

烟火气里的消费新变化

# 老牌饭店花式“摆摊”

●记者 葛利利 庞贊

8月8日下午4点半,我的港湾商务酒店门前,菜品香气在暑热中弥漫开来。戴着白色厨师帽的师傅麻利地切着刚出锅的卤牛肉,额头上沁出细密的汗珠。“要辣吗?”他抬头问着顾客,手上的刀没停,案板发出有节奏的“咚咚”声。

这是咸宁餐饮市场正在发生的新变化——曾经“高大上”的老牌饭店,如今纷纷走上街头支起摊位,用亲民的价格和不变的品质,点燃了城市的烟火气。

从高端宴请到街头外卖,从线上直播到社区推广,这场由市场倒逼的转型,不仅让市民尝到了实惠,更让餐饮企业找到了新的生存之道。

## ■从宴会厅到马路边: 高端餐饮主动“思变”

“来喽!刚出锅的琵琶鸭……”8月8日下午,我的港湾商务酒店门前,服务员小陈一边吆喝,一边把热气腾腾的琵琶鸭装盒摆好。她的同事举着手机直播,镜头里油亮的鸭皮引得弹幕不停滚动:“看着就香!”“现在过去还来得及吗?”

这样的场景,在咸宁市区已成常态。银泉大道、永安大道等主干道上,多家老牌饭店都摆出了外卖摊位。

“不是一时兴起,而是不得不变。”我的港湾商务酒店销售总监金玉兰坦言,我的港湾商务酒店已经营业18年了,近段时间高端宴请市场收缩,酒店生存艰难,甚至一度实行轮岗制以缩减成本。转机出现在今年6月,酒店老板从鄂州带回“外摆”经验,她和厨师长迅速学习并落地实践。6月22日,我的港湾商务酒店首次尝试街头摆摊,主营卤菜、面点、凉菜和烧腊,价格仅为堂食的一半左右。

令人意外的是,外摆首日营业额突破6000元,随后日均稳定在8000元,最高单日销售额达1.4万元。金玉兰算了一笔账:虽然宴席利润高,但订单稀少;而外摆走量快,还能带动品牌曝光。更惊喜的是,许多顾客因摊位菜品“种草”,转而预订宴席,形成了良性循环。

同样的故事也在浅水湾·贺胜土鸡汤店上演。下午5点半,店门前的卤菜摊位排起长队,鸭头、鸭锁骨等刚上架就被抢购一空。店主徐朝辉表示,外摆不仅增加了收入,更让社区顾客直观感受到饭店的品质,为堂食引流。



## ■线上引流+线下体验:直播带货成新标配

相比摆摊带来的收益,饭店更看重的是持续的流量。每天下午,和摊位同时支起来的,还有直播手机。

“家人们注意!今日卤菜不多了,赶紧来哟!”8月8日下午5点,家宴喜事会酒店的抖音直播间里,主播正在展示刚出炉的菜品。弹幕里不断有人问:“能快递吗?”“几点收摊?”

线上引流,线下消费,成为这些饭店的标配。家宴喜事会创建抖音号,每天提前发布菜单,接受预订。“减少了顾客排队时间,也避免了备货浪费。”湖北家宴酒店管理有限公司总经理胡朝胜介绍,群里还会收集顾客反馈,及时调整菜品。

这种互动带来了意想不到的效果。网友“张张”在群里提议增加小份装,第二天就发现酒店推出了“单人套餐”“双人套餐”。不仅外摆,家宴喜事会还尝试着带货走进小区直播。“效果出乎意料的好。”湖北

家宴酒店管理有限公司总经理胡朝胜介绍说,进小区的品类包括面点、卤菜和凉菜。面点都在3元以下,卤菜和凉菜按照每份售卖,价格在10~20元左右。这些平时在酒店内价格都要翻倍,进小区的价格是亲民价格,收到了大家的一致好评。

