

文艺小资风吹来 消费者享受慢生活 网吧 攀附 咖啡谋求个性化转型

游戏玩到正酣,一杯咖啡送到手边。如今,这种融合了咖啡馆、饮料吧和网吧功能的网咖正在我市悄然兴起。最近,记者对城区各家网咖进行了探访。



网咖中的咖啡屋。

见习记者 应柳依

新食材新工艺吸睛球 今年中秋月饼 主打健康歌

记者 舒姿

中秋佳节临近,伴随着走亲访友增多,礼品市场也逐渐火爆起来,永城各大商家早早使出洪荒之力,预热中秋消费市场。

月饼样式新奇口味独特

中秋节的脚步越来越近了,各种不同花色、不同口味、不同派式的月饼都早已摆上桌面。今年,除了新奇特的食材运用外,月饼大的趋势依然是健康、低糖少油。

作为我市本土网购品牌,永康淘已经推出耕谷(粗粮)、翠沁斋、香港锦华、土云间、百威、日健等各式月饼。这两天销量慢慢多起来,其中耕谷和锦华这两款主打健康概念的月饼最受欢迎。永康淘掌柜胡彬说。

连日来,一批批奶黄月饼运抵巴黎商街幸时甜品店。这是今年店里引进的新品,与香港明星款奶黄月饼口味相近。工作人员周晓杭说,香港款的明星效应带旺销售。

今年,月饼在食材运用方面可谓只有想不到,没有做不到,在海丰、溢香园、喜来临等门店看到,紫薯、榴莲、红酒、黑糖等都被制成了月饼。海丰蛋糕店店长吴文英说,我们效仿黑暗料理的概念,用黑糖、黑芝麻做表皮,原本黄澄澄的表皮成了黑色,吸引不少市民的眼球,销量不错。

派式方面,台式月饼悄然占据了销售区的大半面积。桃山系列其实就是台式月饼,榴莲味尤其受年轻人青睐。溢香园蛋糕店店长胡晶晶说,台式月饼皆有广式和苏式月饼的风味,它的主要特色为皮酥、不油腻、内馅口感清淡爽口。

水果商贩提前备货

近日,在市农贸市场水果交易区,装满山东冬枣、四川石榴、广东桔子等水果的货车在各家摊位前卸货。今年价格总体平稳,冬枣20元/kg,石榴20元/kg,桔子10元/kg。摊主陈建英说,不少新鲜果品已在运输途中,中秋节市民可大饱口福。

采用连锁销售模式的兄弟果业则推出中秋礼盒,水果品种可选择,价格按时令论斤结算。各大超市均备足中秋货品。按往年销售情况来看,牛奶、蜂蜜和保健品比较受市民青睐。

中秋佳节美食不断,市民切不可贪嘴,特别是月饼。市一医营养专家程玉慧提醒,市民根据自身身体情况选择适合的吃,特别是孕妇、小孩和老人,胃不好的人要少食月饼。月饼内含高能量、高油脂,像蛋黄和核桃类的月饼,吃多了难以消化,患有心脏病、高血脂、高血压、糖尿病的病人更加要少吃月饼。

供给爆发 我市网吧数量猛增至近200家

在很多年轻人的印象中,近一年来,网吧行业突然之间遍地开花。舒适宽敞的卡座、格局分明的空间、琳琅满目的饮品小吃,这种网吧+咖啡的跨界混搭模式,网咖看起来颇具市场。

据悉,自2015年5月初开出第一家网咖以来,截至今年8月,我市上网服务机构已从85家增至197

家,在册终端台数(电脑)高达2.3万余台。要知道,在过去10多年里,这个数据几乎是零增长的。

过去国家对网吧管理非常严格,实行的是指标控制。也就是说,总量一定,即使再有钱,办不出许可证,还是不能开网吧。市文广新局行政审批科科长罗王坚表示,而这张网络文化经营许可证,动辄被市场

