

肯德基可达鸭套餐多少钱（肯德基可达鸭价格图片）

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/zuowen/ef172e00b4cc65d24bb686611e84e191.html>

范文网，为你加油喝彩！

肯德基玩具又双叒正能量作文火了，今天你抢到“鸭”了吗？

在动感的配乐下，可达鸭交叉举手的跳舞造型添上几分蠢萌，加上网友们搞怪的创意，不同类型的可达鸭图片和视频在网络上迅速出圈。

可达鸭爆红后，也形成了“一鸭难抢”的局面。多家肯德基门店玩具断货，各类二手平台玩具交易价格翻倍，套餐代吃业务兴起。

近几年来肯德基在特定节日推出的联名玩具中，宝可梦系列是做的最多的IP，还包括哆啦A梦、小黄人等。

宝可梦IP+搞怪视频=出圈？

风靡全网的可达鸭玩具其实是肯德基在今年5月21日推出的儿童节套餐中搭配的玩具之一。从肯德基的小程序查询发现，购买69元至109元的指定套餐可获得随机一款宝可梦联名玩具，可达鸭即为其中一款。

肯德基小程序截图

肯德基官方客服表示，包含可达鸭玩具的套餐是全国售卖的，不清楚每个门店的配发的数量，建议消费者在手机点餐界面查看。

一位肯德基IP玩具的忠实用户告诉澎湃新闻记者，肯德基套餐中的联名玩具很多，且一直都有很高的热度，每年都会拉高粉丝的期待值。“2019年、2020年肯德基的六一套餐就有可达鸭玩具，而今年的鸭子比前两年造型更‘傻萌’，可玩性更高，两个手可以互换。虽然每次有配乐，但相较于以往普通的铃声，这次的广场舞主题更容易出圈。”

此外，该用户还表示，国内正版授权的宝可梦周边比较少，在国外以69元拿到一个这么大小的可达鸭是真的决定离开达鸭周边不容易，正版的可达鸭公仔一个挂饰大概要200元至300元。

“如果肯德基套餐抢得到的话，真的很划算，毕竟一个普通盲盒价格就要在59元、69元上下。

”一位消费者表示。

“套餐性价比高，IP受年轻人喜爱，再加上短视频的推波助澜，火是理所当然的。”一位资深玩具爱好者介绍，此次肯德基的联名玩具套餐除了官方渠道等正常的宣传介绍，最主要的是短视频大范围的传播，尤其是这个跳舞可达鸭的“萌点你的体温”。“买到的都在晒视频，没买到的也在发视频吐槽。”

一位玩具爱好者告诉澎湃新闻记者，“现在我刷短视频App，几乎10条就有3条关于这个可达鸭。这个玩具的搞怪性很强，疫情当下大家乐于将想说的话通过这个玩具进行传播。这可能也是可达鸭在此次套餐中比其他玩具更出圈的原因。”

网友视频的截拼图

“在商业领域，除了负面不需要推手，任何发生排队行为的状态，必须有人在幕后安排部署的。”营销领域业内人士告诉澎湃新闻记者，产品不会莫名其妙火爆，背后往往都有推手的痕迹。

“幕后一定是有营销推手的，有传统的营销方式，包括门店售卖、促销和联名等，也采取线上的营销方式，种草、微博、抖音等等。”上海传道品牌策划公司创始人王玉刚接受澎湃新闻采访时表示，就像迪士尼是成年人的乐园，肯德基与宝可梦联名玩具的爆火或许也切中了当下的营销要点。王玉刚认为，在重重社会压力之下，对于成年人来说，宝可梦玩具其实有他的童真在里面。

王玉刚补充道，可达鸭玩具在营销的推动下已经成为了成年人的玩具，类似一种社交货币，并从饥饿营销的角度把玩具的价格拉高，价值随之被烘托起来，同时也就会涌现山寨和高仿产品。

“这种营销方式，国内很多品牌基本上没有，或者做得很差。”王玉刚指出，肯德基等企业进入中国后一直在做周边产品营销，用周边产品把品牌传达给消费者，从小培养消费者对品牌的好感，产品出圈还能增加品牌的影响力。

一线城市门店“一鸭难求”：闲鱼价格翻倍，批量销售单价更低

一位肯德基社群福利官告诉澎湃新闻记者，上海很难买到可达鸭，“很少，现在玩具都没了。”对于上海区域火热的可达鸭套餐团购是否为正品，肯德基官方客服称其宝可梦玩具只能通过官方平台售卖。

“对于迫切想要肯德基可达鸭玩具的人而言，与其拼肯德基的套餐手气，不如直接在闲鱼等第三方平台加点价格淘可达鸭。”一位上海地区的消费者向澎湃新闻记者介绍，“上海地区很难抢，不能保证去的门店有可达鸭，而且很多店也是随机给套餐玩具。因此，‘闲鱼’这种平台上买是比较快速的购买途径。”

