



万州大众餐饮企业转型打开新空间——



吃出幸福 闯出新路

不管选择外出游玩,还是宅在家 中,吃什么?在哪儿吃?永远是令人困扰的选择题。

如今,随着经济稳定发展,人们生 活水平不断提升,餐饮业的新发展让人们在苦恼中生出许多幸福来。

走在万州街头,摩肩接踵的人群、车水马龙的马路、灯光璀璨的夜空,让人忍不住驻足。万州烤鱼、格格、凉面、杂酱面、火锅等大众餐饮成为大家首选。

面对勤俭节约的号召,万州近万家 餐饮企业瞄准大众需求,在转型中求发 展,通过特色餐饮、提升服务、互联网餐 饮等方式,让消费者就餐选择更多元 化、品质更有保障、体验更加愉悦。

小餐饮打开新空间

万州餐饮行业经过一轮又一轮的 洗牌,不断革新和升级,如今小餐饮又 成了新的风口。

来到高笋塘商圈,这类面向大众消 费、经营面积不大的小餐饮店数不胜 数。

何为小餐饮?与传统的“苍蝇”小 馆不同,小餐饮指的是消费客群的大众 化、经营面积的缩小化、菜品的精简化、

消费价格的亲民化等,即从之前的“大 而全”到现在的“小而精”。

记者走访中发现,除了早餐店转型 小餐饮外,一些中餐店也纷纷转型,推 出小份菜、降低价格等,吸引消费者就 餐。

“298元套餐有鸡鸭鱼肉,有热菜、 凉菜、蒸菜共十几二十道。”一个普通工 作日的中午,位于新闻酒店附近的玉膳 坊店内顾客爆满,大堂经理正忙着招呼 客人。

随后,记者又来到福斯德广场另外 几家餐饮店,同样也是座无虚席。

“以前人少就随便吃点,点多了还 会浪费。现在大餐饮店也有小份菜了, 可供选择的种类多,也不会有剩菜。”市民冉林告诉记者,如今火锅店也推出了 蔬菜拼盘、主食拼盘等品种多样、分量 精减的拼盘类菜品和“半份菜”,满足了 顾客吃饱吃好又不浪费的需求。

“我们推出过58元一条的特色烤 鱼和64元一公斤的柴火鸡,价格便宜 又有特色。另外还有200至500元的 套餐,也受到了不同消费者欢迎。”福斯 德广场一家中餐店老板直言,作为一家 有着近十年时间的餐饮企业,最开始定 位为中高端市场,随着全国发起反对铺 张浪费的号召,他们也迅速转变思路, 将市场重新定位为大众消费,以价格大 众化、菜品精简化为主。

大众餐饮好吃不贵

“过节、庆生都比较喜欢吃中餐,菜

品种类丰富、味道能够满足老中小需 求,关键是好吃不贵。还有一张超大的 圆桌,加上欧式装修风格,瞬间感觉高 大上。”家住丰收小区的杨女士告诉记 者,端午节时预订了一桌20人的中餐, 有鲍鱼、三文鱼,还有粳米、南瓜,吃得 营养又不浪费。

曾经,只有在高端酒楼才能吃到的 菜品,如今早已经出现在了普通老百姓 的餐桌上,大众消费也能吃出高品质生 活。

“下馆子”虽不能说是隔三差五,但 至少一个月有那么三四回。在选择餐 厅时,有的人会根据食物的美味程度来 选择,有的则看重餐厅的就餐环境。

除了特色就餐环境外,万州一些餐 饮企业还为客人打造了安全放松的就 餐环境。

来到长江之星某汤锅店的4D厨 房,透明的玻璃让人一眼就能看见里面 工作人员备餐作业的场景,旁边使用的 盐、油、酱油、辣椒面等调料用黄色格子 线划分在规定区域,厨师使用的刀具也 被清楚标识在固定位置,所有水槽用水 最高不能超过20cm,餐厨垃圾桶、锅碗 瓢盆等都有自己的位置。厨师们带着 手套、口罩,在不同的案板上切菜、调菜 或者是煎炒烹炸。一件件物品归纳到 指定位置,工作人员在使用时更是得心 应手、有条不紊。

万州区餐饮协会副秘书长刘霞表 示,面对新形势新问题,转变发展思路, 主动从餐饮供给端进行结构性改革,成 为餐饮企业发展的必由之路。而高品

质不是高消费,依托理性消费,万州餐 饮业才能实现可持续发展。

“走出去”培育新市场

企业要发展,自然不可独守一方天 地。大众餐饮企业要转型,“走出去”是 一个不错的选择。而要想成功“走 出去”,餐饮企业要不断修炼自身“功力”, 除了做出本地特色,更要了解当地人文 特色,与当地人饮食习惯结合,找到一 条将本地特色与当地风味融合的特色 美食之路。

外地餐饮企业抢滩万州市场的同时,本地餐饮企业也勇敢“走出去”—— 万州烤鱼、小面、杂酱面等在全国各地 开花结果。

“餐饮协会里有近40%的会员单位 在外地开店,并取得不错成绩。”刘霞直 言,在武汉、深圳、西安等地均能看见万 州餐饮身影,面条、烤鱼、格格打造成具有 地域特色的“万州美食三绝”已成 为一张名片,闻名全国。

转型升级的方法有很多,除了提升 餐饮品质、特色就餐环境等,搭乘互联 网快车也是不少餐饮企业选择的方式 之一。

刘霞告诉记者,目前万州餐饮主 要有团购、外卖等方式,随着互联网行 业平台化发展进入成熟期,团购平台已 经覆盖了绝大多数餐饮企业。

她补充道,餐饮不仅可以扩充销 售渠道、降低人工成本,还可以提升品 牌度和口碑宣传。“但拥抱‘互联网+’不 能太盲目,观察万州与外卖平台合作的 餐饮企业可知,‘互联网+’与传统餐饮企 业结合的方式并不适用于所有餐饮企 业,如一些连锁大型中餐企业,主要定 位于家宴、婚宴,针对人群特定,不适 合外卖送餐上门。”

