

永城劲吹素食风 吃‘蔬’也要有文化 走出特色之路需在食材和氛围上多下功夫



城区一高档素食餐厅后厨内景。

随着人们对吃食越发讲究，一些鹅肝、鱼子酱等高级料理中的硬货反倒变得不稀奇，越来越多的商家开始将目光投向健康轻盈、遵循时令和本地化的素食制作。素食亦不知不觉从原先‘为吃斋者特殊准备的菜肴’变为市民自发推崇和获益的一种时髦食物。

□记者 应柳依

“千素万素”遍地开

近两年，我市素食餐厅的数量以每年数家的速度在不断递增，在城区总部中心、西城街道、高镇商业街等地遍地开花。它们的经营方式无外乎两种，自助或是点菜。自助的价格一般人均20元左右，而点菜的价格则与一般餐馆相差无几。

自助式的素食馆由于价格实惠，又能吃到各种菜式，受到了上班族的喜爱，而点菜式的素食馆则因气氛清静，成为市民聚会小憩的消费场所。

尽管市民食素的意识在逐渐增强，养生理念俨然已深入人心，但相关餐饮业是否都能生意红火，赚得盆盈钵满？

“盈利没有你想象中的多。”业内一老板对记者坦言，“虽说我们的素食馆开业后一直人气爆棚，但如果除去房租和人工费，也赚不了几个钱。其实，在我市，亏多盈少的素食馆不在少数，能达到收支平衡的甚至寥寥无几。”

对此，已有8年从业经历的厨师周悦告诉记者，对于一家餐馆而言，利润最高的恰是蔬菜，原材料成本低，售价却可翻上数倍，是荤菜利润所不能比拟的。而自助式素食馆人均消费仅约为20元，且自助形式相对食用量较高，利润更是少之又少。

开启‘素书蔬’新模式

面对不高的利润率，正当不少商家还在苦思冥想‘快消费式的素食餐饮业该如何寻找突破点’时，城区一家位于金胜山脚的高端素食餐厅已独辟蹊径，凭借‘素、书、蔬’新模式

“杀”出了重围。

记者走进该餐厅时，主人胡培德正一如既往地妥善安排着餐前工作：看看餐厅是否窗明几净，试试室内的温度是否适宜，厨房是不是已准备好今天要用的新鲜食材，抽空还不忘给提前来的客人沏上一壶热茶先饮上……尽管事情有些琐碎，他仍一丝不苟地做着一遍又一遍的检查。

“享用素食，不仅践行低碳生活，更能合理规划饮食，有益健康。”胡培德介绍，他目前推广的素食文化实际上是“蔬食”，并非净素，而是“健康素”，在口味和食材上，会有更多元的选择。

谈话间，几道色香味俱全的‘蔬食’已上桌。胡培德说，泉水松茸养生汤是该店特色原味菜之一。来自云南的新鲜松茸，经过极速冷冻技术保留了其鲜味，用山泉水炖煮四五个小时，加入适当盐巴，鲜香之气便扑鼻而来。而素鲍鱼则用香菇做底，配以豆腐、马蹄、胡萝卜等辅料，达到“荤素两相融”的境界。

在胡培德的设想中，自己的餐厅应是一个真正有文化、有品位的用餐空间。“既要返璞归真，又要怡然自乐。”素味、书味、蔬味‘三者的有机结合，是我们最终想带给消费者的体验。”胡培德反复强调。

用心用爱做料理

为打破素食与净素绑定的固有思想，挽救素食馆在快餐式消费中奄奄一息的局面，胡培德还坚持在选料上用心把关。来自丽水的高山绿色蔬菜，还有从五湖四海寻得的顶级素食食材，再配合特色大厨的精湛厨艺，未尝究竟，就似乎已是唇齿留香。

“追求好的食材，就像追求拥有更多的正能量。我们选择在此时开业，

不是要与素食餐厅竞争，而是要扩大素食人群，让更多的人了解它、走进它。比如，我们在腊八等节日举办奉粥活动，以后还会组织更多的团队参加义工活动。”在胡培德看来，素食主要传达的是新的生活方式，让更多的人能加入环保、爱心事业，弃杂糅归本色，静享舒食光阴。

