

天气转凉 为留住客源商家忙“改弦” 路边烧烤摊成了火锅店

路边烧烤摊生意大不如前

进入秋季,天气慢慢转凉,特别是最近一段时间,早晚温差大,一早一晚的气温明显走低,随着天气变化,餐饮行业的冷热期也开始轮换。12日,记者走访枣庄多处街道了解到,路边烧烤摊的生意大不如前,往日室内室外客人爆满的现象少了,商家门前闲置的空桌空凳多了起来。

在薛城区海河路,往日爆满的烧烤店门庭冷落,商家大都将门前摆放的桌椅收拾起来,摆放在落地窗前。“随着天气慢慢转凉,相比夏天的火爆,这段时间,晚上吃烧烤的人明显少了,到了晚饭小高峰,室内室外爆满的情况几乎没有了,客人最多的时候室外也就安置三四

桌。”海河路上一烧烤店的服务员介绍。

随后,记者在海河路上转了一圈发现,虽然已经到了晚上就餐的小高峰,但选择在室外就餐的食客少了许多,往日不足百米即能见到室外就餐的场面,如今在该路段走上一遭,室外就餐的食客不足10桌。而通过观察记者发现,往日“烟雾缭绕”的海河路烧烤一条街,空气“清新”了不少。“吃烧烤的人少了,以前我们一晚上能赚600多块钱,现在一晚上能赚200元就很好了,就拿今天来说,这个点了,点烧烤的客人也就才5桌。”一烧烤摊摊主陈先生郁闷地说。

火锅店经济开始复苏

走在枣城街道,细心的市民会发现,街头巷尾,城市繁华路段,多了不少火锅店的身影。在夏天一度被食客淡忘的火锅店来了个“绝地反击”,有的火锅店门口张贴着优惠套餐,有的则在各大团购网站以超低价格诱惑着食客,甚至有些火锅店傍上广告,用图声来提醒食客到了吃火锅的季节了。

12日,记者在走访时看到,不少火锅店的生意开始升温。在薛城区海河路上的一家火锅店内,隔着落地窗,记者看到,火锅店靠窗的位置基本已经坐满。“前段时间,我走在这条路上,还看到这家火锅店几乎没有客人,就算是晚上就餐的高峰期,隔着玻璃看,靠窗的位置最多也就两三桌,现在看来,生意好了很

多。”一位途经海河路的市民王女士说道。

“天气热的时候,白天气温较高,晚上气温相对低一点,坐在室外,喝着啤酒吃着烧烤,很是惬意,可是现在,天气越来越冷了,坐在室外喝酒会有一种凉飕飕的感觉,这个时候去室内吃火锅,浑身暖乎乎的,很是舒服。”食客李先生说。

通过走访,记者了解到,因为火锅行业才刚刚“回温”,因此,一些商家在为顾客备菜时,会选择适量而行,随着冬季的临近,商家提供的菜品备货量正在一步步增多,为了应对即将到来的火锅行业经济上升期,火锅店门前“招兵买马”的信息也多了起来。

应对季节变换 商家忙改弦

采访中,记者了解到,为了应对餐饮行业的冷热期轮换,不少商家开始转换经营策略,将烧烤摊转为火锅店、炒菜店以及羊汤馆等一些室内餐饮机构。

记者在几大团购网站上看到,不少烧烤店店主为了招揽顾客使出浑身解数,纷纷在各大团购网站以超低优惠价吸引顾客,可是根据成交量来看,尽管商家用尽办法,消费者也多为不为所动。相反,往日静悄悄的火锅店团购活动成交量却是与日俱增。不少商家瞅准这一时机,将烧烤店改造成集烧烤、火锅为一体的餐饮店。旨在这个时期,既能满足消费者烧烤的欲望,又能满足食客涮锅的乐趣,进而满足消费者的多重要求。

薛城区长江中路某烧烤店老板李先生介绍,近段时间,随着天气逐渐变

冷,烧烤店的生意开始冷清,为了减轻饭店压力,他欲将烧烤店改造成集烧烤、涮锅为一体的餐饮店。“烧烤和火锅都是针对一个季节的餐饮种类,在这个时期,作为经营者我们必须找准方向,根据季节的变换来改变经营方向,这样才能让我们的店经营下去,不至于亏损。”李老板介绍。

