

星级酒店摆地摊,37分钟进账3万 杭州多家饭店也卷起外摆风潮

怪味花生每盒15元、猪蹄每个48元、小龙虾38元一斤,下午5点半出摊,6点基本售空。近日郑州一家五星级酒店外摆一天收入3万元的消息引起全国热议。



图二



图一

37分钟卖光 营业额超过3万元

永和铂爵国际酒店位于郑州金水东路,郑东新区CBD商务圈,紧靠省政府,毗邻郑州国际会展中心。近日,记者连线采访了酒店总经理雷玉明。

“我们是郑州率先开展外摆的五星级酒店,6月24日开始,每天下午5点半到7点半,在我们准备出摊时,客人已经排队等了(见图一),营业时间不得不提前,最快的一次37分钟卖光,成交近500笔,营业额超过3万元。”

雷玉明直言,之所以外摆,还是因为酒店传统业务面临经营压力,住宿餐饮达不到预期,需要拓展新业务弥补收入,“天热了,社会上各种大排档和摊点人流扎堆,生意火爆,五星级酒店能不能做这样的尝试?”

雷玉明召开了内部会议,研判外摆可行性,分析下来,酒店外摆优势明显:地理位置优越,人流量大;内部院子大,有近200平方米;食材有自己的供应链,保证新鲜卫生;烹饪设备先进齐全,星级大厨有厨艺优势……最终达成一致意见,只要定价合理,不怕没有竞争力。

雷玉明说,五星级酒店外摆除了要接地气,也要有五星级酒店的水准和市场差异化定位。“我们保留了花生等大众品类,同时推出广式烧鹅、椒麻鸡、梅菜扣肉、麻辣小龙虾等大排档少见的酒店特色菜(见图二),这些都需要专业设备制作,以及大厨独特的烹饪手法。”

雷玉明说:“摆摊第一天,营业额3000元,销量一般。后来酒店拍了视频,加大推广宣传,发动员工和客人,口口相传。加上郑州还没有五星级酒店外摆的,有一定话题性,本地媒体郑州日报、河南交通广播纷纷报道,河南省文旅厅也关注宣传,客人一下多起来。加上我们的优势,滚雪球似的,生意越来越大。”

“总结火爆的原因,除了我们五星酒店的优势、食材和制作工艺、食品安全保障,还要价格亲民,老百姓消费得起——这是关键。”

有人反映辛苦赶去却没买到,还有人说“饥饿营销”。雷玉明说,他们绝不是饥饿营销,已经尽力扩大产能,外摆的菜都是现做,厨房还要保证358间客房和宴会厅的需要,“现在酒店全员都调动起来,大家都在加班加点。”

雷玉明说,这些天许多酒店同行来现场观摩,咨询电话不断,郑州一些酒店也

跟着开始外摆。

“有网友称我们‘酒店界的胖东来’,这是对我们外摆的肯定。趁现在流量好,我们正抓紧在院内开辟新区域,打造夜市大排档,增加堂食座位,延长客人停留时间,推出差异化菜品,满足打包和堂食需求,增加设备、人员和菜品生产能力。”

杭州多家饭店开始外摆 周边老小区需求量蛮大

近日,记者来到延安路上的浙江大酒店,外摆时间为下午3点半到6点半,位置在一楼店铺。

外摆摊前竖着招牌“浙里摆市,摊上好事儿”,贴着微信群二维码,记者扫描进群,发现已经是第3群,群里有65人。

卤鸭38元/半只、卤牛腱38元/份、花雕醉鸡30元/份、干炸带鱼38元/份、卤鸭掌10元/3只、东坡肉8元/块、浙里酱香蹄38元/份、武林大肉包3元/只、榨菜月饼4元/只……下午3点半,酒店员工已把外摆的菜品端上桌子码好,陆续有顾客前来。一个小伙子买了一份带鱼,问米饭有没有,工作人员告诉他需等到4点钟,可以先去酒店大堂吹会儿空调。

小伙子姓张,在附近上班,他说一个人不知道吃什么,天热又不想烧,看见这里有外摆,价格也实惠,买个菜再来一碗饭就解决了,“毕竟是大酒店,吃着放心。一菜一饭40元,性价比不错。”

王先生把车临时停在酒店门口,匆匆打包了4个菜和4只大肉包,108元。“天太热,饭就不烧了,家里3个人,下班顺路带回去。我是每周会买几次,一个蹄膀一家人还吃不完,放冰箱还可以继续吃。”

酒店胡经理说,外摆已经十来天,现在客流还不太稳定,周末顾客会多一点,现在每天营业额有大几千,目前建了3个微信群,除了现场买,还可以网上下单。

胡经理说:“现在杭州很多酒店都开始外摆了,我们周边有几个老小区,需求量蛮大的。食品安全尽管放心,所有菜都是当天做,每周我们还会推出新菜。”

