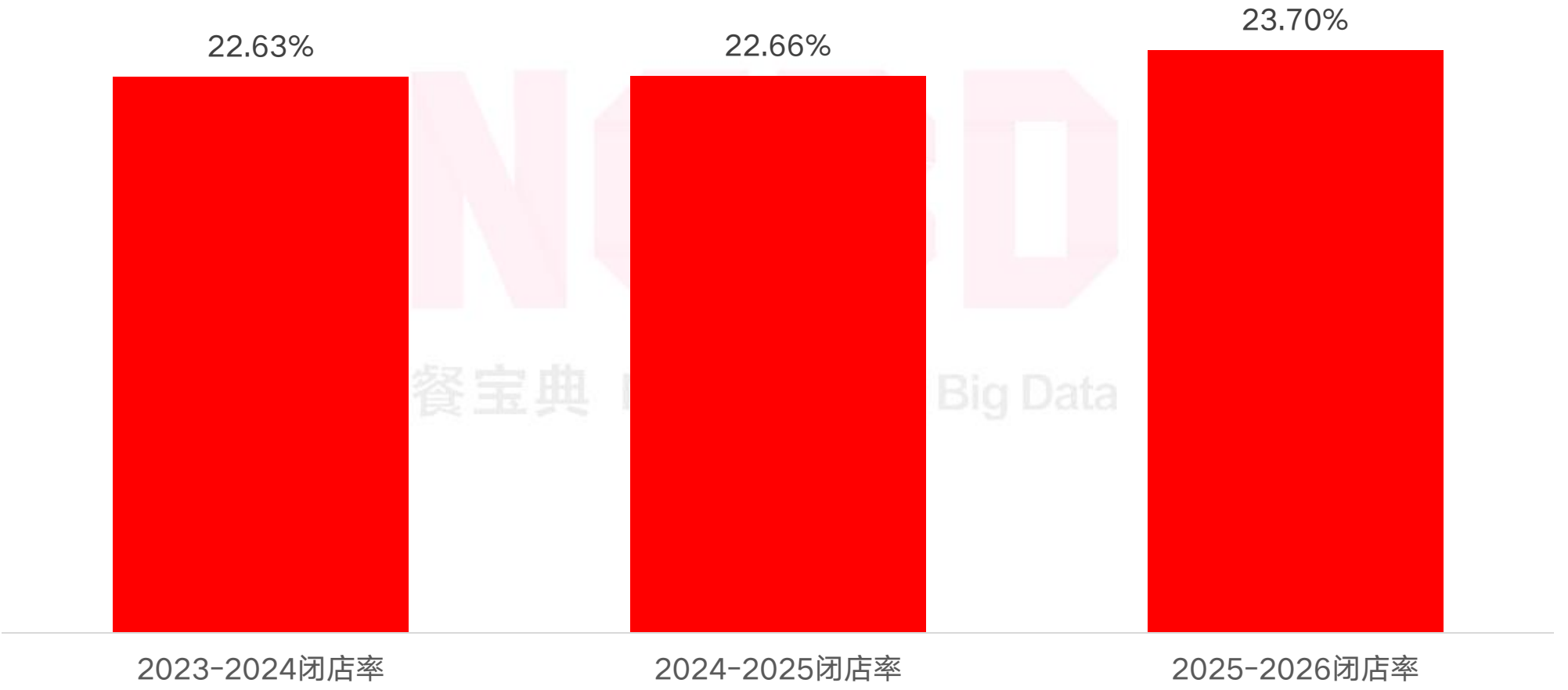
本报告于 2026-08 由 NCBD（餐宝
更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net



第一部分：2025—2026年度品类闭店率

2025——2026年，中国餐饮行业平均闭店率较前两年小幅上升，行业平均闭店率为23.70%

近三年餐饮行业闭店率



更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

2025—2026餐饮品类闭店率及变化情况（1—10）

NCBD 餐宝典 New Catering Big Data

排名	品类	2025—2026闭店率	闭店率同比变化量（个百分点）
1	啫啫煲	40.4%	/
2	小龙虾	33.1%	-4.1
3	炸串	31.8%	1.5
4	牛杂	31.3%	1.9
5	串串香	30.7%	1.2
6	牛排	30.5%	4.9
7	拌饭	30.4%	-0.4
8	胡辣汤	30.0%	2.5
9	臭豆腐	29.7%	1.4
10	牛蛙	29.6%	-2.4

数据来源：NCBD；啫啫煲品类为首次监测

2025—2026餐饮品类闭店率及变化情况（11—20）

NCBD 餐宝典 New Catering Big Data

排名	品类	2025—2026闭店率	闭店率同比变化量（个百分点）
11	螺蛳粉	29.1%	-1.1
12	砂锅菜	28.8%	1.1
13	焖锅	28.8%	3.3
14	锅盔	28.5%	0.5
15	冒菜	28.5%	0.0
16	肠粉	28.4%	2.6
17	黄焖鸡	28.3%	-3.1
18	烤鸭	28.3%	2.3
19	麻辣烫	28.2%	-2.8
20	麻辣香锅	28.1%	-2.3

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

2025—2026餐饮品类闭店率及变化情况（21—30）

NCBD 餐宝典 New Catering Big Data

排名	品类	2025—2026闭店率	闭店率同比变化量（个百分点）
21	卤味	27.9%	2.3
22	烧腊	27.6%	2.1
23	酸辣粉	27.6%	0.1
24	小吃	27.1%	0.4
25	鸭脖	27.1%	5.8
26	轻食	26.9%	-1.4
27	炸鸡	26.9%	1.4
28	米粉	26.0%	1.0
29	面包	25.9%	5.8
30	热干面	25.8%	-1.2

数据来源：NCBD

2025—2026餐饮品类闭店率及变化情况（31—40）

NCBD 餐宝典 New Catering Big Data

排名	品类	2025—2026闭店率	闭店率同比变化量（个百分点）
31	酸菜鱼	25.3%	-0.4
32	煲仔饭	25.2%	6.9
33	鲁菜	25.0%	5.0
34	快餐	24.7%	-0.2
35	猪脚饭	24.6%	0.0
36	烤鱼	24.5%	-2.3
37	甜品	24.4%	3.1
38	早餐	24.1%	0.3
39	牛肉火锅	24.0%	5.4
40	烤肉	23.8%	3.0

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

2025—2026餐饮品类闭店率及变化情况（41—50）

NCBD 餐宝典 New Catering Big Data

排名	品类	2025—2026闭店率	闭店率同比变化量（个百分点）
41	猪肚鸡	23.8%	-0.4
42	煎饼	23.7%	1.2
43	凉皮	23.6%	-0.1
44	小火锅	23.6%	1.6
45	面馆	23.4%	0.2
46	自助餐	22.9%	4.2
47	包子	22.8%	1.6
48	烧烤	22.8%	0.8
49	酸汤火锅	22.8%	1.2
50	湘菜	22.8%	1.8

数据来源：NCBD

2025—2026餐饮品类闭店率及变化情况（51—60）

NCBD 餐宝典 New Catering Big Data

排名	品类	2025—2026闭店率	闭店率同比变化量（个百分点）
51	海鲜	22.5%	1.5
52	披萨	22.3%	1.3
53	火锅	22.0%	1.9
54	馄饨	22.0%	2.2
55	肉蟹煲	21.1%	-5.0
56	川菜	21.1%	0.6
57	饺子	20.9%	0.4
58	粤菜	20.9%	-0.6
59	羊肉火锅	20.5%	5.0
60	日料	20.1%	3.6

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

2025—2026餐饮品类闭店率及变化情况（61—70）

NCBD 餐宝典 New Catering Big Data

排名	品类	2025—2026闭店率	闭店率同比变化量（个百分点）
61	鱼火锅	20.1%	-1.0
62	寿司	20.0%	0.7
63	酒馆	19.9%	3.2
64	木桶饭	19.8%	0.2
65	粥店	19.1%	-4.1
66	汉堡	19.0%	1.1
67	冰淇淋	18.7%	-3.4
68	砂锅粥	18.6%	0.5
69	椰子鸡	16.7%	-5.5
70	茶餐厅	16.3%	0.2

数据来源：NCBD

2025—2026餐饮品类闭店率及变化情况（71—80）

NCBD 餐宝典 New Catering Big Data

排名	品类	2025—2026闭店率	闭店率同比变化量（个百分点）
71	茶饮	16.2%	-1.4
72	素食	15.9%	0.1
73	东北菜	15.6%	-2.0
74	打边炉	14.6%	-6.0
75	私房菜	12.9%	-1.3
76	徽菜	12.8%	3.9
77	虾火锅	11.9%	-6.5
78	茶馆	11.6%	0.6
79	西餐	11.4%	-1.9
80	咖啡	10.8%	0.5

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

闭店率上升最快的十个品类：煲仔饭、面包、鸭脖、牛肉火锅、羊肉火锅、鲁菜、牛排、自助餐、徽菜、日料；煲仔饭闭店率同比增长6.9个百分点，位居增速第一

NCBD 餐宝典 New Catering Big Data

闭店率上升最快的品类TOP10

编号	品类	2025—2026闭店率	闭店率同比变化量（个百分点）
1	煲仔饭	25.2%	+6.9
2	面包	25.9%	+5.8
3	鸭脖	27.1%	+5.8
4	牛肉火锅	24.0%	+5.4
5	羊肉火锅	20.5%	+5.0
6	鲁菜	25.0%	+5.0
7	牛排	30.5%	+4.9
8	自助餐	22.9%	+4.2
9	徽菜	12.8%	+3.9
10	日料	20.1%	+3.6

