繁荣的餐饮业是市民口福,也是共富底座

海客谈|阿培

最近,记者深入我市海鲜餐饮行业采访,探寻3家海鲜餐馆的“流量密码”。东港凯虹广场内的原製原味餐厅食客满座,店外等号的食客排起长队;高佳庄连续3年登上大众点评“舟山必吃榜”,旗下每家门店外卖月售超2000单;老同学海鲜排档3家门店有12位店长,三分之一不到30岁,今年新开的半升洞店已成网红打卡点。今年上半年,全市限额以上餐饮业营业额11.95亿元,同比增长18.8%,增速居全省前列。这组数据背后,是舟山海鲜餐饮行业正在经历的转型。繁荣的餐饮业,既造福市民舌尖,也是共同富裕的坚实底座。

好品质是立业根基

如今,餐饮经营不易已是现实。不少餐饮店关门歇业,二手市场随处可见转让的餐饮设备。但老店退场的同时,新店争相开业,正所谓“沉舟侧畔千帆过,病树前头万木春”。这说明,并非餐饮行业整体不景气,而是消费需求旺盛,消费者愈发看重品质,倒逼行业优胜劣汰、市场洗牌。

好品质是立业根基。无论是头部餐厅,还是苍蝇小馆,都要有拿得出手的金字招牌,才能立于不败之地。原製原味的一道红烧东海杂鱼10年来一直售价59元,是店里的“销量冠军”。餐厅算过账:这道菜是“流量入口”,十桌客人九桌点,冲着它进来的客人还会加其他菜。用一道菜把人引进来,用稳定品质将人留下来,用合理价格让人愿意再来——这就是好品质的立业逻辑。

浙江海洋大学讲师卫玉倩曾带领团队,搜集50家舟山传统海鲜餐厅近一年的食客评价开展研究,结果显示:超四成差评指向口味不稳定,近三成差评反映价格偏高、性价比不足或收费纠纷。那些关门歇业的餐饮店,或许各有苦衷,但品质短板多半是经营难以为继的主要原因。

善吆喝是流量密码

当然,好品质还得善吆喝。过去城市人口流动性小,秉持“酒香不怕巷子深”,哪家馆子口碑好,街坊都知晓。如今环境已然不同,不懂宣传引流,就难以集聚人气。舟山是旅游城市,游客习惯线上搜寻店铺,再好的门店,也不能指望偶遇带来客流。当然,也不能靠“人造流量”,过硬品质才经得起检验,才能积累真实好评。

老同学海鲜排档的做法值得借鉴。2013年,老板汤亚萍从杭州请来一位年轻职业经理人当店长。“小伙子20多岁,一上来就跟我说,杭州人现在吃饭都看‘大众点评’,我们得早点布局。”彼时,汤亚萍根本没听说过这个平台,但还是选择放手让年轻人去试。团队自己拍菜品、写文案、发笔记,硬生生攒出第一批线上流量。次年“五一”假期,大批游客循着线上笔记找过来,门店所在街区客流爆满。2019年,她又从江苏招了一位“抖音达人”做新店长。疫情期间堂食停摆,两人抱着试试的心态开了第一场直播,卖99元1.5公斤的小龙虾,没想到直接爆单,一场就卖出一万多单。此后,老同学海鲜排档顺势做起抖音账号,至今已发布2000多条短视频,开播近千场。汤亚萍最大的心得是:“要相信年轻人的创造力,要和年轻人站在一起。”

海滋味是不败风景

舟山餐饮业受益于大海馈赠的优质海产,但显然不能单纯依靠原料取胜。倘若只有海鲜新鲜,消费者直接去菜市场采购便可。不少门店海鲜原料地道,却没有形成自身特色,缺少不可替代性,又怎能在市场站稳脚跟?

高佳庄经营海鲜的定位,是做一家物美价廉的百姓饭店。企业运用大数据降低点菜门槛,汇总全门店用餐评价与菜品出品数据,筛选口味大众化、不容易踩雷的菜品。门店改造同步推进,老门店主打商务风格,层高宽敞、吊灯华丽;新装修门店主动放弃高挑层高,增设软包卡座,消解环境带来的压迫感;不再要求服务员身着正装,转向亲和的服务风格。所有调整,都是为了更贴近老百姓,让普通人日常消费无负担。凭借这份接地气,高佳庄连续3年登上大众点评“舟山必吃榜”,外卖月销量超2000单。

