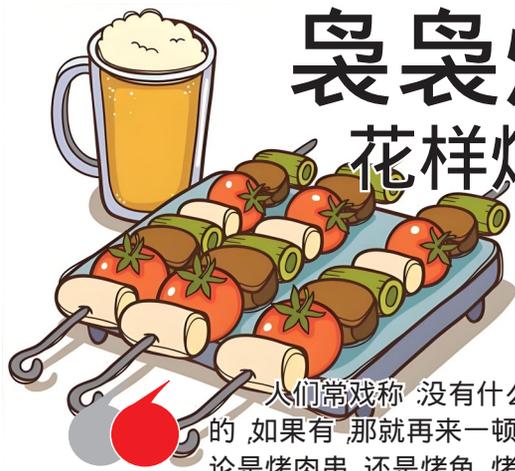


袅袅烟火气 撸串抚人心

花样烧烤多元 圈地 永康夜宵档



人们常戏称“没有什么是一顿烧烤解决不了的,如果有,那就再来一顿”。在夜宵的菜单上,无论是烤肉串,还是烤鱼、烤海鲜,每种烧烤都有其独特的制作方法和口味,这些烧烤还成了一种社交方式,人们在品尝美食的同时,感受到不同地域的文化氛围。

随着人们生活水平的提高、口味的多元化,烧烤经济在各地持续发力,越来越多的餐饮业经营者开始涉足烧烤,不仅提供传统的烧烤服务,还结合不同元素进行创新和发展。烧烤的生意真的有这么好做吗?为了了解在永康遍地开花的烧烤行业真实的营业情况,记者走访了多家烧烤店。



流量时代 不走心的烧烤战

夜深人静时,当口腹开始有不安的躁动,你会选择置之不理,还是亲自下厨自给自足,抑或是同时败给饥饿和懒意,点开了罪恶的黄色或蓝色的APP?

平台之上,无数夜宵带着精修的美照想揽你的生意,各式各样的烧烤店在夜宵榜单中绝对占有一席之地。这些月销数千单,评分4.8以上的爆红店铺到底藏在哪些犄角旮旯?6月2日,记者点开一家在某外卖平台上烧烤榜单排名第一的店铺,照地址来到门店。到了目的地记者发现这家以“淄博烧烤”为名的烧烤店是一家只做线上外卖生意的店铺,并不支持堂食。不过,店内的工作人员姚毅还是热情地介绍起店内各项情况。

我们是一家加盟店,其实这家店才开了一个多月。姚毅坦言道。这突如其来的信息令记者更摸不着头脑,平台月销8000多单的高分店铺,但平日里从未听说这家烧烤店爆红的消息,究竟是如何做到在一个多月内获得这么高的下单量?

线上销售,推流的费用自然少不了,我们主要只负责制作和打包,运营基本交由公司的专业人员打理。姚毅解释道,这种店铺营业的关键是增加曝光率,以量取胜,据我所知,方圆十公里内的只做线上的烧烤店至少有

50家,你在平台上看到的标识为自配送的店铺大部分是主打外卖生意。

从门店数量上看,不难发现这行竞争很激烈,这场烧烤的争夺战从一开始的厨艺的大比拼,转而成为后台各种数据的暗涌。

姚毅看出记者眼中里的疑惑,他打开外卖软件的销售后台,展示如何将一家店精准地出现在特定消费群体的大数据推送中。我们店的餐品有150种以上,除了烧烤,还有小龙虾、烤鱼、炒饭等等,虽说名字是淄博烧烤,其实也是一种引流方式,增加品类就等于增加店铺的关键词。我们入驻这个平台,就得遵守和摸透这个平台的游戏规则,根据顾客下单的时间段、平均单价、种类偏好和搜索的关键词,平台本身会做出相应的推流。姚毅表示,他们在了解相关数据后也可以在配送范围内自由精确划定实际配送区域,做好店铺菜品的更替,必要时,部分商家甚至会更换店名。这一切都是为了维持住店铺的评价、销售量、送达时间、人均消费,这些参数是影响顾客下单的因素,一旦评分或销量降低,平台会判断商家接不下单量,转而将原本属于该商家的流量分给其它店铺。

听到这里,记者不免想起,自己

外卖软件上层出不穷的新店和动不动玩消失的老店,这种情况或许就是在这样的流量车轮战中催生和战败的结果。点单的人似乎并不在乎是哪家店,只要看着不错,能随点随到,满足当下的口腹之欲,出餐的人也不必在乎怎样做成一家名店,只需把控好流水线下的产品是否合格,与线上通过各种优惠手段“薅羊毛”的顾客互惠互利,维持住每天销量和评价的平衡。

住在该店附近的食客程先生说:我点过他们家的外卖,这些店铺的食材都是工厂统一配送,还是放心的,大晚上突然想吃顿烧烤又不想出门,那就点外卖。再好的烧烤,只要经过外卖打包,吃起来肯定不如店里现烤的,所以选哪家也没什么区别了。