炒到上百万的天价。如今,这张许可证在文广新局的审批窗口可以免费办理。

目前大环境下生意不好做,网吧投资相对不大,收益稳、兑现快,现在又取消了办证的收费,成本降低了不少,而且大多创办者都是年轻人,也是为了自己兴趣爱好所向。钻石网咖负责人王坚说。

被动转型 换汤不换药 网咖处境尴尬

网咖与网吧一字之别,却差之千里。如果仅是装修升级、格局调整,那就只有网咖之形而无网咖之实。

从事该行业8年的王先生告诉记者,虽然我市目前网咖盛行,但是大多数老网吧升级纯属伪网咖,只是为了应付转型的危机,在服务上依旧没有多大跟进。首先是禁烟,绝大多数网咖打着全场禁烟的

旗号,实则推行时颇具难度。再者是增值服务寥寥无几,对于图书借阅、代购车票等其他地区已经具备的服务并无更新。

说到这个尴尬局面,恐怕最主要的原因还是目前市场竞争过于白热化。早几年开网吧躺着也能收钱,如今行业竞争明显加大,日子越来越不好过了。能做到日营业额3000元也

算是行业平均水平了。王先生说。

除了营业额被市场稀释化,还有一部分原因是其他设施投入成本的增加。原先三年一换的设备,如今一年一换,加上消防、卫生等条件的改善,使得利润愈发稀薄了。王先生感叹道,不过,尽管如此,他还是表示如今的网吧环境依然是消费者的首位要求,脏乱差走不长远。

模式再造 引进衍生服务打 跨界混搭牌

23寸一体机、千兆光纤网络、价值不菲的耳机、专业级别的鼠标,每一样我们都力求高端。杰拉电竞馆的店长孟楼说。

记者了解到,这家店600多㎡的空间里,有149台电脑,除了大厅无遮拦的区域,还有被隔成小间的卡座,并专门设置了超市购物区。目光所及之处,装修设计均有亮点。

市民的消费需求在变,来这里已不再是单纯上网了。网咖的出现,也正好满足了一部分人对服务和环境的需求。孟楼介绍说,客人需要什

么东西,只要动动鼠标就可以,冰饮、果品、外卖就会有我们的专人配送到身边,传统网吧则一切都需要自己去动手,仅负责提供一台电脑。这种贴身管家式的服务,让消费者可以充分享受一段休闲时光。从目前消费群体来看,追求生活品质的客户会为此埋单。

与原来的网吧相比,网咖的软硬件已经明显升级,收费自然跟涨。据了解,目前普通网吧每小时收费3元左右,网咖的收费在4元至12元不等,此外咖啡、奶茶等饮品价格也不

算实惠。

饮品价格的定位在10元至25元不等,这个暑假我们单衍伸消费就达日均营业额2000元左右,占到总营收的一成上下。孟楼表示。

尽管价格如此高端,不少年轻人还是更愿意选择环境舒适的网咖上网。

接下来我们要推出app订座模式,以后网络发烧友们就可以线上充值、选座。我们旨在将用户体验做到更加的极致。孟楼表示还将网咖服务不断升级。

记者手记

网吧经营要玩得 高端

随着网络文化经营许可证审批解禁,网吧行业不断开放,在行业转型升级中不可避免地面临洗牌的局面,业内人士认为,新开网吧还将增多,其中的利弊谁也无法预测。

投资需谨慎,不可盲目跟风。现有的网吧同样需认清自身定位,仔细规划方能在市场众多竞争者中脱颖而出。

不妨考虑下以下几点:

连锁发展:连锁经营可以充分发挥品牌优势,学习其优秀的管理模式、先进营销理念,迅速提高服务品质。

多元经营:在现有服务的基础上,积极拓展其他经营项目,做减量增质的工作。场地被充分利用开发,收入来源自然出现多样化。

细分市场:适应时代的发展,进一步细分市场,以电子竞技为例在一些小众领域寻求突破。

深耕服务:面子、里子两手抓,功夫要下足。首先是禁烟,营造一个清爽的环境。再者贴身管家式的服务要做全,开发其他例如代购车票、图书借阅等配套功能。