舟山海鲜名扬四方,海味本应是舟山餐饮业长盛不衰的金字招牌。但当下,各地菜系纷纷进驻舟山,反观外地市场,舟山海鲜馆却寥寥无几。这也反映出,舟山餐饮向外拓展的竞争力尚有明显短板,烹饪技艺、品质稳定性都还有较大提升空间。推动舟山海鲜真正走向全国,既需要更多龙头企业发挥示范引领作用,也需要政府加大行业扶持力度、构建完善标准体系,合力推动舟山海鲜从“比拼原料鲜度”转向“有标准、有品牌、品质可预期”。唯有如此,舟山海鲜餐饮方能真正成为共同富裕的坚实底座。

用海鲜流量破解海岛旅游淡旺季难题

海客谈|薛晓波

国庆假期落幕,我市海鲜餐饮冷热不均的现象十分明显:部分传统排档客流快速回落,原製原味、高佳庄、老同学海鲜排档等门店热度不减,3家餐馆探索差异化转型路径,破解海鲜餐饮突围之道。案例启示我们,海鲜餐饮的流量密码,不能只靠节假日短期红利,更要跳出“旺季迎客、淡季歇业”的惯性思维,深挖四季渔获物价值,依托标准化供应链、亲民化定位、年轻化运营,把冬季雷达网带鱼等特色冬汛海产打造成为淡季引流IP,破解海岛旅游淡旺季失衡难题。

我市海鲜餐饮主体9成以上是个体工商户,多数夫妻老店依靠熟客维系经营,被动跟随鱼汛和假期波动,旺季拥挤、淡季冷清已成行业顽疾。3家餐馆的实践提供了鲜活样本:原製原味依托液氮锁鲜与完整冷链,提前收储冬至雷达网带鱼,实现海味全年稳定供应,59元的红烧东海杂鱼成为长效引流菜品,证明淡季并非缺少优质食材,而是缺少把优质食材转化为消费吸引力的手段;高佳庄借助大数据梳理食客评价,筛选口碑稳定的菜品,打造平价外卖套餐,打破海鲜高价的刻板印象;老同学海鲜排档起用年轻店长,深耕短视频直播运营,打造山洞风网红门店,用年轻人吸引年轻人。但头部品牌的模式,资金、人力门槛高,街巷小店难以照搬,不少经营者想触网引流,却面临推广成本高、人手不足、流量内卷等现实困境。国内不少城市推出烟火小店培育行动,政府联动平台、院校,提供数字化培训、门店微改造补贴,结合时令物产策划淡季美食活动,这些经验值得我市借鉴。

想要把海鲜流量优势转化为持久留客能力,缩小淡旺季落差,就要多措并举为街巷小店搭建转型阶梯。其一,实施海鲜小店焕新计划,以自愿申报、以奖代补方式,支持商户做好明码标价、环境微改造,配套免费宣传服务,引导商家用好冬汛带鱼资源,开发淡季特色菜品和套餐。其二,搭建数字化公益帮扶体系,联合行业协会、本地院校与平台,为中小餐馆提供短视频制作、线上店铺运营等简易培训,助力商家讲好冬捕海鲜故事,以低成本方式拓宽线上客源。其三,推动行业共建共享,依托头部餐饮资源,共建冷链预处理体系,降低小店食材稳定供应成本,避免陷入流量竞价内卷。

海鲜是我市的文旅名片,淡旺季矛盾根源在于供给与市场需求错位。头部餐馆的探索只是起点,推动街巷中小海鲜店同步提质,引导商家主动挖掘四季海鲜特色,变旅游淡季为美食旺季,才能让游客到舟山都能放心品尝地道海味。把单点流量经验转化为行业整体提质的长效机制,持续释放海鲜餐饮消费活力,方能更好引客留客,筑牢海岛旅游目的地的烟火根基。

能源托管,既要“托得住”更要“管得好”

海客谈|李海州

近日,定海8条主干公路4357盏路灯、41座隧道11171盏隧道灯已完成智能化改造,全部接入智能照明管理平台,由能源托管单位全链条运维,托管期限为10年。采用一级能效的高光效LED灯后,能耗可降低近30%。从“逐年列支、分散运维”到“专业托管、统一管护”,方向值得肯定。然而,托管不是终点,“托出去”之后更要“管好”。

