

餐饮业烟火升腾迎来喜悦的“烦恼”

扩张规模面临招工难,急需升级满足绿色健康消费需求

YMG全媒体记者 金海善 摄影报道

“吃火锅得提前一天订桌,包间提前一天有时候都未必能订上!”芝罘区上夼西路马扎哥嘉旺鲜羊火锅店店长汪女士一边忙着安排服务员上菜,一边抽空跟记者说几句话。店里热气腾腾,座无虚席,让人看到久违的火爆场面。

顾客盈门的场面不仅仅在这一家店出现,春节假期,到过万达、大悦城的市民恐怕都有这样的体会——吃饭难,吃个饭必须得排队,而且要排长队。

新年伊始,烟火升腾,浓浓的年味激发着市民的消费热情。各个商圈餐厅食肆人气旺盛,久违的热闹氛围正在回归,“烟火气”中蕴含的经济活力也在进一步释放。记者从市商务局了解到,春节期间,我市17家重点监测餐饮企业实现餐饮收入546.8万元,同比增长27.3%



场面火爆 排队等位一桌难求情形再现

疫情管控彻底放开,餐饮业是最大的受益者。春节过后,很多餐饮经营者有一种卸掉了枷锁的感觉。

2月4日傍晚,记者来到大悦城看到,5楼和6楼餐饮区人来人往。汉金城烤肉自助门前,不到6点,长长的凳子上坐满了等待就餐的顾客。营业员不停地叫号,引导顾客进店寻找座位。“这段时间天天这样,最多的时候排队叫号接近100。”店员说。

位于朝阳街的福来齐海岛渔家原生态酒店在芝罘区有3家连锁,2月5日中午记者来到这里,点菜间里挤满了点菜的

客人。

“2022年年底疫情政策调整之后,市场一度萧条,我们和许多同行一样选择了关店。临近春节前半个月左右,明显感觉到客流在增加,餐饮消费开始复苏。我们赶紧把店员召集回来,所有店面全部恢复营业。”福来齐餐饮管理有限公司总经理于雪丽说,“春节店面营业情况超过我们的预期,烟火气回归,我们的门店重新出现了顾客排队等位、一桌难求的情况。”

“守得云开见月明”,这是很多餐饮经营者的共同感受,整个春节假期的消费市场给他

们带来惊喜。

不仅仅是酒店,小吃街上的各种特色小吃摊烟火气也重燃,迎来了消费旺季。市民尹波做的章鱼烧很出名,他在万达金街已经干了8年。下午1点多了,他的章鱼烧摊位前仍有市民在排队尝鲜。

特色小吃往往都有着忠实的粉丝,南洪街上一家绿豆糕店小得只能容下一个人站立。老家招远的程韶珍大姐在这里干了6年多了,不同口味的糕点均价在16元左右1斤。“多的时候一天能卖两千多元,少的一天也能卖一千五六。”程大姐说。



信心倍增 增开连锁店加大扩张力度

旺盛的消费给市场带来信心,采访中多家特色品牌餐饮经营者都普遍看好2023年的形势。他们纷纷表示生活回归正常,生意带来希望,将抓紧时间谋划布局。他们有的计划在市区增加连锁店,有的打算到外地开店。

“春节假期到现在每天都很有稳定,平均下来营业额每天接近2万元。”烟台马扎哥嘉旺鲜羊火锅股份有限公司总经理戴建告诉记者,因为对菜品要求比较高,他的火锅店的菜价相对要高一些,但是一点不影响市民消费,今年他计划在开发区、莱山区和蓬莱等地,通过不同的合作方式增加连锁

店,提高品牌影响力,同时也把菜价降下来,让更多的消费者受益。

“福来齐一直在扩店中,包括疫情期间,还开了上夼西路店。”福来齐餐饮管理有限公司总经理于雪丽介绍说,今年福来齐计划在开发区和莱山区寻找合适的地方,增加连锁规模。

作为烟台成长起来的餐饮黑马,汉金城烤肉自助目前业务已经发展到威海和青岛,大悦城店长林泉告诉记者,公司今年计划向济南、北京等地扩张。

“2023年生活回归正常,各方面消费应该会越来越旺

盛,如果有合适的地方,我们将再开一至两家酒店。”烟台春蕾餐饮有限公司拥有两家酒店和大小食堂24家,总经理从蕾对今年的消费形势大有信心。

“2023年消费将全面复苏是我们大家的共识,芝罘区也提出将全面激活文旅产业,打造文旅新高地的城市名片。希望我们的餐饮行业乘势而上,聚势而强,实现全面新增长。”芝罘区餐饮协会会长刘洋说,随着经济的复苏,餐饮行业也将面临新的升级和更替,绿色健康需求、线上线下融合、供应链配套、品牌化发展趋势等,这些都是接下来餐饮行业需要面对的新一轮发展和变革。