数据来源：NCBD

闭店率连续三年进入前十的品类：小龙虾、炸串、牛杂、牛蛙、螺蛳粉；这五大品类属于“死亡品类”，创业者在选择时需要更为谨慎

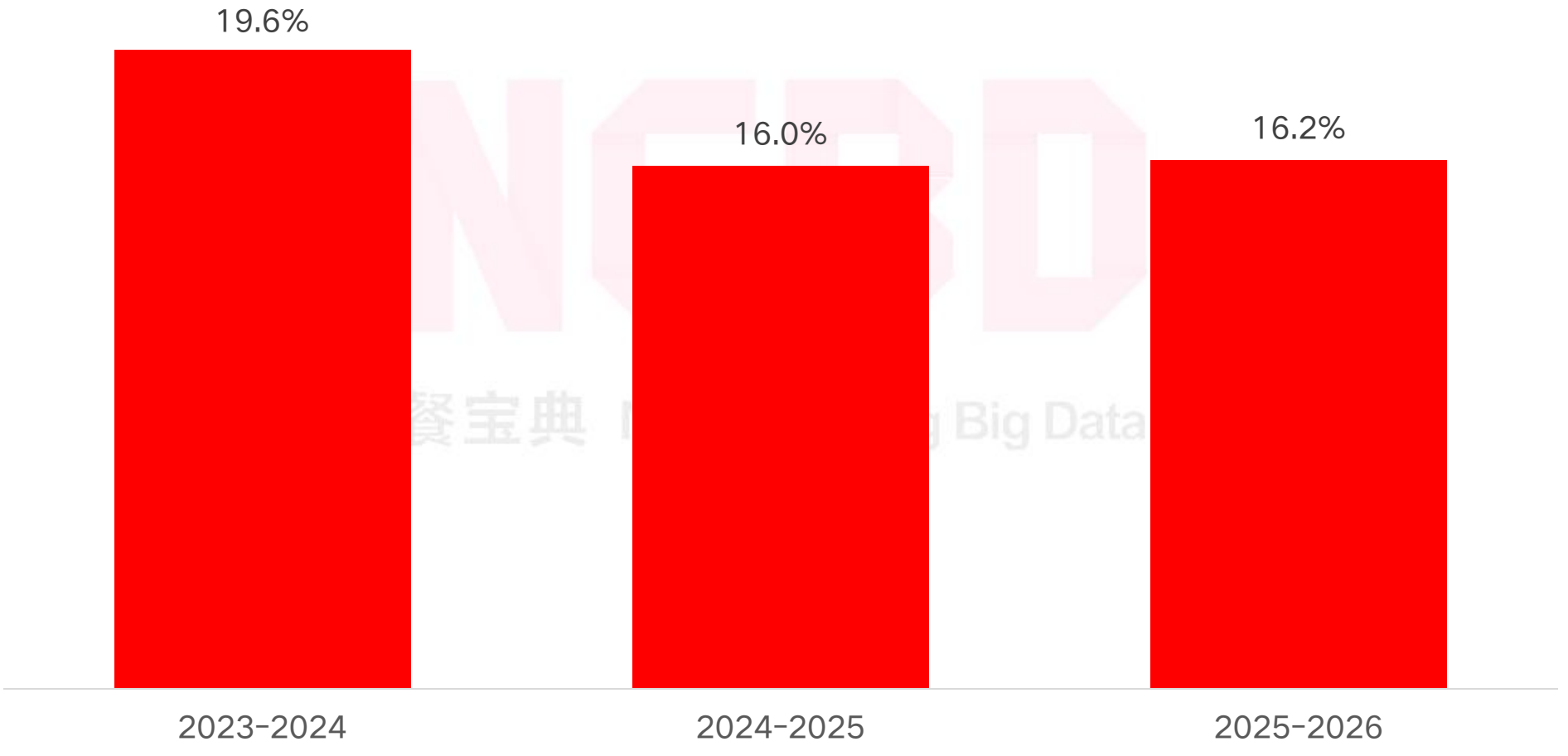
闭店率连续三年进入前十的品类

编号	品类	2023—2024闭店率	2024—2025闭店率	2025—2026闭店率
1	小龙虾	32.2%	37.2%	33.1%
2	炸串	32.2%	30.3%	31.8%
3	牛杂	29.2%	29.4%	31.3%
4	牛蛙	27.3%	32.0%	29.6%
5	螺蛳粉	30.0%	30.1%	29.1%

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

茶饮：2025—2026年茶饮闭店率为16.2%，与上一年基本持平；茶饮闭店率整体低于餐饮行业平均水平

近三年茶饮品类闭店率



数据来源：NCBD

NCBD（餐宝典）数据显示，2025—2026年茶饮闭店率最高的是北京（24.2%），其次是重庆（23.7%）、福建（23.0%）

NCBD 餐宝典 New Catering Big Data

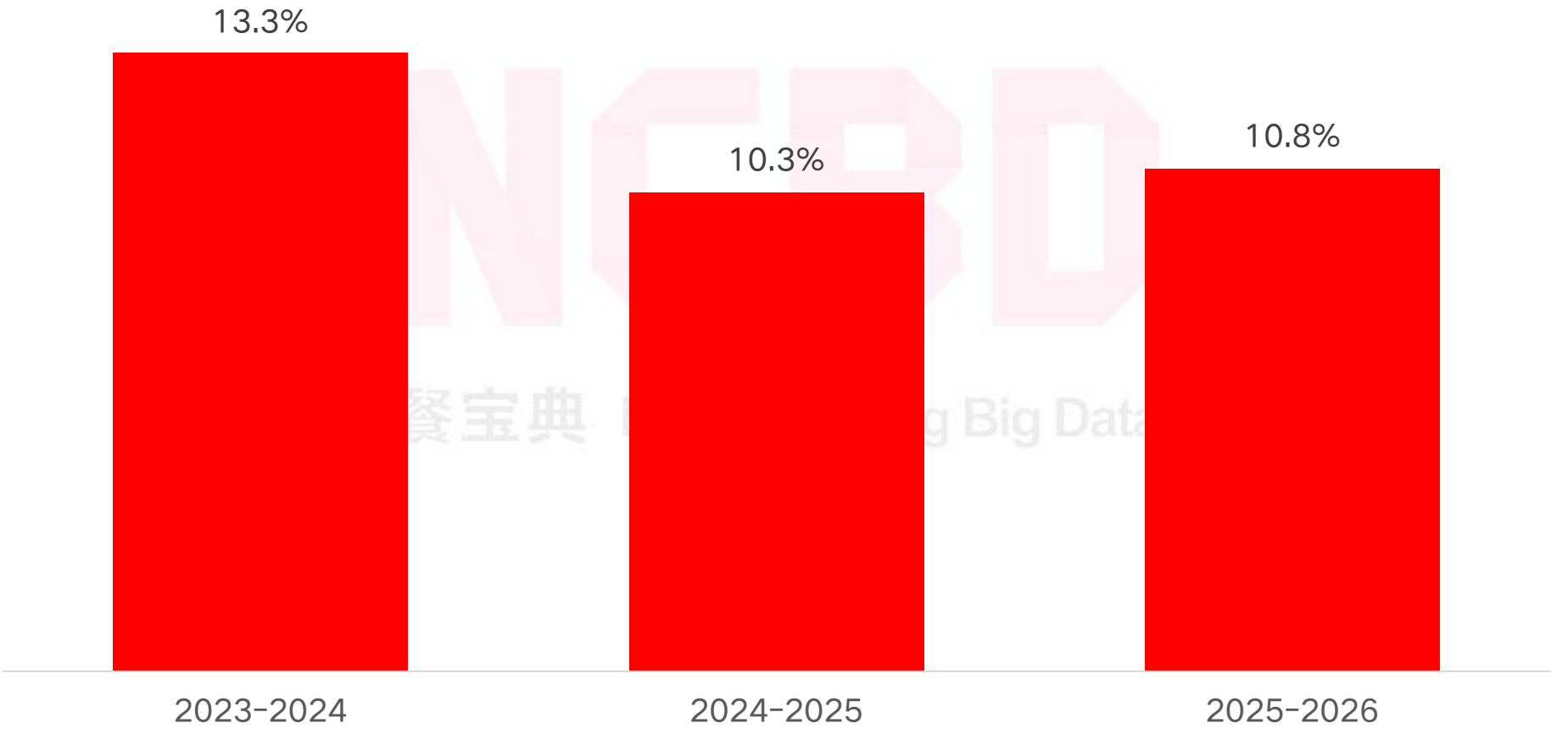
2025—2026茶饮品类闭店率TOP20（按省份）

排名	省份	闭店率	排名	省份	闭店率
1	北京	24.2%	11	吉林	19.1%
2	重庆	23.7%	12	上海	19.0%
3	福建	23.0%	13	青海	18.3%
4	宁夏	22.4%	14	江西	17.1%
5	内蒙古	22.0%	15	贵州	17.1%
6	河北	21.7%	16	山西	16.4%
7	辽宁	20.2%	17	甘肃	16.0%
8	广东	20.1%	18	山东	15.2%
9	黑龙江	19.6%	19	海南	14.6%
10	天津	19.6%	20	四川	14.4%

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

咖啡：近三年闭店率处于相对低位水平，且整体上低于茶饮；从开店情况来看，咖啡门店仍在继续增长，在整个餐饮行业中表现十分抢眼

近三年咖啡品类闭店率



数据来源：NCBD

NCBD（餐宝典）数据显示，从咖啡品类来看，吉林与天津两地的闭店率最高，位居全国前列；北京、上海等地闭店率小于10%

NCBD 餐宝典 New Catering Big Data

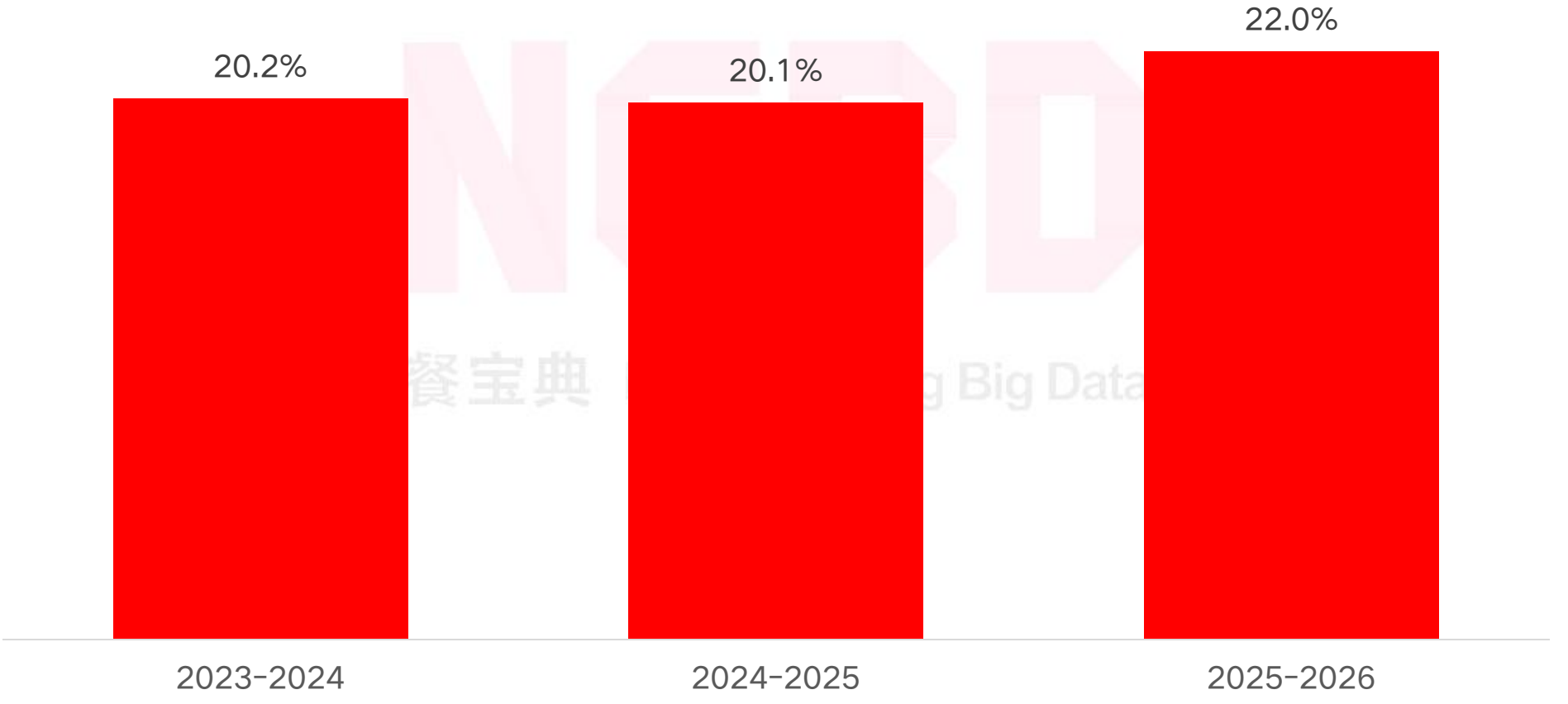
2025—2026咖啡品类闭店率TOP20（按省份）

排名	省份	闭店率	排名	省份	闭店率
1	吉林	15.7%	11	山西	11.5%
2	天津	15.2%	12	青海	11.1%
3	江西	14.1%	13	宁夏	10.9%
4	福建	13.5%	14	广西	10.9%
5	贵州	12.7%	15	河南	10.8%
6	黑龙江	12.6%	16	陕西	10.7%
7	重庆	12.5%	17	云南	10.5%
8	广东	12.3%	18	浙江	10.2%
9	河北	11.8%	19	山东	10.2%
10	内蒙古	11.7%	20	安徽	10.2%