“虽然我们只是小本经营,但这个时期,既能满足消费者的“求冷”需求,又能满足顾客的“求暖”心理,作为商家,只有抓住消费者的想法,才能找准方向,将餐饮店越做越大,每年冷暖季节变换的时候,我都会对我的店铺重新定位,这样才能不至于丢失客源。”某餐饮店老板徐先生发表了自己的观点。

(记者 董艳 特约记者 寇光)



近日,记者走访枣城街道发现,随着夜晚天气的转凉,火锅生意开始复苏,相反,一些路边烧烤摊的生意却开始不景气起来,为应对这一危机,不少烧烤摊主将摊位搬到室内,从烧烤开始向火锅行业转型。



(资料图)



三百六十行

讲诚信 寒风大雪里步行五里路谈业务
说坚持 为做市场调查十天费尽心思
话责任 捐钱送物 为下岗工人提供“饭碗”
范辉 沂蒙汉子的枣庄情

他,来自沂蒙山区的一个农家子弟,十八岁那年孤身来到枣庄,开始为人生奋斗。开弓没有回头箭,他从最初的打工仔,到后来自己做老板,几度春秋风雨,几度砥砺磨练,经过7年的顽强奋斗,靠着骨子里不服输的精神,终于成就了自己的事业。他就是今年37岁的范辉。范辉说,枣庄是他的第二故乡,这里有他的事业,有他成长的痕迹,也有着他对人生的坚持。

“高调做事、低调做人”一直是他的座右铭,没有几个人知道范辉,但许多人对他的广告传媒公司却耳熟能详。枣庄地区的传媒公司多如牛毛,在市场竞争中不少公司早已人去楼空。但范辉的公司却在一步步地发展壮大,甚至一枝独秀,这与他的努力和人品分不开。时至今日,范辉和他的同事们,还很难忘记创业之初的两件事。

那还是2007年寒冬的一天,他们公司约定早晨八点半和一家国有企业老总谈业务。这家国有企业想印刷一批一次性水杯和提包,大约价值18000多元,这在07年的时候可是一笔大业务,如果能顺利谈下来,那个月的业务量基本就完成了,公司五六个人的工资也就有着落了,这么重要的一笔业务,范辉决定和业务员一起去。

没想到早晨7点,天空就飘起雪花来,没多大功夫大地就全白了,厚厚的积雪很快把道路变成“滑雪场”,看着路上艰难行驶的汽车,范辉和业务员决定骑自行车去,可没走几步就摔了两个跟头。两人看了下时间,决定走着去,他们就轮番扛着很重的样品,步行走了五里路。

哪里想到,在他们奔波了40多分钟,大汗淋漓地赶到该公司时,竟没有找到老总,问了一下才知道,老总觉得下这么大的雪,他们不可能来了,就去附近的澡堂洗澡了。两个人只好坐在传达室里等着。由于传达室里炉子很暖和,没多大会儿,两人沾雪的鞋子和衣服就湿了。

等老总回来接见他们已经是一个半小时以后了,看见他俩的时候,他们的衣服已经结了冰。因为从传达室到办公楼短短100米的距离,由于大雪已停冷风吹拂,湿衣服又

被冻住了。老总听他们讲完事情的经过后,既歉意又感动。本来那天的业务还有两家广告公司要来竞争,老总看完范辉的创意设计和印刷质量后丝毫没有犹豫,当即决定交给范辉的传媒公司来做,并且,这一做就是7年。对此,那位老总的解释是:守信是商人的生命,业务交给这样的公司最放心。

还有一件事,一家生产企业有一单数额不小的广告要投放市场,想找个策划公司提前调查市场,范辉和他的同事们历经十天做了一份细致的免费调查报告。没想到,等他们送到该企业之后,这家企业已经委托另一家广告公司做完了。

