

用创新与诚心坚守品质

——永康烧烤市场的破局之路

盛夏来临,夜市升腾,烧烤经济伴随着夏日经济持续升温。然而,烧烤这门生意并不好做:低价内卷、品质参差,让不少店家举步维艰。但也有一些有想法、有创意的商家,在这片红海中各显神通——有人把烧烤做成正餐,用新鲜食材和自研烤炉重塑体验;有人坚持“2元理念”,肉串不挣钱也要守住品质……他们用自己的方式,为烟火气注入长久之道。



顾客在烤串



烧烤店坐满顾客

把烧烤做成正餐

最近,位于飞凤路上的一家烧烤店悄然走红。记者实地探访后发现,这家店从食材、烤炉到用餐体验,彻底打破了人们对传统烧烤的固有印象。

6月5日,记者走进店内,最直观的感受是:菜品丰富得不像烧烤店。近100种食材一字排开,蔬菜、肉类、海鲜、豆制品等应有尽有。店长李炯炯告诉记者,所有食材当天采购,当天没用完的就让店员带回家。“坚决不过夜”,这条规矩从开业第一天就定了下来。

烤炉也大有文章。吃过烧烤的人有这种体验:烤好一串,聊两句就凉

了。这家店的自研烤炉解决了这个问题——长方体的炉子,下层正常烤串,上层多了一个支架,专门用来存放烤熟的串。“上面那层有温度,烤串放上去不会冷掉,不用着急吃。”李炯炯说,这个小改动,让用餐节奏一下子慢了下来。

这家店的烧烤方式比较多样,既可以顾客自己烤,也可以让店员烤制。“最快5分钟就能吃上自己烤熟的串。”李炯炯说,如果嫌麻烦或者怕烤不好,店里也提供帮烤服务。想自己动手的,体验乐趣;想轻松吃的,坐等就行。

该店创始人方雄伟对烧烤的理解

很朴素:价格要亲民,品质要过硬。在他看来,不少市民对烧烤存在些许偏见,如因为环境、食材、碳烤等因素,认为烧烤不健康,只是把它当作宵夜解馋的选择,而不是正餐。

记者留意到,相比于其他烧烤店,这家店晚餐时候的生意也非常火热。店里坐满了年轻人,也有带着孩子的家庭。一个正在自己烤串的顾客对记者说:“以前觉得烧烤就是半夜解馋的,但今天这家烧烤店无论是味道还是就餐环境,我觉得都非常好,考虑过几天请闺蜜们来这里吃个晚饭。”

用平价守住品质

如果说方雄伟的答案是“让烧烤做成正餐”,那么另一家位于金胜山脚的网红烧烤店,以2元一串的实在定价,沉淀在街巷烟火之中。

店内有近80种烤串食材,除了生蚝、锡纸菜品和活珠子外,牛羊肉、海鲜、素菜等一律2元一串。无论是日常解馋还是朋友小聚,消费者都能轻松负担。“我的‘生意经’很简单,就是让大家吃得起、吃得安心、吃得畅快。”店主程志航说,这是他一直坚守的初衷。

2元一串的背后,是一笔并不轻松的成本账。以羊肉串为例,单是原材料就要1.4元,加上竹签、穿串人工、酱料、

炭火等成本,肉类烤串几乎不赚钱。素菜带来的微薄利润,也基本只够持平。而烧烤店的收入主要来自酒水和小炒。

“现在烧烤市场出现了‘一元一串’的低价烤串,但我相信,一分钱一分货,过于低廉的价格背后,往往意味着食材缩水或质量下降。”程志航说。

当然,平价背后也有着实实在在的经营压力。程志航介绍,店里每天保本营业额需达1万元,仅6位烧烤师傅的日薪就达1500元,再加上服务员薪酬、食材损耗、房租水电、燃料耗材,各项开支层层叠加。夏季客流稳定,冬天就明显少了。为了不让季节影响生意,程志

航搭建了保温大棚,尽力留住食客。如今,店里翻台率高了,也积累了不少回头客。

开店10年以来,程志航的烧烤店始终坚持纯手工穿串,把控食材品质;付出更高的人力成本,配齐后厨人员和服务人员,确保出餐速度和用餐体验。“做餐饮,不能追求短期暴利,而是要积累口碑,靠口味和服务留住顾客。”他说。

炭火吱吱作响,香气弥漫街巷。2元一串的烤串,价格虽低,却承载着实实在在的经营诚意。在程志航看来,低价算不上特色,新鲜食材和手工匠心,才是门店立足的根本。

■记者手记

烤串里的生意经

探访这两家烧烤店的过程中,记者有一个强烈的感受:在看似同质化的赛道上,真正能跑出来的,往往不是价格最低的,而是思路清晰的。

永康烧烤市场并不缺流量,缺的是可持续的盈利模式。方雄伟把烧烤做成正餐,本质是对消费场景的重构——当烧烤不再局限于宵夜,客单价、翻台率、复购逻辑都会发生改变。程志航坚持“2元理念”,看似逆势而为,实则用极致性价比建立信任壁垒,用酒水和炒菜弥补利润。两种模式,一个创新场景,一个成本透明,它们的共同点是不跟风、不降级。

烧烤,终究是一门慢生意。那些真正能坚守10年的老店,靠的不是一时的价格噱头,而是日复一日对食材、服务、诚信的较真。这份较真,才是烟火气里最耐烧的那块炭。正如方雄伟让烧烤走进日常正餐,程志航让烧烤回归诚信本心。他们走的两条不同的路,都是在为那一缕烟火气,寻找更长久的温度。

融媒记者 程明星

聚力中亚开放新格局 赋能企业出海新征程

——中信银行发布一站式中亚跨境综合金融服务方案

为落实国家高水平对外开放部署,助力共建“一带一路”高质量发展,6月3日,中信银行在乌鲁木齐举办“聚力中亚”一站式中亚跨境综合金融服务方案发布会。本次活动由中信银行联合德勤中国主办,旨在搭建政银企与专业机构协同对接平台,精准对接中资企业在中亚投融资需求,助推中国—中亚经贸合作提质升级。

中国人民银行新疆维吾尔自治区

分行、新疆维吾尔自治区商务厅、新疆维吾尔自治区工业和信息化厅、跨境银行间支付清算有限责任公司(CIPS)、中国出口信用保险公司、中信建设等机构代表,能源、基建、装备制造、跨境贸易领域百余家中资企业参会,共商中亚合作机遇、探索跨境金融创新路径。

中信银行始终秉持战略跟随的践行者、产业出海的支撑者、跨境资金的统筹者、市场风险的守护者、合规经营

的护航者、属地生态的链接者等六大角色定位,致力于当好企业深耕中亚的同行伙伴。本次发布的一站式中亚跨境综合金融服务方案,依托中信银行全球服务网络与中信集团综合金融资源,联动哈萨克斯坦阿尔金银行,集成跨境结算、专项融资、汇率避险、小币种服务、国别风控、属地合规六大核心模块,搭建全周期、一体化跨境金融服务体系,全链条保障中资企业在中亚稳健运营。

会上,合作机构分别开展专题分享,中国信保详解中亚国别风险保障方案;中信建设解读中亚产业投资布局;阿尔金银行介绍当地本土化金融配套;CIPS公司宣讲跨境人民币扶持政策;德勤中国剖析中亚市场合规细则,构建起“金融+政策+风控+合规”多维赋能体系。多家企业现场达成合作意向,高度认可此次发布的一站式全链条服务方案。

中信银行金华永康支行供稿