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

火锅：火锅闭店率近三年均略低于餐饮行业整体水平，2025—2026年出现了小幅上涨

近三年火锅品类闭店率



数据来源：NCBD

NCBD（餐宝典）数据显示，从火锅品类来看，广东、福建、广西三个省份的闭店率最高，均超过27%，位居全国前三；川渝地区的火锅闭店率也处于较高水平

NCBD 餐宝典 New Catering Big Data

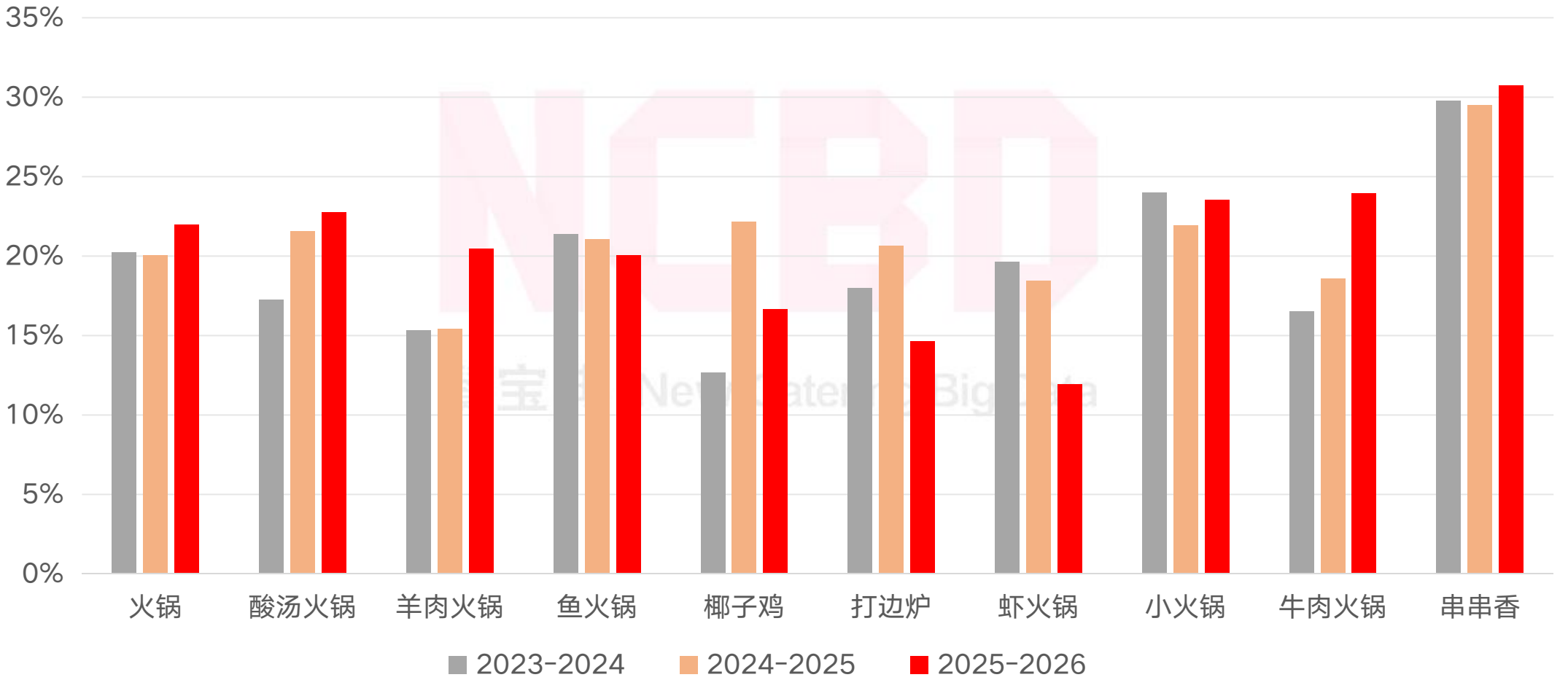
2025—2026火锅品类闭店率TOP20（按省份）

排名	省份	闭店率	排名	省份	闭店率
1	广东	28.6%	11	宁夏	23.7%
2	福建	28.5%	12	辽宁	22.9%
3	广西	27.1%	13	西藏	22.4%
4	江西	25.9%	14	山西	22.1%
5	重庆	25.9%	15	上海	22.0%
6	贵州	25.8%	16	陕西	22.0%
7	四川	25.4%	17	安徽	21.2%
8	浙江	24.9%	18	吉林	21.1%
9	湖南	24.4%	19	云南	20.9%
10	黑龙江	24.3%	20	河北	20.8%

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

火锅细分：串串香最高，近三年均在30%左右，高于平均水平；羊肉火锅、牛肉火锅、酸汤火锅闭店率上升趋势较为明显

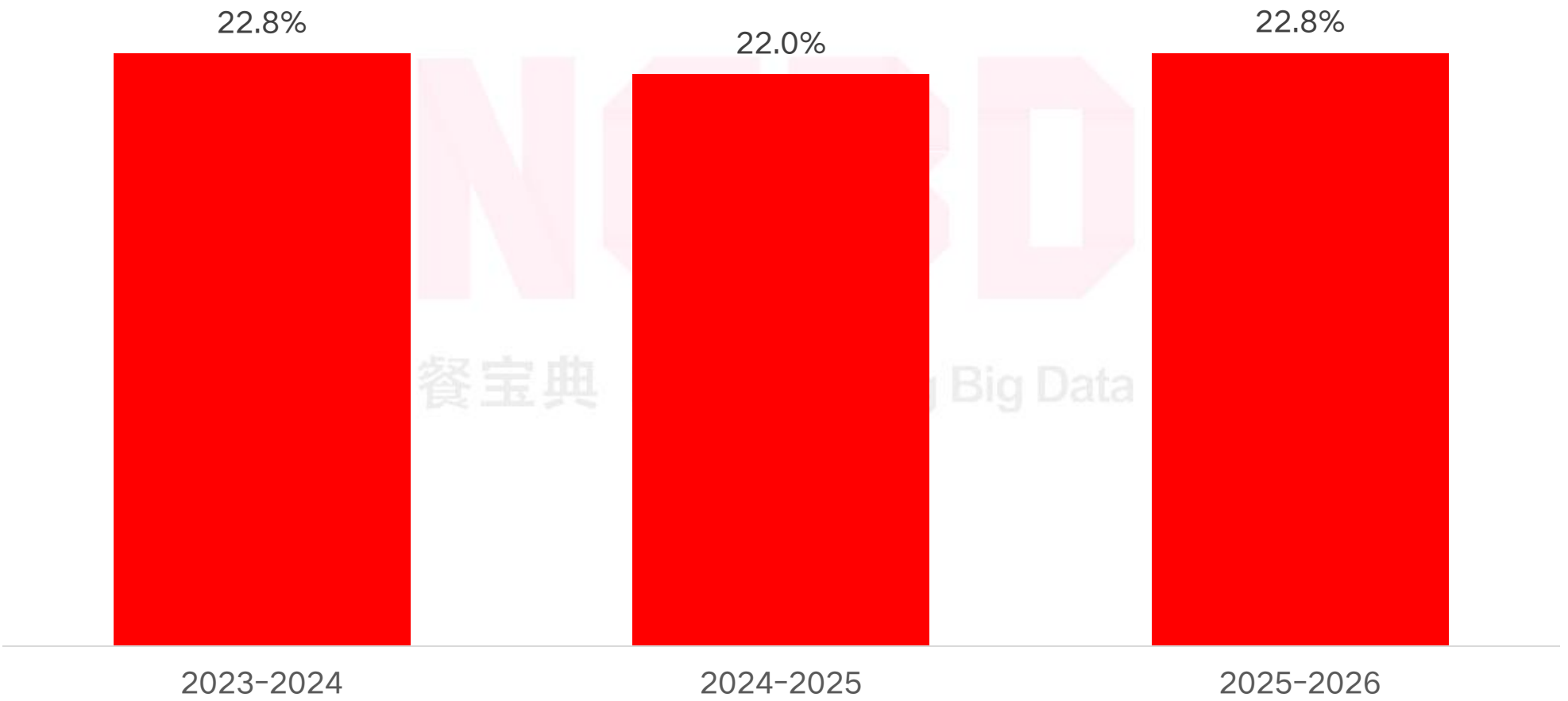
火锅细分品类闭店率



数据来源：NCBD

烧烤：近三年烧烤闭店率相对稳定，且与餐饮行业大盘较为一致

近三年烧烤品类闭店率



更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

NCBD（餐宝典）数据显示，河北、河南、上海的烧烤品类的闭店率最高，位居全国前三，远超餐饮平均水平

NCBD 餐宝典 New Catering Big Data

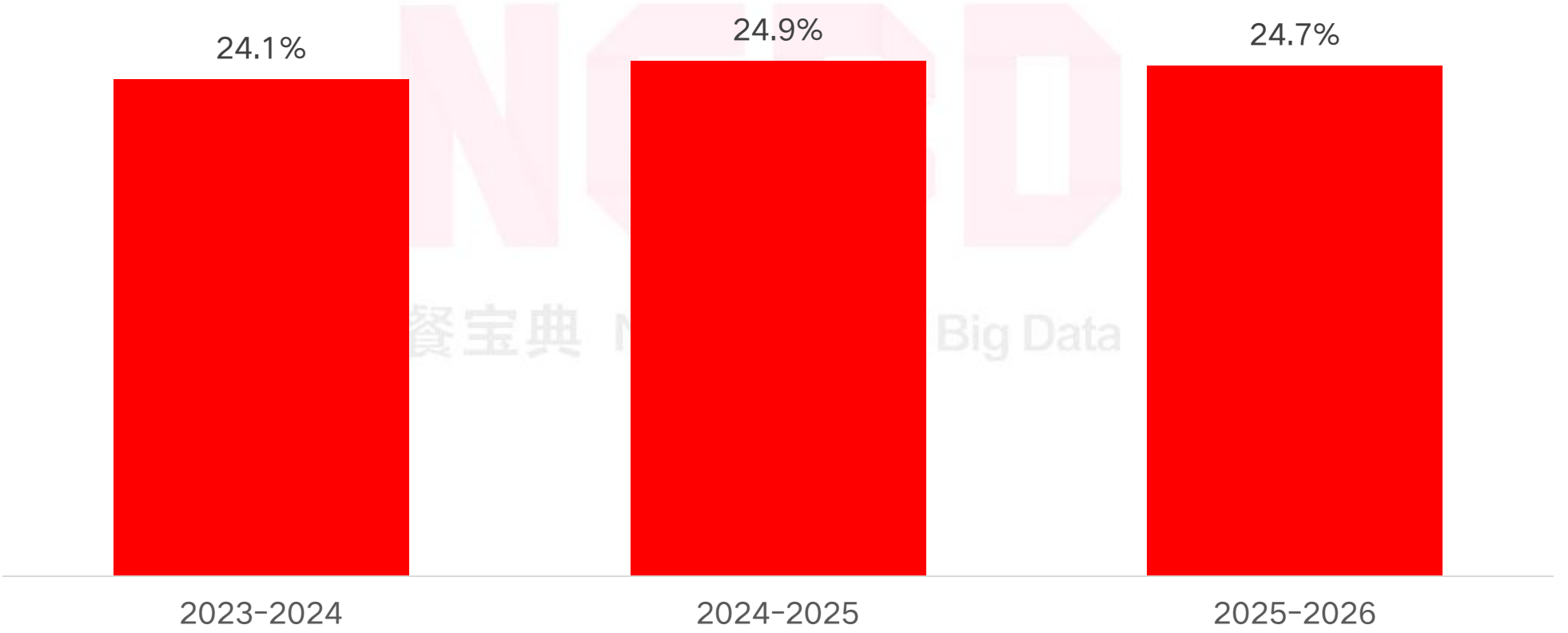
2025—2026烧烤品类闭店率TOP20（按省份）

排名	省份	闭店率	排名	省份	闭店率
1	河北	39.4%	11	广东	25.7%
2	河南	35.9%	12	四川	25.0%
3	上海	32.9%	13	黑龙江	24.2%
4	重庆	29.3%	14	辽宁	24.1%
5	浙江	27.4%	15	贵州	23.5%
6	西藏	26.4%	16	吉林	22.9%
7	天津	26.3%	17	安徽	22.8%
8	江西	26.2%	18	青海	22.6%
9	山西	25.9%	19	广西	22.4%
10	福建	25.7%	20	山东	22.0%

