



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。”