“近几年消费习惯变了,与其守着高端市场,不如让更多人尝到我们的手艺。”胡朝胜表示,中高档饭店一直让很多消费者感觉有门槛,很多人吃了我们的菜,觉得味道不错,有宴请活动或者其他聚餐,会优先选择我们,也算是打响品牌的手段,给酒店新增了一部分客源。

米德尔·御湾合宴、楚东来等酒店同样借助直播吸引年轻顾客。酒店饭店的直播间里,刚出锅的卤货、现包的包子馒头、清爽的凉皮凉面,引发弹幕热议:“看着就香!”“现在过去还来得及吗?”这种“线上种草、线下打卡”的模式,让传统餐饮焕发新活力。

## ■品质不变,价格亲民:消费者的舌尖选择

这种接地气的做法,迅速点燃了市民热情。不少上班族下班后直奔酒店门口,排队买几道菜回家加餐。

最近一段时间,打卡饭店外摆摊成了很多人的“固定项目”。8月8日下午4点半,记者在我的港湾商务酒店外遇到正在选购菜品的李奶奶。李奶奶家住我的港湾商务酒店附近,她已经在我的港湾外摆处买过几次菜品。“第一次买了包子,品尝之后特别满意。从那次起就开始关注这个酒店外摆。今天花了24元买了四个包子和一份肉丸子,我们两个人吃,还是饭店大厨操刀,相当不错。”

“大饭店的品牌效应,让大家觉得吃得放心。”在家宴喜事会饭店门前,一位正在挑选的居民告诉记者,他是第一次来,花50多元提走了两种熟食和包子,“比想象中还便宜,好吃又实惠。大饭店的品控还是更严格。”

这种信任感,正是老牌饭店的优势所

在。咸宁市烹饪酒店行业协会副会长胡朝胜分析:“地摊经济解决了便利性问题,但卫生、品质一直是痛点。而饭店外摆恰好弥补了这个短板。”

变化也在潜移默化中发生。过去觉得“大酒店贵、遥不可及”的市民蔡先生,现在成了各种酒店外摆摊位的常客。“花50多元就能提走一些熟食和包子,比想象中便宜多了。”蔡先生介绍说,他已经相继买过米德尔酒店、我的港湾商务酒店、咸宁渔家、御湾合宴等不同酒店外摆摊位的菜品,尝尝不同的味道,以后可以到心仪的酒店就餐。

如今,这场转型正在重塑餐饮生态。我的港湾商务酒店的轮岗制已取消;家宴喜事会的社区业务也在进一步优化筹备中。当高端酒店后厨的香气,飘向市井小巷;当老字号的秘方,打包外卖,市民触摸到的不仅是美食的温度,还有一座城市在应变中升腾的“烟火气”。

## 相关链接

### 规范餐饮“外摆”经营 筑牢食品安全防线

近日,咸宁市市场监督管理局发布提示,要求餐饮单位严格落实六项措施,确保“外摆”食品安全。

提示指出:餐饮单位须持有效食品经营许可证,且许可证经营范围须包含“外摆”项目,并在摊位显著位置公示证件复印件及食品安全提示。从业人员必须持有效健康证上岗,每日进行健康检查,操作时全程规范佩戴口罩、帽子、工作服及食品级手套。所有食材采购必须索证索票,确保来源可追溯,严禁使用非食用物质及超范围食品添加剂。加工过程要生熟分开,食品容器须加盖或覆盖保鲜膜,禁止售卖生食水产品、冷加工糕点等高风险食品。

针对夏季高温特点,要求从出菜到销售完成不超过2小时,需冷藏的菜品必须存放在0°C~8°C冷藏设备中。“外摆”区域需采取遮阳措施,避免食品因暴晒变质。经营场所应远离垃圾站、公厕等污染源,配备防蝇防尘设施,每日经营前后对操作区域进行彻底清洁消毒,垃圾要做到日产日清。

咸宁市市场监督管理局还提醒,各餐饮单位要切实履行食品安全主体责任,为消费者提供安全放心的食品。同时呼吁市民共同监督,携手守护城市烟火气中的食品安全。