数据来源：NCBD；本次统计不含港澳台地区

快餐：近三年快餐闭店率处于相对稳定状态，波动不大；但其闭店率要高于餐饮大盘水平

近三年快餐品类闭店率



更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

NCBD（餐宝典）数据显示，从快餐品类来看，黑龙江、辽宁、福建、吉林、重庆的闭店率最高，位居全国前五

NCBD 餐宝典 New Catering Big Data

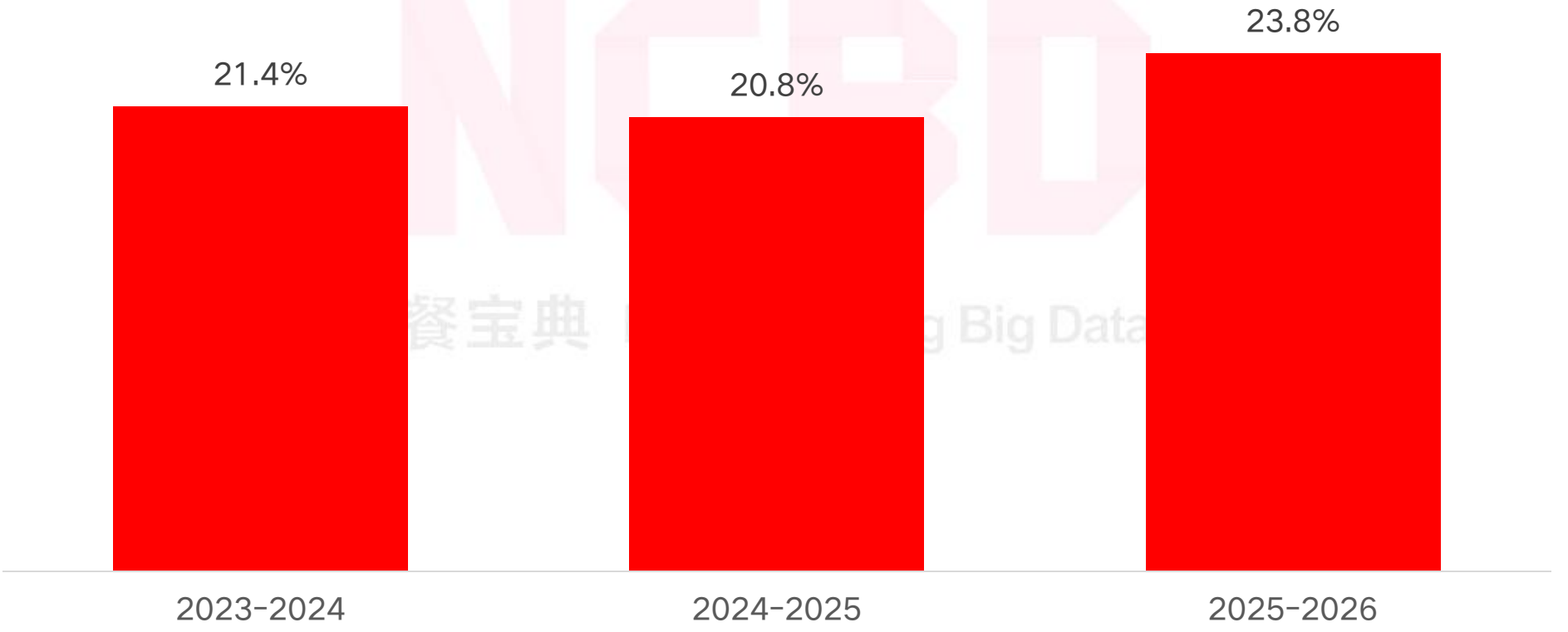
2025—2026快餐品类闭店率TOP20（按省份）

排名	省份	闭店率	排名	省份	闭店率
1	黑龙江	34.5%	11	贵州	25.9%
2	辽宁	32.1%	12	天津	25.5%
3	福建	31.5%	13	山西	25.0%
4	吉林	31.0%	14	西藏	24.4%
5	重庆	30.9%	15	广西	23.4%
6	四川	30.3%	16	河南	22.8%
7	青海	27.9%	17	陕西	22.6%
8	内蒙古	27.9%	18	江西	22.5%
9	河北	27.8%	19	云南	21.9%
10	广东	26.1%	20	湖南	21.9%