老牌酒店之江饭店6月28日第一天外摆,后来有市民赶去发现没摆出来。之江饭店官方发布公告:近日天气炎热,为确保食品安全,我们将外摆服务转为线上预订、到店自取的模式。

环城西路2号的望湖宾馆,6月底也开始外摆。宾馆前台工作人员告诉记者,目前酒店周一到周五出摊,周末暂时不外摆。

据《都市快报》

宁波夏日消暑水果交易额大增 桃子与西瓜 成“消暑双雄”

这段时间,连续高温催生夏日消暑水果销售热潮。近日,记者在宁波果品批发市场看到,桃子与西瓜作为“消暑双雄”,市场交易额显著增长。

“来尝尝,山东的桃子甜得很。”国产水果区1033号摊位老板陈红喜热情地招呼着。

不管是什么品种,山东桃子都很畅销。每天凌晨,一整车10吨左右的桃子会到货,早上8点以前肯定会被抢购一空,其中水蜜桃销量占比达到八成。

“目前在售的水蜜桃,刚上市时批发价才每公斤6元,现在涨到了7元,主要是因为产地干旱导致供应量减少。”陈红喜解释,大概10天后,更甜、品质更佳的蒙阴8号水蜜桃将大量上市,届时日销量有望突破20吨。

作为宁波本土名品的奉化玉露水蜜桃,一上市即引爆市场。5040号摊位老板毛照位告诉记者:“这几天,白凤水蜜桃刚下市,玉露水蜜桃刚上市,产量不

高,每天到货1000公斤左右,每天早上6点之前必能卖光。”

目前在批发市场内,玉露水蜜桃的批发价在每公斤16元至32元不等。

记者在4001号摊位看到,一幕“抢桃大战”正在上演。一车1500公斤的玉露水蜜桃刚到货,就被蜂拥而至的采购商团团围住。老板周新春笑称:“十几分钟,一车桃子就被抢空了。”

数据显示,宁波果品批发市场近一周水蜜桃销售额达429万元,较前一周增长了15%以上。

西瓜作为消暑主力,近期销量同样亮眼。批发市场内,来自陕西、甘肃和宁夏的西瓜是销售主力,当前批发价在每公斤4元至8元,近一周销售额达371万元,同比增长61.3%。

1045号摊位老板阮志满直言,本地西瓜下市后,7月西瓜总体批发价比6月初略有上涨,但因连续的高温天,销量依旧环比猛增近50%,他每天能卖出20吨。

据中国宁波网

大熊猫“香果” 迎5周岁生日

7月6日,杭州动物园的大熊猫“香果”5周岁啦!在保育员精心布置的“琴棋世界”、特制五层冰蛋糕以及趣味科普剧的陪伴下,我们的香果妹妹也迈入了熊生新阶段。

生日当天,五层冰蛋糕瞬间吸引了香果的目光。保育团队以特质冰层打造五层豪华蛋糕,用新鲜竹叶、苹果、玉米等加以装饰,特别在蛋糕顶层放置香果最爱的南瓜。值得一提的是,本次生日蛋糕面向广大市民征集创意方案,让热爱果妹的市民朋友们更进一步参与生日庆祝中,为香果妹妹送上别样的祝福。

除了美味蛋糕,精美礼物更是少不了,保育员为香果妹妹送上了精巧的棋盘与古琴,祝福这位“小淑女”未来能“琴棋精通”,在玩耍中陶冶情操。大熊猫“春生”也受邀分享蛋糕,大快朵颐的模样简直萌态百出。

来自成都大熊猫繁育

研究基地、成都动物园、上海动物园、宁波动物园、温州动物园、安吉竹博园等全国多家兄弟单位的奶爸奶妈们,通过暖心视频为香果隔空庆生。杭州动物园更联合熊猫邮局,提前向市民游客征集了手写祝福卡。这些满载“果粉”爱意的卡片,今日化身巨型祝福墙,为香果妹妹带来一份份暖心的生日祝福。

为让市民朋友更深入了解保障大熊猫健康快乐生活的幕后工作,生日当天,杭州动物园综艺馆特别上演了由园方“大熊猫健康管理小分队”倾情出演的科普剧《大熊猫健康管理》。小分队的成员们以生动活泼的形式,向游客们展示了牙齿检查、四肢检查、抽血、称重等一系列严谨而充满爱意的日常养护工作。这不仅是一场生日献礼,更是一次面向公众的深度科普,让游客在趣味中理解保护大熊猫健康的细致与不易。

据浙江在线