直面痛点 做出特色做出品牌才有出路

在客源旺盛的同时,餐饮从业者也面临着诸多新问题。记者调查中也发现,相对于商圈的火爆,也有一些临街的餐馆门可罗雀。在市场越来越细分的今天,不得不说餐饮行业只有做出特色做出品牌,才能赢得消费者的青睐。

部分商家因春节前人员流失,对市场形势估计不足,餐饮用工人员短缺,导致无法恢复营业。随着节后全面复

工,各家餐饮店都出现了人员紧张的情况。“招工难、用工难是餐饮行业的普遍难题。”于雪丽说。

“协会作为全区餐饮行业的‘娘家’,将继续及时向主管部门反映企业经营过程中的类似难点、痛点,突出协会的桥梁纽带作用,与相关部门及会员单位们一起积极寻求解决途径和办法。”刘洋说。

经过3年疫情,消费者的

用餐需求在不断发生变化,大家基于对健康及食品安全的需求,开始更多地倾向于到餐饮品牌店面用餐,如何建设自己的餐饮品牌值得深思。

刘洋表示,作为行业协会,他们将利用自身优势,积极研究和倡导文化餐饮理念,组织业内专家为餐饮文化融合出谋划策,让餐饮企业从文化中汲取力量,开创品牌获得持久发展的生命力。



年货礼盒价格“大跳水”

市民“捡漏”应注意保质期



本报讯(YMG全媒体记者 李俊玲 摄影报道)逢年过节,拎着几提年货和水果礼盒走亲访友是不少港城市民的传统选择。包装精美、送礼体面的新年礼盒在年前价格不菲,销量也不错。然而春节过后,各种年货礼盒、水果礼盒价格开始“大跳水”,尤其是水果礼盒价格直接“腰斩”,吸引了不少消费者“捡漏”。记者昨日走访市区部分小区超市便利店和商超发现,年货礼盒纷纷降价清货,有些水果礼盒价格直接“腰斩”,甚至赔钱甩卖,还有的礼盒品牌商家则选择离场撤柜。

记者走访发现,年前摆在各大商超入口处的年货礼盒促销柜,过了元宵节纷纷撤柜,还有的礼盒都换上了降价的打折促销标签。不少礼盒的折扣力度“诱人”,吸引了部分消费者前来选购。

在市府街一家超市记者看到,年前68元的沃柑礼盒现在29.9元,年前59元的果冻橙礼盒现在只需38元,年前89元的橙子礼盒降至59元。超市老板孙女士告诉记者,年货礼盒中水果礼盒的折扣最大,因为水果存放时间长了容易烂掉,不及时降价售卖会赔得更多。

走访中记者注意到,坚果礼盒、牛奶礼盒、饼干礼盒等都贴上了降价标签,有的礼盒折扣力度甚至是4折、5折。临期礼盒更是降至2折、3折,有的比同款简装商品的价格还低。对此,新桥小区附近的便利店老板雷女士表示,礼盒有新年或生肖等特定包装,销售周期集中在春节前后,因此商超和便利店会在年后降价清货,这个时候市民根据需求来“捡漏”是非常划算的。

记者在现场看到,趁打折“捡漏”的市民不在少数。滕女士就趁着打折买了一箱果冻橙和一箱牛奶,“我打开后看到果冻橙还挺新鲜的,没有烂的,牛奶还有1个多月才到期,价格比年前便宜了不少,挺合适的。”

经营小区超市快20年的刘先生表示,由于礼盒商品和消费时间高度绑定,市民平时自己食用一般都不会购买礼盒品牌,过了春节销售高峰后,商家多半会降价处理,以期尽快回笼资金。

不过,面对降价的各种年货礼盒,记者建议“捡漏”的市民还要按需选购,注意查看商品保质期,不要过量囤积,以免造成不必要的浪费。