数据来源：NCBD；本次统计不含港澳台地区

烤肉：2025—2026年烤肉闭店率上升3个百分点，品类竞争加剧，2025年还出现了一波自助烤肉的关店潮

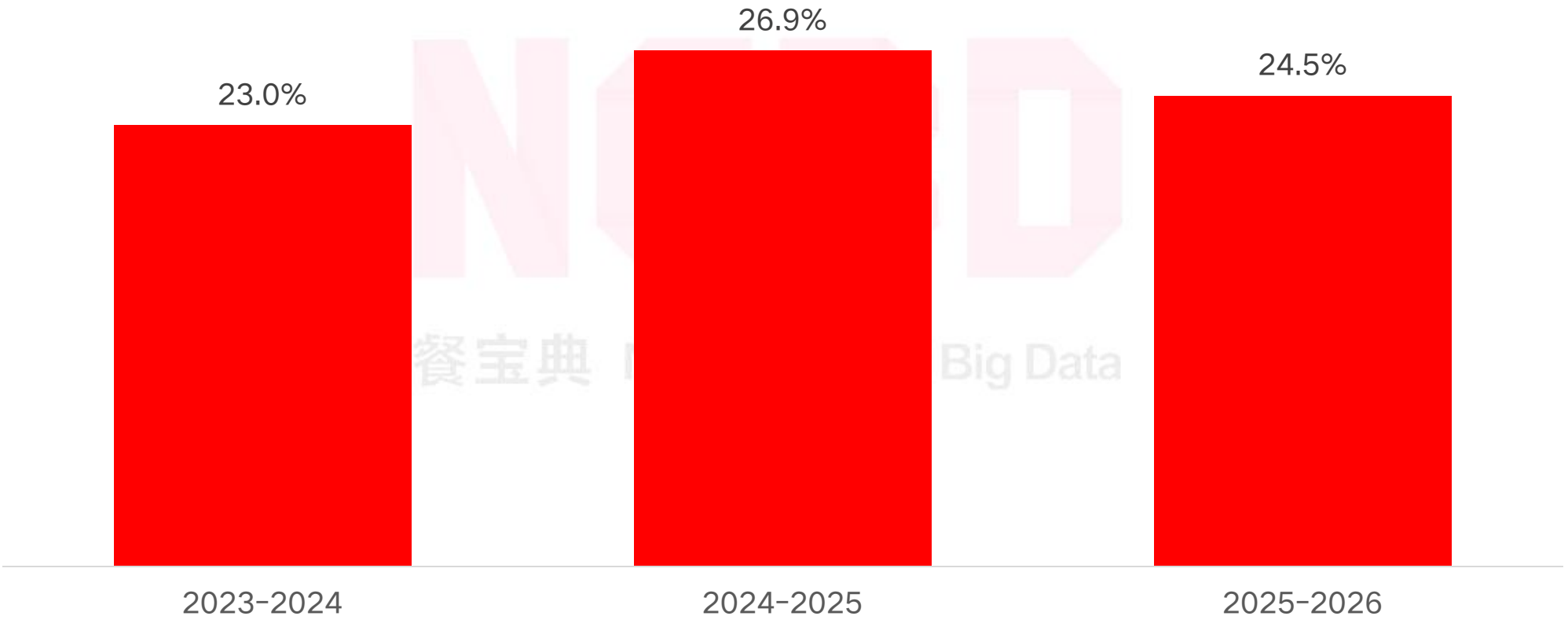
近三年烤肉品类闭店率



更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

烤鱼：近三年烤鱼闭店率高于餐饮行业平均水平，且高于烧烤、烤肉等品类

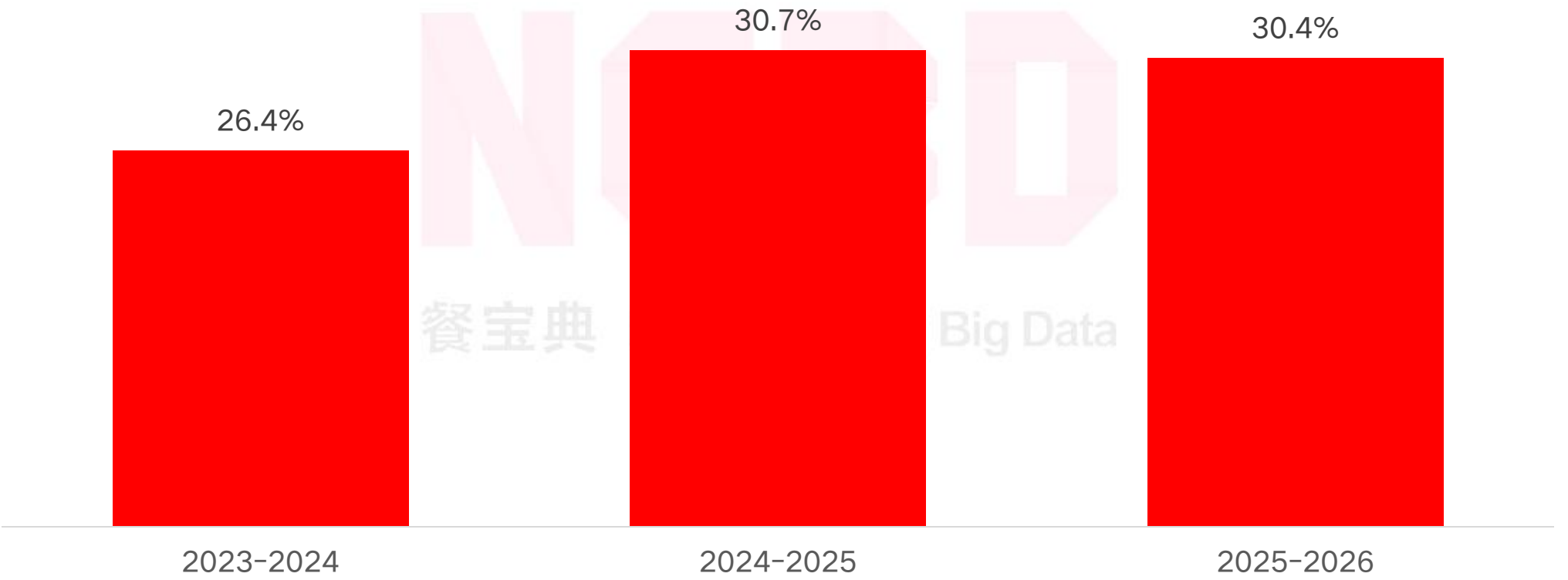
近三年烤鱼品类闭店率



数据来源：NCBD

拌饭：近两年闭店率上升非常明显，连续两年位居高位；拌饭品类在米村拌饭等品牌的带动下，吸引了大量企业与创业者入局，竞争加剧

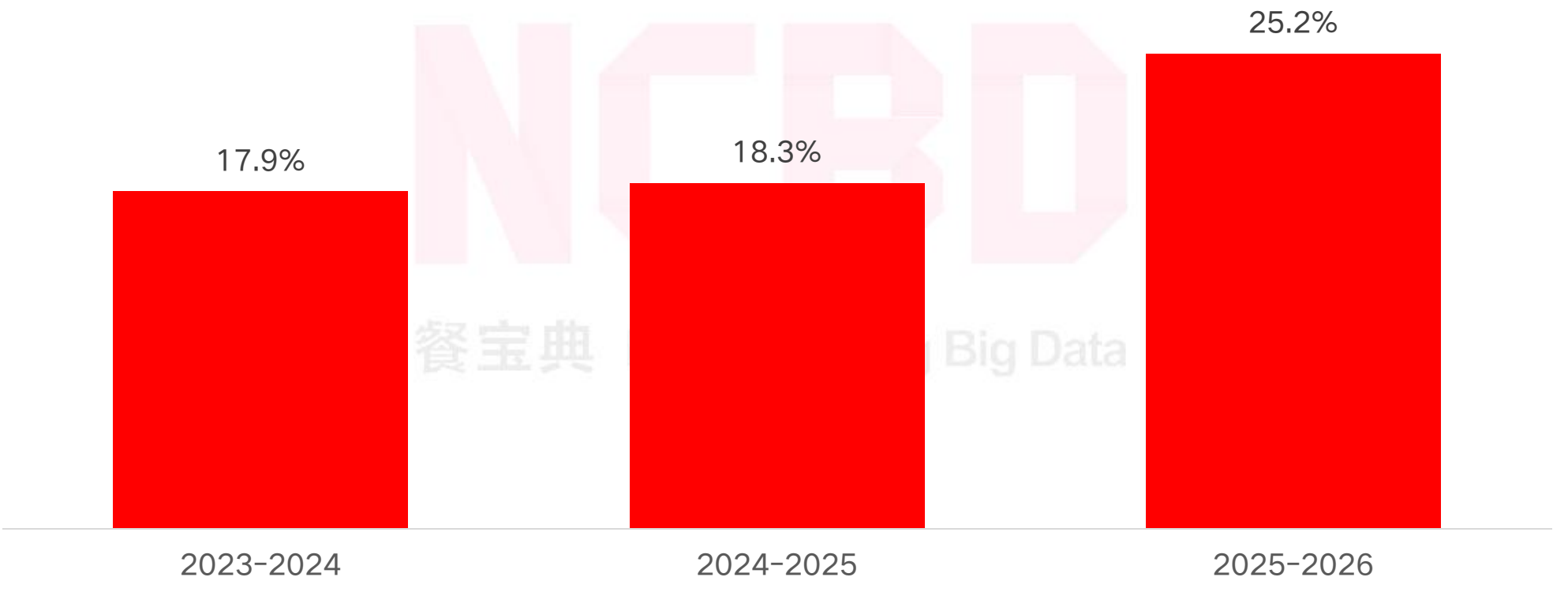
近三年拌饭品类闭店率



本报告于 2026-08 由 NCBD（餐宝
更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net
数据来源：NCBD