与胡培德一样，城区另一家自助素食餐厅老板陈磊也在新年踏上转型之路，原有经营模式又有了新变化。

“现在，素食餐厅的竞争压力越来越大，同质化现象越来越明显。不过，今年我们餐厅的价位不降反增，略有上扬。”陈磊说，现在店里的蔬菜大多都来自于五指岩，更加新鲜环保，口感也较以往香甜。在此基础上，还将陆续增加一些较为稀有的菜种，不断刺激消费者的新鲜感，提升竞争力。

记者手记

永城遍地素食馆，如何才能化腐朽为神奇，走出自己的特色之路呢？胡培德做了一些总结。他认为，现在很多疾病都是因为毫无节制的暴饮暴食吃出来的，随着大众健康理念的觉醒，素食馆在餐饮市场会迎来新春天，而素食馆的经营模式是能否盈利的关键所在。

我市素食市场成熟后，竞争越来越激烈，和胡培德等人一样，不少商家也在寻求转型升级，尤其在文化上做足文章。不少喜爱素食的市民表示，好的素食馆不仅仅是注重素食馆的装修风格，更能让就餐者感受到文化氛围，并深深地爱上它。其次，各式菜品必须独具特色，让消费者觉得非常美味，觉得荤菜并非无可替代。如能做到这两样，素食馆的生意自然会好。

儿时味道渐成回忆 早餐花样百出揽客

□记者 应柳依

在许多80后、90后的记忆里，小时候，母亲总会在出门前，往他们的裤兜里塞上一些零钱，千叮咛万嘱咐记得吃早饭。

如今，因为各种原因，永城街头流动早餐摊已越来越少，传统种类的早餐，比如带‘酥’的馄饨已不多见，反倒是一些早餐因‘触电’而与许多忙碌的上班族结下不解之缘。

传统早餐缩减市场份额

家住西门小区的陈女士是位80后，小时候在城西一带读书。随着年纪渐长，她越发怀念校门口早餐店的紫米饭团：“蔬菜随意加，再添点肉松香肠，料足味美，让人回味无穷。只可惜后来店关了，我们也找不到记忆中的味道了。”

老家在龙山镇的王丽芸如今在城区的机关单位工作，说起传统美食，她也特别怀念小时候在镇上吃到的馒头、油条、包子、麻球、烧饼等各式美味早餐，一想到就不禁让人直咽口水。

“说到小时候吃的馄饨，馅料真多，碗底加一点猪油、酱油，配上榨菜、紫菜，上桌前还不忘在汤上撒一把嘎嘣脆的馄饨皮酥，味道绝对难忘。”长大后的王丽芸离开了小镇，现在几乎不在街头吃早餐了，但偶然路经有出售‘馄饨酥’的早餐店，她都会尽量买一碗来尝尝，因为她知道，这种‘儿时的味道’已在逐渐变少。

馒头花样搭配触网抢市

传统早餐真的离我们越来越远了吗？如今人行色匆匆，似乎更注重效率，包括缩减了吃早餐的时间。早餐商家如何在同质化明显的店铺中拔得头筹，也许是目前餐饮业里最需要突破的课题之一。

在城南路附近有家早餐店，每天18时是该店的打烊时间。一到点，店门前总会摆出一台冰箱，内置当天没卖完的食物，任人自取。“这样做不仅能间接帮助一些有需要的人，还让我们对早餐店的品质更为信任。”这台食物‘ATM机’让附近居民觉得很暖心。

除了把早餐与公益相结合，该店还嫁接‘互联网+’，打造线上营销线下配送模式，开启早餐销售新纪元。“我们入驻外卖平台已有一年多，虽然很多人不知道早餐也可以外卖，但如今的外卖日销量已占店内总销量的15%。”店主胡忠军说，触网仅是迈出一小步，自己还在早餐品种上下了不少功夫。

“纯牛奶当水和面，红枣、葡萄干切碎揉进面团，再加上南瓜泥，这就是我们的枣香红糖馒头，成本较高，每个售价3元。”胡忠军把该产品推向市场后，又根据客户的反馈做了适当调整，“枣香红糖馒头带甜味，根据我的观察，喜欢吃甜食的人一般胃口不大，所以我又推出一些迷你版小馒头，每个售价0.5元。”尽管价格不占优势，但凭借营养搭配和口味，枣香红糖馒头还是迅速打开了市场，尤其深受低龄消费者的喜爱。