该消费者表示，近几日他在“闲鱼”平台上下单的跳舞可达鸭成交价为120元，买完第二天商家就涨到了160元了。“近期在各类平台上看到最贵的价格是269元，这肯定还不是最贵的。不过闲鱼上这玩具均价在110元至150元左右。”

另一位消费者表示，“除北上广深等大城市外，在小城市抢鸭子更容易，可以到门店加服务员微信预定，让对方留货。”

甚至还出现了“代吃”业务。一位第一次做“代吃”的卖家告诉澎湃新闻记者，自己感觉“有趣，很酷”，所以做“代吃”玩玩，“我是不赚钱的，套餐69元我66（卖）还掏邮费。”

据该卖家观察，来找他买可达鸭主要是一聚美优品陈欧照片线城市的买家，自己所在城市的宝可梦套餐并没有售罄，“有（下单）可达鸭就买一点，分给同事吃，我们这（的人）应该都不是很关心宝可梦。”

据肯德基客服介绍，肯德基宝可梦套餐分双人餐和家庭桶，随机附赠一个宝可梦玩具。“问问柜台姐姐就好了，看能不能商量下，态度好点啦。”前述卖家表示，可以请求肯德基柜台工作人员指定要可达鸭玩具。

有“玩票”的卖家，也有“专业”代吃。一名卖家在二手交易平台挂出“最后3个！可达鸭2022款，肯德基代吃，现货秒发”，配图是垒了五六层的可达鸭玩具，标价69.99元。而澎湃新闻记者询问后称，单个可达鸭现货秒发售价180元。不到半小时，该链接已显示“卖掉了”。

二手交易平台的肯德基宝可梦玩具“代吃”服务

澎湃新闻记者查询闲鱼平台发现，除了部分个体卖家转卖其抽中的玩具外，“玩具贩子”手中的可达鸭价格普遍更低，多位玩具贩子接受批量预定。

其中一位卖家告诉记者，其手中的跳舞可达鸭玩具一个为89元，买的越多越便宜。例如一箱60个，单价可降至65左右一个。通常现货价格高，等5天左右会更便宜，从全国各地发。

“这类玩具的真假很难看出，宝可梦系列IP热度一直不低，容易仿。”多个资深玩家来说，一些闲鱼上的二贩子手中的货并不保真，货源并不一定是从买到可达鸭套餐的消费者手中收过来的，可能存在代加工厂的货。

“为了保障玩具的质量和正品，我通常会选择找个体买家下单，他们会有套餐购买记录进一步佐证。”一位资深玩具爱好者告诉记者。

疫情之下百胜中国的业绩窘境

营销火热的背后，是肯德基母公司百胜在中国的窘境。

5月4日，百胜中国控股有限公司（9987.HK，百胜中国-S）披露2022年第一季度业绩。今年第一季度，公司总收入26.7亿美元，同比（较上年同期）增长4%；净利润为1亿美元，同比下滑57%。

对于净利润下降，百胜中国称，主要是由于经营利润下降，以及公司对美团按市值计价的股权投资带来的亏损。报告期内，公司经营利润为1.91亿美元，同比下降44%。

具体来看，今年第一季度，百胜中国两大主要品牌肯德基和必胜客的同店销售额分别下滑9%和5%，经营利润分别下滑33%与50%。

百胜中国2022年初中英语学习第一季度业绩

百胜中国首席财务官杨家威在财报中表示，由于3月以来疫情恶化，公司第一季度运营业绩受到严重影响，3月份出现了亏损。如果新冠疫情没能在5月及6月得到显著改善，公司预计今年第二季度将出现经营亏损。

目前，百胜中国公司预计4月份的同店销售额（以销售店开了至少一年为前提，同一间销售店在相同时期下的销售额）将同比下降超20%。而据百胜中国透露，4月份，百胜中国在上海约10%至15%的门店运营情况下，收入达到了封控前的40%至50%。

尽管第二季度将面临更大的挑战，百胜中国表示仍看好中国市场的长期机遇。公司2022财年目标不变，预计今年净新增约1000-1200家门店；资本支出约8-10亿美元之间。杨家威指出，未来，百胜中国将在增强数字化能力、供应链基础设施和门店网络扩张等方面继续加大资本支出。

百胜中国披露一季度业绩后，包括富瑞、花旗、摩根大通等多家大行纷纷下调百胜中国（9987.HK）目标价，维持原先“买入”或“增持”评级。截至5月24日午盘，百胜中国（9987.HK）涨0.19%，报324港元。

更多作文请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/92_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发