煲仔饭：近一年闭店率快速增加，比上一年上涨6.9个百分点，是所有品类中增长最快的

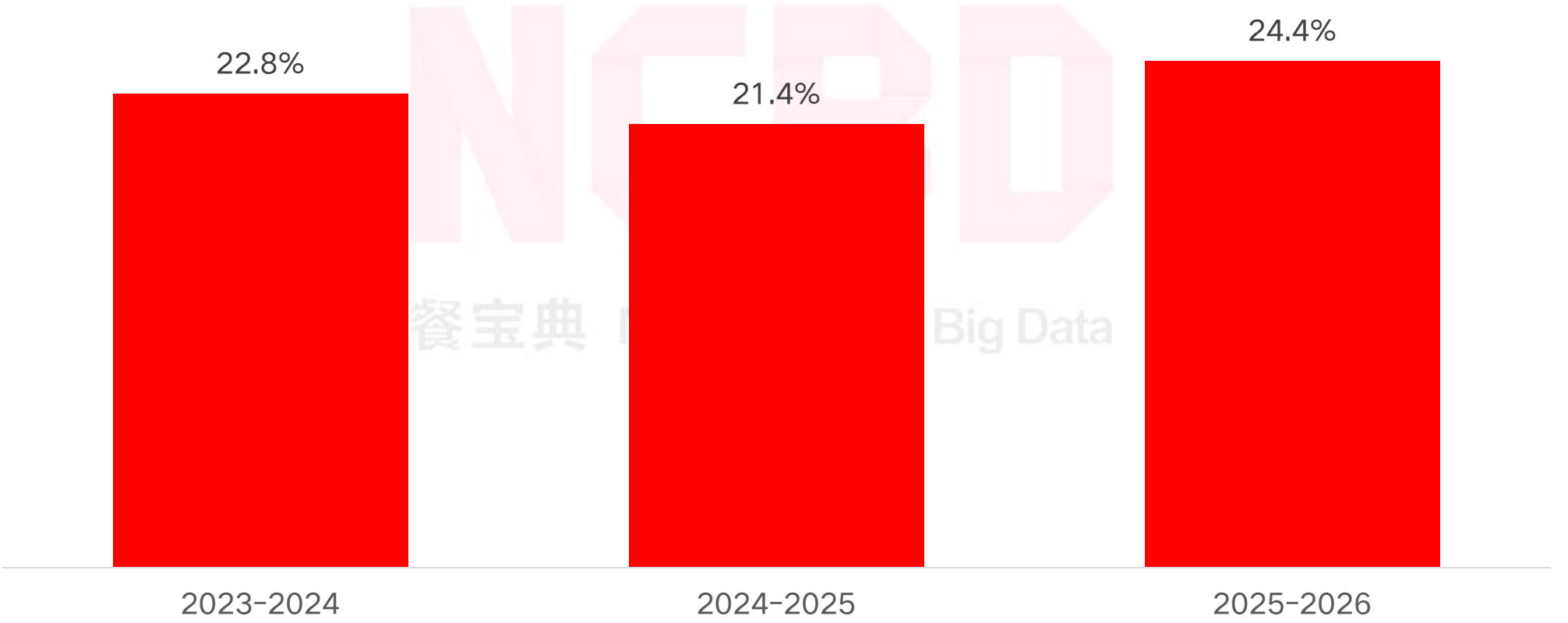
近三年煲仔饭品类闭店率



数据来源：NCBD

甜品：2025—2026年甜品闭店率增加3个百分点，达到24.4%，上升趋势较为明显

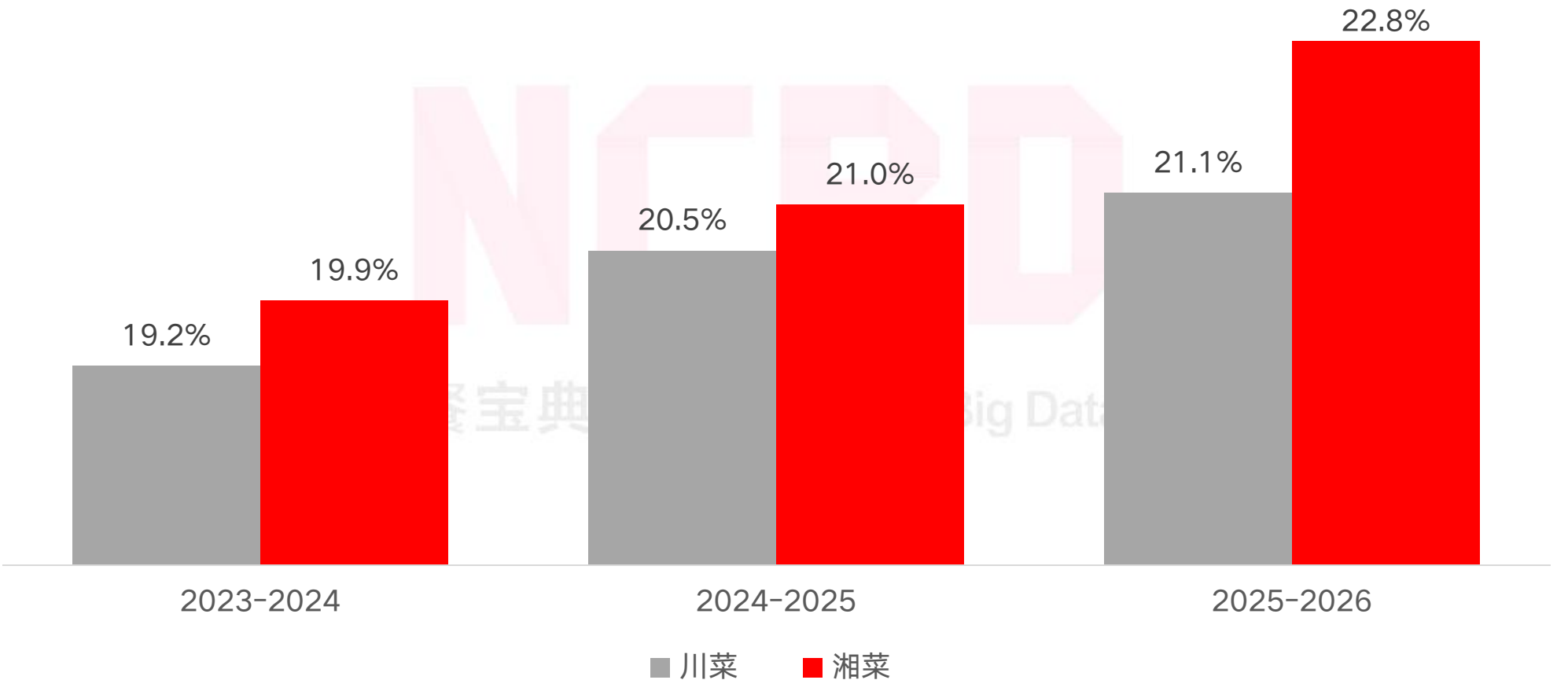
近三年甜品品类闭店率



更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

川菜与湘菜：整体来看，川菜与湘菜的闭店率较为接近，湘菜的闭店率略高

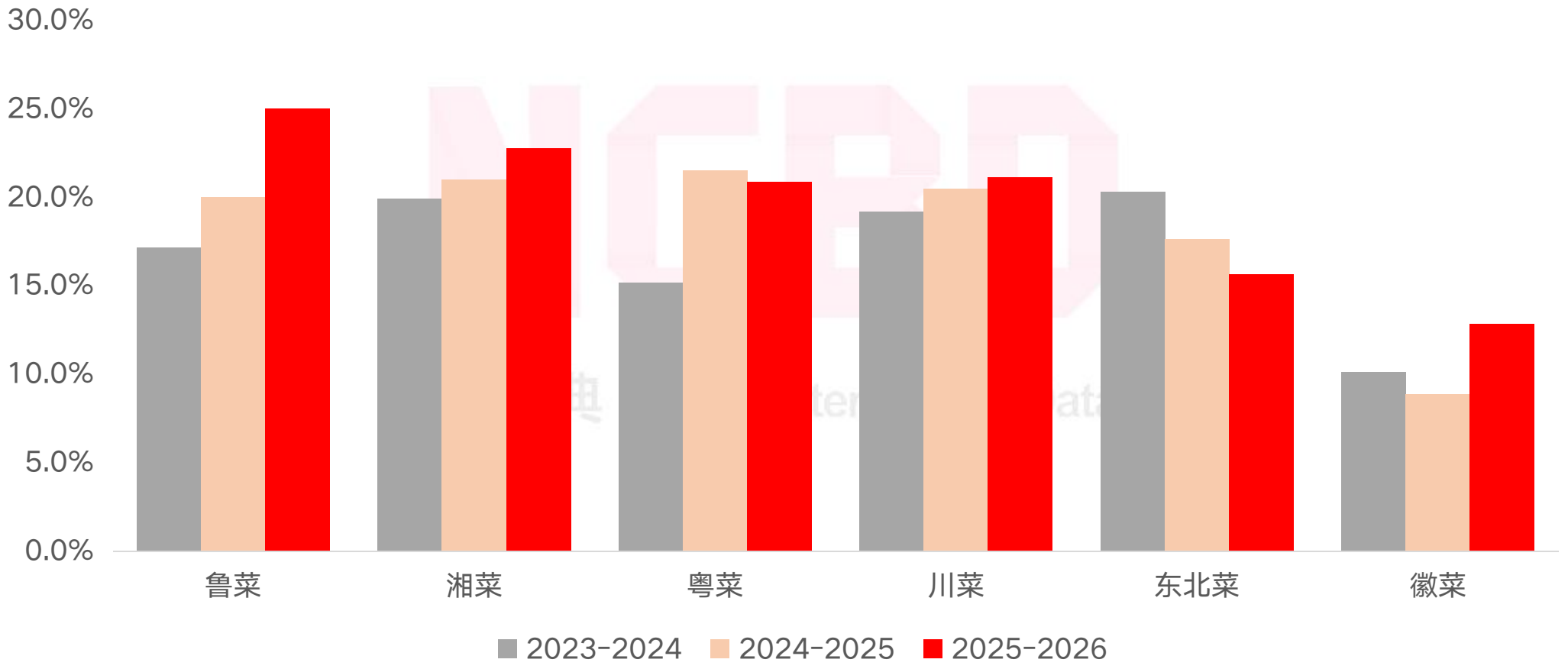
川菜&湘菜闭店率对比



数据来源：NCBD

其他地方菜：从主要地方菜的闭店率来看，各大地方菜闭店率均低于餐饮整体平均水平；鲁菜闭店率近三年呈明显上升趋势；徽菜闭店率相对较低

其他地方菜闭店率（部分）



更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

小结（1）

- ✓ 2025—2026年餐饮行业整体闭店率为23.7%，较上一年小幅上升；
- ✓ 啫啫煲闭店率最高，达40.4%；
- ✓ 连续三年进入前十的品类：小龙虾、炸串、牛杂、牛蛙，螺蛳粉；创业者在选择时需更慎重；
- ✓ 闭店率上升较为明显的品类：煲仔饭、烘焙、鸭脖、牛肉火锅、羊肉火锅、鲁菜、牛排、自助餐、日料、烤肉以及酒馆等；
- ✓ 炸串连续三年闭店率超30%，属高危品类；
- ✓ 拌饭连续两年闭店率超过30%，需要慎重；
- ✓ 砂锅菜、麻辣烫、麻辣香锅等品类的闭店率处于较高水平；

小结（2）

- ✓ 烧烤、火锅处于相对稳定水平，闭店率略低于行业平均；
- ✓ 咖啡闭店率相对稳定，且低于茶饮；
- ✓ 快餐闭店率处于比较稳定水平，但比餐饮平均水平要高；
- ✓ 前几年比较热门的一些品类，如拌饭、砂锅菜、酸汤火锅，牛肉火锅等集体回调，闭店率上升趋势明显；
- ✓ 各大地方菜闭店率均低于餐饮整体平均水平。

本报告于 2026-08 由 NCBD（餐宝
更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

风险提示

闭店率在30%以上的品类处于高危水平，建议创业者在选择之前做好市场调研；对于闭店率连年位于前十的品类，要更加理性对待。

01

近年来，市场上出现了一批主打漂亮饭的品牌，它们更依赖流量，复购率较低，同时单店投资较大，对于加盟商风险较大，需要更为慎重。

02

大量的实践和数据证明，主打明星、IP等概念的餐饮品牌，其闭店率较高，创业者尤其是餐饮小白，加盟时应尽量远离这些品牌。

03

2025—2026餐饮省份闭店率

餐宝典 New Catering Big Data

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

2025—2026餐饮闭店率（按省份）

排名	省份	闭店率	排名	省份	闭店率
1	重庆	28.6%	11	广东	26.3%
2	辽宁	28.6%	12	黑龙江	26.1%
3	四川	28.5%	13	河北	25.0%
4	福建	28.5%	14	安徽	24.4%
5	江西	28.1%	15	河南	24.2%
6	浙江	27.9%	16	云南	24.1%
7	广西	27.4%	17	湖南	23.7%
8	吉林	27.4%	18	山东	22.9%
9	贵州	27.1%	19	江苏	22.6%
10	天津	26.3%	20	青海	22.2%

数据来源：NCBD；本次统计不含港澳台地区

2025—2026餐饮闭店率（按省份）

排名	省份	闭店率	排名	省份	闭店率
21	山西	21.6%	31	北京	12.0%
22	湖北	21.5%			
23	宁夏	21.3%			
24	内蒙古	20.8%			
25	陕西	20.7%			
26	海南	20.2%			
27	新疆	19.5%			
28	甘肃	19.0%			
29	上海	18.5%			
30	西藏	17.9%			

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

小结

- ✓ 全国范围内，川渝地区的闭店率普遍较高，四川、重庆闭店率均在28.0%以上，位居全国前列；
- ✓ 辽宁、吉林闭店率进入全国前十；东北地区餐饮闭店率整体高于餐饮全国平均水平；
- ✓ 在四个一线城市中，北京的闭店率全国最低，只有12.0%；广州、深圳闭店率超20%，高于北京、上海；
- ✓ 从全国来看，西北地区的闭店率整体相对较低。

第二部分：2025—2026餐饮加盟优选50

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

2025—2026餐饮加盟优选50

NCBD 餐宝典 New Catering Big Data

编号	品牌	品类	编号	品牌	品类
1	巴比	小吃快餐	16	和善园	小吃快餐
2	霸蛮	快餐	17	黑色经典	小吃快餐
3	霸王茶姬	茶饮	18	黄记煌	正餐
4	比格比萨	披萨	19	吉祥馄饨	小吃快餐
5	比星咖啡	咖啡	20	塨骨头	快餐
6	必胜客	披萨	21	姐弟俩土豆粉	小吃快餐
7	兵哥豌豆面	面馆	22	肯德基	炸鸡汉堡
8	蔡林记	面馆	23	老乡鸡	快餐
9	大米先生	快餐	24	流浪泡泡自助烤肉	烤肉
10	德庄	火锅	25	泸溪河桃酥	烘焙
11	鼎汁煎包	小吃快餐	26	蒙自源	米线
12	方中山胡辣汤	小吃快餐	27	米仓食堂	其他
13	古茗	茶饮	28	蜜雪冰城	茶饮
14	海底捞	火锅	29	庆丰包子铺	小吃快餐
15	和府捞面	面馆	30	瑞幸咖啡	咖啡

数据来源：NCBD，排名不分先后；本名册仅供参考，不构成任何投资建议；创业有风险，投资需谨慎

2025—2026餐饮加盟优选50

NCBD 餐宝典 New Catering Big Data

编号	品牌	品类	编号	品牌	品类
31	三津汤包	小吃快餐	46	周黑鸭	卤味熟食
32	三品王	米粉	47	紫燕百味鸡	卤味熟食
33	四季同仁	椰子鸡	48	醉面	面馆
34	塔斯汀	炸鸡汉堡	49	尊宝比萨	披萨
35	探鱼	烤鱼	50	野人先生	冰淇淋
36	甜啦啦	茶饮			
37	蛙来哒	正餐			
38	喜茶	茶饮			
39	幸运咖	咖啡			
40	许府牛	火锅			
41	CoCo都可	茶饮			
42	袁记云饺	饺子			
43	小龙坎	火锅			
44	赵记传承	甜品			
45	正新鸡排	炸鸡汉堡			

1、排名不分先后。本名册由NCBD（餐宝典）评选并制作，通过对候选连锁品牌（企业自荐/分析师推荐）进行数据监测，结合企业实力、开店与扩张情况、品牌形象、媒体影响力、网络舆情、门店存活率、加盟商关系管理、特许经营类纠纷以及分析师评价等综合得出。

2、所有监测数据仅代表过去一年企业的实际表现与发展情况，不能代表企业未来的发展情况。

3、本名册仅供行业参考，不构成任何投资建议。

本报告于 2026-08 由 NCBD（餐宝 更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net 投资建议；创业有风险，投资需谨慎

典型品牌加盟政策

餐宝典 New Catering Big Data

典型品牌：喜茶加盟政策变化脉络（1）

最新政策：截至目前，喜茶处于暂停新事业合伙人申请的阶段，当前加盟政策核心聚焦于存量合伙人的门店运营提质与经营支持。

启动期（2022年底）：喜茶在创立后十年间始终坚持直营模式。2022年底，喜茶正式对外开放事业合伙人合作模式，标志着公司策略发生重大转向。该阶段政策核心特征为高门槛准入、强标准管控：设置严格的资金要求、运营能力准入要求，确保加盟门店的服务与品控标准对齐直营体系。这一阶段的目标为依托加盟模式快速下沉低线城市，填补三四线城市的点位空白，扩大品牌覆盖范围。

本报告于 2026-08 由 NCBD（餐宝
更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

典型品牌：喜茶加盟政策变化脉络（2）

扩张调整期（2023—2024年）：2023年，喜茶延续开放加盟节奏，加盟门店快速向三四线城市渗透。但伴随新茶饮行业竞争加剧、同质化内卷凸显，政策于 2024年出现明确转向。2024年9月，喜茶发布合伙人的公开信，明确战略调整方向：拒绝行业同质化竞争与低价内卷，不再追求短期开店数量与规模增速，将核心工作转向门店运营品质提升与用户体验优化。这一表态标志着喜茶加盟政策正式从“扩张”转向“提质”。

典型品牌：喜茶加盟政策变化脉络（3）

沉淀期（2025年至今）：2025年2月，喜茶宣布暂时停止接受新的事业合伙业务申请，加盟扩张全面踩下刹车。官方公开的政策调整逻辑为：新茶饮行业已出现产品高度同质化、门店数量供大于求、整体经营效益普遍下滑的特征，继续盲目加密扩张规模，既不符合用户真实需求，也会损害合伙人的长期利益。政策重心随之全面转向，不再以门店数量增长为核心目标，转而聚焦门店体验升级与产品打造。

本报告于 2026-08 由 NCBD（餐宝
更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

喜茶加盟政策解读（1）

第一，品牌资产优先级高于规模。纵观喜茶加盟政策的历次调整，核心要点始终是维护品牌调性。从初期高门槛筛选合伙人，到主动降速提质，再到暂停扩张规避行业内卷，均将品牌放在规模扩张之前，这是其区别于其他大众茶饮品牌的核心特征。

第二，顺应市场的纠偏。喜茶加盟政策转向与茶饮行业发展周期高度匹配：行业增量红利期，通过加盟快速抢占下沉市场；进入存量竞争、价格战内卷阶段后，主动规避粗放式开店带来的门店盈利下滑与品牌口碑透支，是头部品牌应对行业下行周期的主动选择。

喜茶加盟政策解读（2）

第三，合伙人关系从转向利益共生。政策前期以拓展门店数量为导向；后期通过激励基金、成本补贴等，聚焦帮助现有合伙人提升经营质量与盈利水平，本质是在行业下行期构建更稳固的利益共同体。