看着费了这么多心血的成果变得毫无意义,范辉的一名同事忍不住了,发起火来。看着那家企业负责人满眼歉意,范辉平静地阻止了自己的同事,也没要对方的赔偿就大度地回去了。然而,一月后,这家公司的负责人主动联系范辉,把更大的一单广告印刷业务交给他们来做。从此以后,该公司的所有业务都交给了范辉的公司,并且那位“犯了错”的负责人还成了他的哥们儿。

在范辉和同事们的努力下,他们的公司获得了不少省里和市里的荣誉。范辉的公司如今“养活”了40多口人,其中绝大多数员工,都是没有一技之长的下岗工人。

家住永安的周师傅,已近花甲之年,他从公司创业伊始就伴随着范辉经历了很多的坎坷和艰辛。如今,每天早上7:30他都准时赶到公司,领取当天的工作任务,数年如一日,风雨无阻,乐此不彼……

从无片瓦之地,到如今几十个人的公司,范辉成功了,但是他没有忘记自己的社会责任,范辉每年为社会创造就业岗位四十多个,接纳大学毕业生十多人,积极参加社会公益活动,2008年汶川地震时,范辉为灾区捐款近万元,每年春节都坚持为孤寡老人送去衣服和食物。今年10月10日,在九九重阳节来临之际,他又为市中区齐村镇福利院的老人们送去了2万元的节日慰问礼品,使老人们备受感动。(记者 邵士营 通讯员 徐辉)

无标识洗手液现身我市各公共场所

细菌多超标 市民不知情

日前,央视曝光了部分公共场所洗手液细菌超标,有的公共场所提供的洗手液细菌超标甚至达600倍。对此,有专家解释,用这样的洗手液洗手,会给很多致病性的细菌传播提供机会。那么我市公共场所洗手液的情况又是如何呢?记者连续几日探访了市区内部分酒店、餐饮公司以及商场内的洗手间,发现了不少免费洗手液的身影,而且,这些洗手液几乎没有“身份标识”。

洗手液无任何信息标注

8日下午,记者来到位于市中区青檀路上的某酒店,在该酒店卫生间外,记者看到一铁质容器内装着绿色的洗手液,但容器外并未标注洗手液的品牌。记者取少许后闻了闻,除了能闻到淡淡的苹果味外,还能闻到一些不明气体的气味。随后,记者找到该酒店的一位领班询问情况,对于顾客所使用的这些洗手液,该领班表示每个楼层的洗手液基本都是隔段时间添加一次,每次都由保洁人员负责添加。对于洗手液的生产厂家及品牌,这位领班表示不是很清楚。

9日上午,记者又来到振兴路上的某商场,正巧碰到有工作人员正在

添加洗手液,记者凑近看到,工作人员拿起推车上的一大桶,直接将洗手液灌进了容器内。而盛装洗手液的大桶外也是未标明洗手液的任何信息。同样,在询问过程中,该名工作人员也不清楚洗手液的品牌及厂家,表示自己只负责将上面分发下来的洗手液按时间量地添加进洗手台上的容器内。

细菌超标 多数市民不知情

在采访中,记者也询问了一些市民对于这些不明洗手液的态度,一位上了岁数的李先生表示,他很少使用公共场所内的洗手液。“每次洗完手之后总觉得有股怪怪的味道,十分不舒服。”而在某酒店内,一位刚刚用完的赵先生则就没这么多顾虑,直接走到洗手池旁挤下洗手液。对于洗手液存在细菌超标的问题,赵先生表示他很少使用洗手液,所以对于细菌超标的问题不是很清楚。

随后,记者又走访了市区内多个洗化用品批发市场,在香港街的一销售处,记者以酒店需购置洗手液为由,向该店老板询问散装洗手液的种类。店老板得知后转身从屋内拿出几桶颜色不一的洗手液,并介绍洗手液的价格从几元到十几元的都有,颜色和洗



手液的味道也可以自行选择。记者在这些桶的外包装上也并未发现有关于品牌和生产厂家标识,只是通过老板的介绍得知这些洗手液大多是由小厂生产,虽然配料等详细情况未知,但足以应对一般超市、商场、酒店内顾客的使用。(记者 王龙飞 文/图)