

“高大上”餐厅支摊做起“小买卖”

市民乐享实惠,店家赢得口碑

本报记者 周翔宇

近日,徐州的商业街区与居民区冒出些“特别”的摊位。一些在往日里主打堂食和宴席的大型酒店、连锁餐厅,正支起摊子卖快餐。

“餐厅后厨+市井摊位”的新奇组合,成了街头独特的风景。餐盘里码着清爽的素菜拼盘、鲜嫩的番茄炒蛋、油亮的地三鲜……一旁的几个锅里,热腾腾的卤味和龙虾的香味扑鼻,刚出笼的包子、馒头也正冒着热气。

这些熟悉的家常味道,引得市民纷纷驻足,在摊位前挑选心仪的美食。热闹的烟火气里,激荡出大小餐馆与市井需求碰撞的鲜活气息。

从室内到街头: 餐饮业态的创新

7月11日傍晚6点左右,“往事徐州”酒店门口支起了一圈摊位,炒菜、烧菜、卤味、主食……各种美食的香气在晚风里交织融合,吸引过路市民驻足。大家纷纷上前询问价格、了解菜品。喧闹的人声与食物的热气相遇,在店门前交织出一片热闹的烟火气。

“我们是这个月开始摆摊的,才开始没几天。”一位正给顾客盛菜的工作人员笑着说道。她熟练地将菜勺在餐盒里轻轻一磕,再把冒尖的炒菜压实,打包好递给顾客。

“菜都是当天现做的,每天下午就开始备料,傍晚出摊,卖到晚上七八点收摊。”说话间,她整理下围裙,又转向下一位顾客:“您要点啥?这菜都是热乎的、新鲜的,香得很!”她手里的活儿一直没停,热情劲儿像刚出锅的菜一样滚烫。

摊位旁支着一块黑板,用粉笔写着当日菜单,菜品丰富,价格从十余元到几十元不等。记者注意到,顾客们个个都是

乐呵呵地满载而归。

“好吃!这是我第三回来买了。”一位阿姨举着餐盒说。

“味道真地道,家里人都夸呢!”“价格实在,就是家常菜的实惠劲儿。”其他顾客纷纷附和。

市民孙先生的电动车车篮里,几盒菜品摆得整整齐齐。“这么热的天不想做饭了,今天买了好几样,凉菜热菜都有,回家直接开吃!”

这种充满烟火气的热闹,在徐州的夏日并不罕见。在晴朗朗·1818PARK商业街区,路口也支着一长排摊位,结实的凉伞上写着“苏杭春晓”。

散发着诱人香味的饭菜,在顾客们的热情购买下,不断减少。工作人员麻利地打包饭菜,热情地招呼道:“感觉好吃的,下次再来啊。”

据了解,这家店也是这个月开始出摊的,销量不错。

记者走访发现,在各大商业街区,有些餐厅选择在中午出摊,有些则是中午、晚上都出摊。



市民在“往事徐州”酒店的摊位前购买美食。



“苏杭春晓”酒店的摊位前,很多顾客光顾。

本报记者 周翔宇 摄

品质与销量:

顾客与餐厅的双赢

酒店、餐厅走上街头摆摊,既是新鲜的消费场景,也映射着社会生活的变迁。记者不禁好奇,街头摆摊对餐厅的整体经营是否有明显助力?

“单论快餐的售卖利润,确实不算多,主打薄利多销,但名气比以前更响了。”一家餐厅的工作人员张师傅告诉记者,“顾客吃过我们摊位的盒饭,如果觉得不错,下次就有可能来店里消费。”

“前两天店里来了桌客人,没看菜单就直接让我们推荐手菜、招牌菜。还说吃过我们家摆摊的快餐,很对口味,信得过我们的水平。”他擦了擦手,“你看,这摊位就像块试金石,口味被认可了,客人自然就会愿意来店里品尝更多菜品。”

张师傅的话道出了摆摊的深层价值,这种经营模式

的好处,更体现在买卖双方的默契里。

这其实是一种双赢。

对顾客而言,大型酒店、连锁餐厅的厨艺好、口碑好,只是因为菜量和价格等因素,平日不会经常去。如今花小钱就能尝到大厨手艺,大家自然乐意常来。

而店家则通过摆摊拉近了与消费者的距离,用实惠的价格换来了口碑的传播。这种双向奔赴的消费场景,让街头烟火气里多了层温情的联结。

在这些“特别”的摊位上,各色美食凭借标准化的后厨品质和亲民价格,把家常味道搬进市井烟火中。这种尝试,让连锁(大型)餐饮的品质与市民消费需求碰撞出火花,在街巷间开辟出新的市场空间。

在全市范围内招募“爱心驿站”便民服务点,站点配备医疗急救包、生活便利物资等,为户外工作者及游客提供即时帮助,打造“家门口的温暖港湾”。



◎指导单位:徐州市文明办 共青团徐州市委 徐州市残疾人联合会 徐州市红十字会 徐州市慈善总会
◎主办单位:徐州报业传媒集团 ◎支持单位:徐州市青年商会 恩华大药房
◎承办单位:徐州六磅文化传媒有限公司



扫码加盟 招商热线
18912028042