第四，暂停为阶段性策略。官方表述为暂时停止申请，并未废止事业合伙人制度。该调整更多是应对当前行业内卷的阶段性举措，待市场出清、门店盈利模型优化成熟后，存在重启招商的可能性，但后续准入标准、点位要求大概率会进一步提升，延续质量优先的逻辑。

本报告于 2026-08 由 NCBD（餐宝
更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

典型品牌：霸王茶姬最新政策

目前，霸王茶姬已完成加盟模式的改革，取消传统“固定加盟费 + 原料加价”模式，切换为 GMV流水分成的绑定模式。

该模式下，品牌方统一收取门店GMV的17%作为品牌综合服务费。同时，品牌对门店营销活动的折扣成本进行兜底——承担营销活动折扣成本上限为流水的10%，超出部分由品牌方补贴。门店GMV越高，品牌方才能赚得越多，双方构建利益共同体。

霸王茶姬加盟政策解读（1）

霸王茶姬启动的GMV分成模式改革，是其加盟体系的一次重大变革。官方将此次改革定位为构建“风险共担、利益共享”的战略伙伴关系。从模式看，此次调整彻底改变了总部的盈利逻辑：从“靠卖原料赚差价”的供应商角色，转向“靠品牌运营赚分成”的合伙人角色，从根源上解决了传统加盟模式中总部与加盟商的利益冲突。同时放缓开店节奏、聚焦存量提效，也标志着品牌发展逻辑从规模优先转向质量优先。

本报告于 2026-08 由 NCBD（餐宝
更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

霸王茶姬加盟政策解读（2）

霸王茶姬的加盟模式改革，代表了新茶饮行业从粗放扩张向精细化运营转型的重要信号。传统加盟模式下，品牌与加盟商的利益错位往往导致品控失控、门店存活率低等问题；利益绑定的分成模式能够倒逼总部强化门店赋能能力，推动加盟业态走向规范化、共赢化。

餐宝典 New Catering Big Data

典型品牌：和府捞面最新政策

和府捞面创立于2012年，以“书房里的养生面”为品牌定位，长期坚持直营模式。2024年4月，官方正式宣布开放加盟，进入“直营+联营”模式。

在合作模式上，和府捞面采用全托管模式，即“法律上加盟、管理上直营”。加盟商承担投资，品牌方提供整店运营方案，涵盖经营管理、选址、市场推广等全方位支持。

相关数据显示，2025年和府捞面全年新增112家门店，其中联营店87家，存活率超过95%，官方公布的平均回本周期为12至18个月。

本报告于 2026-08 由 NCBD（餐宝
更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

和府拉面加盟政策解读（1）

和府捞面经历了从坚守直营到审慎开放的阶段 。创立十余年间，和府捞面始终以直营模式打磨品牌与产品，积累了600余家直营门店的运营经验和近10万平方米的中央工厂产能。2024年正式开放，是在直营模型成熟、供应链体系完善基础上的战略选择，而非盲目跟风。

餐宝典 New Catering Big Data

和府拉面加盟政策解读（2）

和府捞面的全托管模式体现强管控思维。不同于传统加盟的放权逻辑，和府捞面采用“法律上加盟、管理上直营”的全托管模式。品牌保留门店运营的主导权，加盟商更多承担投资角色。这一设计既保障了品牌调性与服务标准的一致性，也降低了加盟商的经营门槛——95%以上的联营门店盈利率在一定程度上验证了该模式的有效性。

总体而言，和府捞面的加盟策略是在十余年直营积淀基础上，以全托管模式为核心、品质优先于速度为原则的审慎扩张。

本报告于 2026-08 由 NCBD（餐宝
更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

典型品牌：袁记云饺最新政策（1）

袁记云饺长期以来采用加盟模式，以生鲜零售、生熟一体两大店型为核心，配套分级收费体系与全链路运营扶持，标准化程度较高。

生鲜店：纯生食外带模式，要求纯生食面积不低于15㎡，主打农贸市场、成熟社区周边点位，以生饺、云吞零售为核心营收，投入门槛较低。

生熟一体店：覆盖生食零售、堂食、外卖多场景，要求门店总面积不低于60㎡，适配商超及社区核心商圈，是当前全国多数区域主推店型。

典型品牌：袁记云饺最新政策（2）

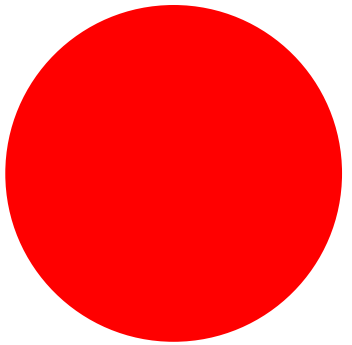
加盟费按三年收取，合同三年一签。特级城市（北京、上海、广州、深圳等）生鲜店8万元/3年、生熟一体店12万元/3年；一级省会城市生鲜店与生熟一体店均为5万元/3年；二级及其他城市统一为3万元/3年。保证金为2万元/店。品牌管理费特级城市9000元/年，一级及以下城市3600元/年，按年收取。

餐宝典 New Catering Big Data

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

袁记云饺加盟政策解读

2026年1月，袁记食品正式递交上市申请，品牌发展进入新阶段，加盟政策同步向规范化、精细化升级：一是持续优化扶持体系，深化区域保护、物流升级、营销支持三大核心措施，进一步提升加盟商经营保障；二是推动多元经营落地，引导门店拓展多场景营收渠道，降低单一业态经营风险；三是强化合规管理与品控体系，匹配上市企业合规要求，保障加盟体系长期健康发展。在扩张节奏上，从高速开店转向稳健发展，工作重心全面向存量门店运营效率提升倾斜。可以看到，上市进程的推进，正倒逼袁记云饺加盟体系从粗放式管理向合规化、标准化进阶。无论是收费体系的透明化、品控体系的强化，还是运营流程的规范，都在适配上市企业的监管要求，这也为加盟体系的长期健康发展筑牢了基础。



第三部分：特许经营纠纷

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

近年来餐饮加盟领域重大纠纷与争议（部分）

时间节点	事件	争议焦点	影响规模与结果
2021—2024年	贤X庄加盟商集体维权	明星光环褪去后大量门店亏损 加盟商拉横幅要求退还血汗钱	全国加盟店曾达800余家 品牌热度退潮后加盟商大面积维权
2021—2024年	天X呆奶茶关店潮	明星热度的消退 与产品力不足之间形成巨大落差	全国门店锐减 因“特许经营合同纠纷”被多次起诉
2024年	碰瓷品牌快招诈骗案判刑	碰瓷知名汉堡品牌 实施短期快速招商诈骗	4名被告人被判刑 被责令退赔被害人损失
2025年	朱X玉长沙门店暂停营业	代理商与总部矛盾导致区域全面停业	长沙全部门店暂停营业
2025—2026年	丰X烤串批量闭店欠薪	总部资金链紧张；全国门店锐减 加盟商考虑切割	全国多城市闭店；消费者储值卡无法使用； 员工欠薪长达多月
2026年	沙X食刻被申请破产	创始人另起炉灶 加盟商退款无门，消费者年卡失效	曾获巨额融资，明星代言； 运营主体被申请破产
2025年	X品牌40店集体更名	加盟费三连涨，品牌方强行收取保证金， 核心料包断供与违约指控	近40家门店整体更名，双方互发起诉讼
2025年	XX仙饮加盟商集体维权	招商承诺与实际经营严重不符	多位加盟商连线维权博主曝光

数据来源：NCBD根据公开信息整理，仅列举部分有代表性的事件

基于司法数据的统计分析：案件数量明显增长

北京市东城区人民法院于2026年4月发布的《涉餐饮行业商业特许经营案件审判白皮书（2023—2025）》显示：仅北京东城法院一家，三年即审结涉餐饮行业特许经营合同民事案件144件，年均约48件。需要强调的是，这一数据仅反映进入诉讼程序的案件，大量纠纷以协商、投诉、仲裁或忍气吞声的方式解决，实际纠纷规模远超司法统计数字。

本报告于 2026-08 由 NCBD（餐宝
更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

基于司法数据的统计分析：诉讼主体分析

据北京东城法院白皮书，加盟商作为原告提起诉讼的案件占比高达约98%，即几乎所有的诉讼都是由加盟商发起的。主要诉请为解除特许经营合同、退还加盟费及保证金等。这反映出在餐饮加盟法律关系中，加盟商处于明显的弱势地位——品牌方掌握信息优势和合同起草权，在利益受损时可从加盟费、供应链差价中获利，通过诉讼追索加盟商的动力极低；而加盟商在经营亏损后才被迫进入司法程序寻求救济。

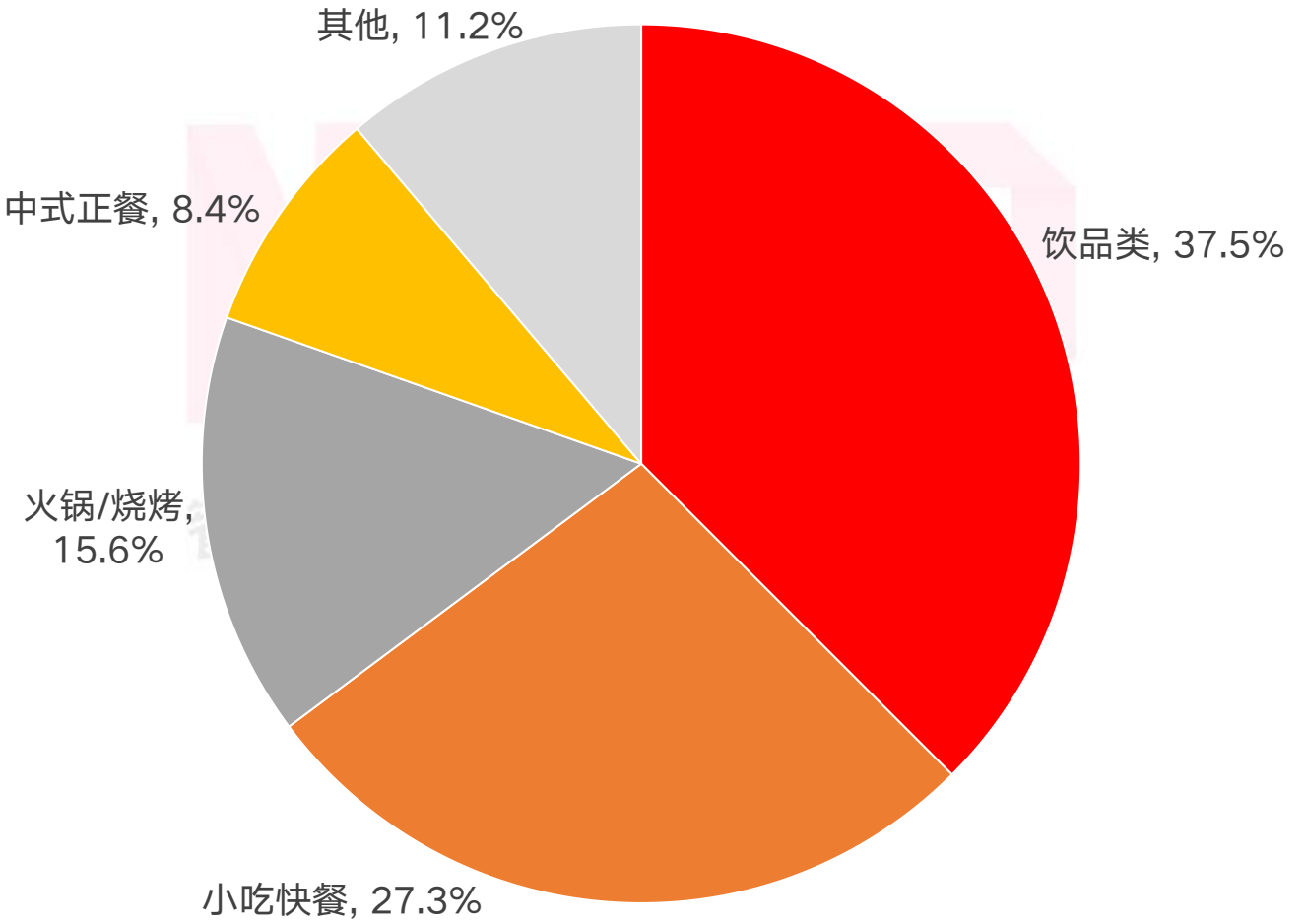
餐饮特许经营纠纷类型

编号	纠纷类型	比重	典型表现
1	虚假宣传与信息披露不实	超高	虚构企业背景、虚构明星代言、虚报盈利数据、口头承诺回本周期等
2	经营资质不合规	高发	不满足“两店一年”条件、商标存在争议、未在商务部备案
3	合同订立不规范	高发	格式条款排除加盟商权利、核心条款约定不明
4	运营支持不到位	比较集中	品牌方“付钱后不管”、后续培训缺失、品牌推广不足
5	供应链强制高价	常见	强制从总部采购高价物料、毛利率失真
6	费用调整与退出障碍	常见	加盟费中途涨价、保证金退还难、解约赔偿过高