将吃东西的行为定义为“解决问题”,看似淡漠的说法下,实则是市场对快节奏生活做出的反应,它们不靠独特的味道和人们的记忆而活着,网传这些没有“灵魂”的烧烤,却治愈了夜里无数孤独的灵魂。

记者突然想起前阵子点过烧烤的外卖,便好奇地在订单记录里输入店铺名称,赫然跳出的消费记录在毫无印象的脸上闪过,闷热的傍晚却令记者后背起了一丝凉意。

记者手记

不舍得睡成为常态 烧烤故事未完待续

白天都在上班,只有晚上的时间是属于自己的,成为当下大部分人的生活写照,不舍得睡的心态直接增加了大量的夜间活动,年轻人在夜间消费的占比也逐步增大。在记者写下这段手记时,看看时间已是深夜,望向窗外,路上的行人三三两两,各类商店早已闭店,永康这座城市似乎并不符合人们心中对“不夜城”的刻板印象,而这一片夜间经济的蓝海,又真实地在不断壮大的城市熬夜人群中愈发闪耀。照明、夜市、酒馆……多个行业在夜间经济的蓬勃下齐头并进。

拿烧烤为例,作为夜间经济的重要组成部分,各地区和各风味的烧烤相继“破圈”,既反映了中国地大物博、文化多样的优势,更意味着各地区在夜间经济的争夺赛上有着各自不一样的解决方案。当前,烧烤经营者们各显本领,或专精、或时尚或融合,只有各地区共同参与和提出各显所长的营销方案,才会创造出多模态、各具特色的夜间经济,夜间经济的生命力也会因此更为健康和可持续。

写到这里,或许有人要问,在烧烤这块“夜宵大蛋糕”中,异域特色总是大放异彩,本地风味难道没有能迎接“踢馆”,占据一席之地的机会吗?由于篇幅缘故,在后续的《永康日报》里,再为大家介绍烧烤业中的“本地军团”。对于资深吃货而言,他们应该已经能猜到哪些“老炮”要开始下场了。

来势汹汹 北串南下 的东北味道

谈到烧烤,绝对绕不开强势的东北烧烤,如今,在永康同样随处可见东北烧烤的身影。

三年前,正值不惑之年的石柱人朱华宇带着在东北打拼十多年的烧烤手艺回到永康,开了一家名为“东北专业烧烤”的店铺。刚开这家店就遭遇了“滑铁卢”,后来意识到正宗的东北味,永康人吃不习惯,所以我就天天琢磨怎么能在保留东北风味的同时,让本地人也能大快朵颐。当记者问及本土化的东北烧烤有什么“独门秘诀”,朱华宇操着一口流利的东北话利索地回答道,“大火烤制的肉,韧性太足不好嚼,就加点蛋清,只撒盐和孜然的味道太单调,就刷点锦州酱料”

筋皮子、牛心管、大油边,在把把改良后的“东北味道”被端上老饕们的餐桌后,东北专业烧烤迎来越来越多的回头客。在欣喜之余,朱华

宇又未雨绸缪,为了留住老客,深谙烧烤之道的他决定从品控上发力,各个环节都亲力亲为。

中午起床接货,下午3点开店的同时穿串,一直干到客人走完,有时忙完天亮都是常事。朱华宇说自己这么拼的原因还在于饮食文化的不同,在东北做烧烤时饭口多,中午就有生意,但在永康,大家基本夜宵时间才会想到吃烧烤,饭口少了,只能尽可能将营业时段覆盖整个晚上和后半夜,你不做生意就被别人抢走了,每年我都能看到被“干倒”“关门”的同行。

随后记者又走访了其他几家东北烧烤店,每位老板都表示曾经历或正在经历类似“口味改良”的阵痛。西津野哥的老板顾野打趣道:当时还是太天真了,东北的师傅、东北的原料、东北的配方,正宗东北味打包带到永康,没想到一上来就给我整“水土不服”了。在

试营业期间一遍遍改良口味后,西津野哥终于释放出东北烧烤的迷人魅力,从今年4月中旬正式营业至今,悄然创下月营收40余万元的佳绩。

齐齐哈尔的现切牛羊肉、鹤岗的小串、延边的朝鲜风味烤肉、肇东的烤饼、沈阳的烤鸡架、丹东的烤海鲜以及锦州的“万物皆可烤”,东北各个城市的特色烧烤组团南下,“火”到出圈。如何在永康这座南方小城中留下“东北味道”?各位商家找到的答案是融合和推新。本地的烧烤文化不比东北地区,现实中,大部分市民并不会将烧烤视作日常餐饮结构不可或缺的一部分,更多以夜宵或小吃的定位看待烧烤,即便是烧烤的忠实拥护者,每天吃一样的菜品也难免会腻。以改良后的口味加上东北狂野的烧烤文化,根据当下流行的吃法和菜品推出新菜,才促成了永康大热的东北烧烤。



融媒记者 邵思民 董鹏翔