能源托管契合公共服务降本增效、专业化运营的大趋势。今年8月,国家机关事务管理局、国家发展改革委联合印发《“十五五”公共机构节能降碳工作方案》,明确“积极稳妥推广能源费用托管等合同能源管理模式”。定海案例破解了能耗高、光效低、管护缺位的老问题,但“方向正确”不等于“执行到位”,托管把“事”交了出去,不等于把“责”一并交出。倘若政府一托了之、一签了之,把合同当免责牌,把平台当甩手工具,好事就可能办成坏事。越是模式新、周期长、外包面广,越要把“管”字做实。

能源托管的风险,首先集中在范围界定环节。能源托管项目最常见的争议源头,就是托管服务范围模糊。合同附件中若没有“正负清单”式的精确界定,10年之内极易产生争议。其次,在于数据核算。“能耗降低近30%”是定海案例中最醒目的数据,但这个数据由谁核算、如何核算、能否经得起第三方审计,都值得追问。最后在于长期履约。10年托管期是一个容易被低估的风险因素。行业中有服务商前期全力维护,一旦回款稳定,便大幅缩减运维频次;更隐蔽的风险是“技术锁定”——10年合同期内,即便市场上出现更优的节能技术,用能单位也无权引入,若擅自引入,甚至可能被认定为违约。



AI制图

让托管“托得住、管得好”,需从三个方面形成“硬约束”。一是范围要锁死。借鉴“正负清单”的做法,明确托管区域、设备清单和排除范围,对新增设备、替换设备的纳入条件提前约定,避免“先托管、后扯皮”。二是数据要独立。合同中应明确,每年度由甲方选定第三方机构进行节能审计,审计费用由甲方承担,乙方不得干涉审计机构选定,审计结论作为费用结算的依据。三是考核要动真格。写入季度考核办法和服务质量扣罚条款,明确约定:考核不合格且不整改的,甲方有权解除合同;同时预设退出机制,明确因严重违约、不可抗力或技术迭代导致合同调整或终止的路径。

能源托管,托的是专业,求的是长效。定海案例提供了一个可审视的样本,唯有以细密的契约、严格的监督和顺畅的退出作后盾,才能让这项民生工程真正管得好、走得远。

有体验 才会有体贴

点滴录|周沫

日前,市盲人协会在新城开展实景换位沉浸式体验活动。来自高校的大学生戴上眼罩、手持盲杖,从海城广场出发,走进超市、医院、城市主次干道、影城等高频生活场景,完成盲道通行、红绿灯辨识、商超寻路选物、无障碍观影等日常行为。“戴上眼罩四周都是黑暗的,心里充满不安,根本不敢大胆迈步前行。”一名大学生体验者感慨颇深。

这样的体验,很有意义。不难想象,这些大学生今后如果成了城市的管理者、建设者,他们在规划盲道、设计公共空间时,一定会对盲人多一些体贴。

没有体验,哪来体贴?城市的盲道之所以会出现断点、阻点,表面看是建设和管理存在缺陷,但往深里探究,是建的人、管的人对盲人的难处缺乏认知。他们用眼睛看世界,觉得“路就在那里”,却不知道在盲人的世界里,“路”不是用眼睛看的,是用脚和盲杖一寸一寸探出来的。一段被占用的盲道,对普通人来说不过是绕一步的事,对盲人来说意味着危险与迷路。

我们的城市,理应多些类似的切身体验、换位思考。尤其是领导干部,更要如此。到办证中心,以督查检查者的身份走访,看到的往往是“态度好、办证快”;但真去办一次证,排队多久、材料要几份、窗口跑几个、能否一次跑成,感受或许就会不一样。坐在办公室里看报告,看到的是数据;走到群众中去体验,体验到的是冷暖。对群众反映较多的地方,尤其要多去体验。体验一次,往往比听10次汇报都管用。

体验的目的,不能止步于“感受一番”,而是发现问题、解决问题。大学生体验者说“今后会自觉爱护、绝不占用各类无障碍设施”——这是体验带来的认知转变。但光靠个人自觉还不够,还要把体验中发现的堵点、痛点,转化为改进工作的具体行动。盲道被占了,就加强巡查清理;红绿灯没有声音提示,就加装语音装置;无障碍观影不方便,就增加场次和设施。从“体验到”到“体贴到”,中间隔着“做到”。

有体验才会有体贴,有体贴才会有改变。期待更多这样的换位体验活动,更期待体验之后的行动——让盲道真正畅通,让盲人真正从容,让每一个需要帮助的人都能被这座城市温柔以待。

观海察山

本版署名文章不代表本报立场
每个人都应有话筒,欢迎争鸣