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

NCBD（餐宝典）数据显示，近三年餐饮类特许经营纠纷中，饮品类占比最高，比例高达37.5%；其次是小吃快餐，占比27.3%；火锅/烧烤类占比15.6%，也是纠纷的重灾区

2022—2025年餐饮特许经营纠纷分布（按品类）



数据来源：NCBD，统计时间为2026年5月

饮品类：标准化高、门槛低、同质化严重，是“快招”公司的主要阵地，纠纷数量最多。碰瓷大品牌是典型的引流手段。

小吃快餐：加盟规模大但运营复杂度低于正餐，纠纷多集中在供应链价格和区域保护方面。连而不锁的情况也极为典型。

火锅/烧烤：投资门槛高、运营复杂度大，品牌方经营危机对加盟商冲击极强，加盟商受损金额较大。

中式正餐：加盟拓展本身较为谨慎，纠纷占比相对较低。

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

特许经营纠纷趋势（1）

数量持续高位增长：随着连锁化率不断提升，加盟纠纷数量整体呈上升趋势。大量品牌为了冲刺“万店目标”，利用低门槛吸引创业者入局，但总部“强扩张＋弱管理”的模式正在引发反噬——不仅导致门店管理失控、食品安全问题频发，也加剧了总部与加盟商之间的财务纠纷。“快开快关”已成为行业常态。

特许经营纠纷趋势（2）

纠纷类型高度集中：虚假宣传（超过半数案件涉及）、经营资质违规、运营支持缺失是三大核心痛点。绝大多数特许人不具备法定条件就开放加盟业务，或未取得许可便匆忙推广；加盟商层面，经营能力参差不齐、风险认知不足也是矛盾激化的重要推手。

餐宝典 New Catering Big Data

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

特许经营纠纷趋势（3）

权利失衡：98%的诉讼由加盟商发起，说明品牌方在合同设计、信息持有、证据保存等方面占据优势。加盟商往往只能在巨额亏损后、求助无门后才能通过司法途径寻求救济。

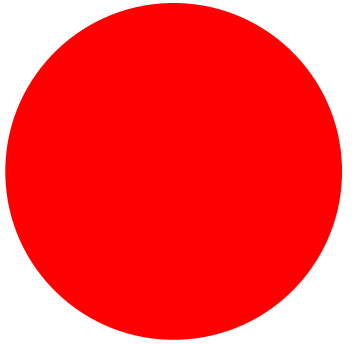
餐宝典 New Catering Big Data

特许经营纠纷趋势（4）

集体性维权事件增多：比较典型的有“X合庄”火锅加盟商集体维权、“X板面”集体更名及全国多地加盟商抱团维权，加盟商从单兵作战走向集体行动的趋势愈加明显，这将进一步加剧品牌方在舆情管理与危机公关方面的压力。

餐宝典 New Catering Big Data

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net



第四部分：加盟政策的演变趋势

1、战略主线：从规模扩张转向存量提质

行业整体经历2023—2024年的加盟高速扩张后，2025年起一些头部品牌集体进入战略调整期：部分品牌暂停新加盟商申请、部分品牌主动收紧准入审核、下调年度开店目标。

调整的核心逻辑是餐饮行业已进入存量竞争阶段，门店粗放加密会直接分流存量客流、拉低单店盈利，最终透支品牌价值。头部品牌主动踩下扩张刹车，将资源重心从招商拓店转向存量门店运营提效，以单店营收与盈利水平的提升，替代门店数量增长成为核心发展目标。

本报告于 2026-08 由 NCBD（餐宝
更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

2、盈利逻辑：从赚取渠道差价转向共享门店增长

传统加盟模式下，总部盈利主要依赖加盟费与供应链物料差价，与门店实际盈利弱绑定，天然存在“总部赚快钱、加盟商担风险”的利益错位。

当前政策迭代的核心方向，是重构总部与加盟商的利益分配机制：通过流水分成、盈利绑定的收费模式，让总部收益直接取决于门店的经营表现，倒逼总部持续强化产品、供应链、运营、营销等全维度赋能能力，形成“门店盈利提升—总部收益增长—资源反哺门店”的正向循环，实现二者利益的深度统一。

3、合作关系：从短期交易转向长期生态共生

早期加盟合作本质是一次性的品牌授权交易，总部重招商转化、轻后期运营，加盟商流动性高、合作周期短。伴随行业成熟度提升，头部品牌的政策设计普遍向长期合作倾斜：一方面通过抬高准入门槛筛选理念契合的长期合作者，另一方面通过风险兜底、持续赋能、复投激励等政策，提升加盟商留存率与复投意愿。

当前头部品牌的老加盟商多店复投占比持续提升，加盟体系正从短期招商生意，转向长期稳定的利益共同体生态。

本报告于 2026-08 由 NCBD（餐宝
更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

4、体系建设：从粗放管理转向合规化、资本化适配

伴随越来越多餐饮连锁品牌进入上市筹备与资本化阶段，加盟体系的合规化升级成为政策调整的重要方向：收费标准全公开、合作流程标准化、品控体系可追溯、运营管理规范化，既适配资本市场的监管要求，也从制度层面规避加盟纠纷与合规风险。合规化升级不仅是资本化的前提，也是餐饮加盟业态从草莽走向成熟的标志性特征。

结语

整体而言，餐饮头部品牌加盟政策的持续迭代，本质是国内餐饮行业从“连锁化率提升”的增量阶段，向“精细化运营”的存量阶段转型的缩影。政策演变的核心主线，是品牌价值维护与利益共同体构建，背后是对长期主义经营理念的回归。未来，具备强供应链能力、强运营赋能能力、可实现总部与加盟商共赢的加盟体系，将成为餐饮连锁规模化扩张的主流形态。

餐宝典 New Catering Big Data

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

关于NCBD

NCBD（餐宝典）是专注于餐饮行业的大数据研究与测评机构，其数据、报告、榜单以及观点等多次被新华社、CCTV、人民日报、农民日报、证券日报、中国食品报、四川日报、南方都市报、中国经营报、时代周报、澎湃新闻、华夏时报以及每日经济新闻等权威媒体引用。

NCBD（餐宝典）立足新餐饮，挖掘餐饮大数据，专注于餐饮市场研究、咨询与测评等。我们凭借丰富的行业经验，为餐饮企业、投资机构、餐饮供应链、餐企服务商以及餐饮创业者等提供服务。

NCBD（餐宝典）主要业务包括：**白皮书/行业报告、金奖测评、品牌宣传**。其中，白皮书主要用于**阐述产品/模式特色、奠定行业地位、引领行业风向**等。金奖测评主要面向餐饮产品开展**必吃金奖**产品的测评，结果主要用于官网宣传、广告投放、线下门店宣传及产品包装等。

关于“海星计划”

海星计划是NCBD（餐宝典）面向连锁餐饮企业推出的一项加盟增长业务，依托我们在数据、研究、传播等领域的积累与优势，为餐饮企业提供专业的加盟增长解决方案。深度挖掘行业趋势与核心数据，结合品类闭店率等为企业与创业者提供决策参考；通过定期公布的加盟优选榜让更多优秀的企业获得优质潜在加盟商；依托自身传播优势与资源进一步强化品牌曝光与项目价值输出。三位一体，全方位助力企业快速获取优质加盟商，夯实连锁化发展根基，持续驱动品牌长效稳定增长。

详细咨询：13054416971（微信同号）。

本报告于 2026-08 由 NCBD（餐宝
更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

关于白皮书/品类报告

NCBD（餐宝典）面向餐饮各大品类、餐饮产业链上下游、行业热点以及消费者行为习惯等展开全方位研究。NCBD（餐宝典）携手业内有一定影响力的餐饮企业、餐饮供应链及服务商等共同发布细分品类报告/白皮书，提升企业品牌影响力，推动行业发展。部分白皮书如下：

桂小厨×NCBD丨广西菜行业发展白皮书

FineFood×NCBD丨2026年中国餐饮食材发展白皮书

兰湘子×NCBD丨新湘菜行业发展白皮书

古觉面片×NCBD丨炒面片行业发展白皮书

美好食品×NCBD丨中国预制菜暨小酥肉行业发展白皮书

抖音生活服务×NCBD丨2023上半年中国餐饮行业发展监测报告

CCFA×NCBD丨品牌餐饮企业预包装食品零售状况研究报告

挞柠×NCBD丨中国柠檬茶行业发展白皮书

悸动×NCBD丨中国烧仙草行业大数据报告

花少爷×NCBD丨中国砂锅粥品类发展白皮书

……

白皮书业务咨询
王先生：13054416971
扫码可添加→

关于必吃金奖

NCBD（餐宝典）推出的必吃金奖（EBGA）依托EBGA评估模型（V1.0）开展第三方独立测评，评定适用于各类餐饮经营主体（包括正餐店、快餐店、小吃店、火锅店、烧烤店以及饮品店等）所提供的各类餐饮产品（包括热菜、冷菜、主食、小吃、饮品、半成品加工产品等），对评定合格的产品颁发《必吃金奖证书》，评定结果可广泛应用于企业各种线上、线下的宣传场景。

本报告于 2026-08 由 NCBD（餐宝
更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

法律声明

NCBD 餐宝典 New Catering Big Data

权利声明

本报告由NCBD（餐宝典）制作，文件所涉的文字、图片、表格等均受中华人民共和国知识产权相关法律保护，经许可引用时请注明报告来源。

未经NCBD许可，任何组织或个人均不得以任何形式擅自使用、复制、转载本报告或向第三方实施许可，否则，NCBD将保留追究其一切法律责任之权利。NCBD允许媒体部分引用本报告数据和相关内容，但是必须标注出处。

免责声明

本报告所涉之统计数据，主要由行业访谈、用户调研、市场调查、桌面研究等样本数据，结合专业人员分析及NCBD大数据系统监测、相关数据分析模型科学计算获得。由于调研样本及计算模型的影响与限制，统计数据仅反映调研样本及模型计算的基本情况，未必能够完全反映市场客观情况。鉴于上述情形，本报告仅作为市场参考资料，NCBD不因本报告（包括但不限于统计数据、模型计算、观点等）承担法律责任。

阅读、使用本报告前，应先审慎阅读及充分理解上述法律声明之内容。阅读、使用本报告，即视为已同意上述法律声明；否则，请勿阅读或使用本报告。

扫码关注我们，获取更多干货

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net