

点餐送口罩 火锅送上门

桂城餐饮企业主动出招度“寒冬”

春节本是餐饮行业的旺季,也是一年中备货最重的时候。农历大年三十,一场突如其来的新冠肺炎疫情,打破了不少餐饮企业的预期,原本的旺季变成了“寒冬”。眼看着提前备好的货就要白白浪费,不少餐饮企业都各出奇招,尽量出售食材减少损失。

2月底,南海逐步恢复餐饮堂食。桂城不少餐饮企业再次出招,在做好疫情防控的同时招揽生意。近日,笔者走访桂城内多家餐饮企业,了解这段时间企业们使出了什么“招”,刺激顾客消费。

招数1

火锅店推出宅急送半成品套餐

“宅急送佛跳墙、冬阴功海鲜餐、已泡发天然海参、已泡发晒花胶……”2月底开始,位于桂城中海环宇城的喜露火锅店,推出宅急送半成品套餐,供顾客网上选购,通过跑腿服务配送到家。除了宅急送,喜露还推出了“家艇外带”套餐,针对市民宅家习惯,将食材做成丰盛的住家菜的形式,线上下单,即点即送。

“其实这不光是一次探索,也是一场自救。这次的疫情对餐饮行业冲击非常大,以往春节假期是餐饮行业的旺季,每年备货最重的时候。停业将近一个月,食材加上人工、水电和铺租等损失,是一个不少的数字。”喜露老板潘洪安坦言,恢复堂食对餐饮企业来说是个很好的开始,然而其实近段时间的客流量只有往常的二、三成,面临这种情况只能想办法减少损失,食材外带、美团外卖、大众点评优惠,几乎想到的都尝试了,他希望通过此能渡过难关。

新年期间,不少酒楼都在门口摆起了摊,低价转售食材。但位于商场里的餐饮就难以用这

种方式减少食材损耗。潘洪安说,位于在商场内的喜露也面临这样的问题,因此这段时间的食材能做外带的都做了,像羊肚菌、花胶等食材,都在线上单独出售了,不能卖出的就送给亲戚和员工,起码不用浪费了。

除此之外,面对客流减少,人工成本压力大的困境,潘洪安说店里的基本都是老员工,虽然亏损不少,但还是尽量要让员工得到保障。目前,在跟员工协商过后,大家实行上错班制,半天上班半天休息,保障大家都“有工开”的同时,减少用人成本。“客流的情况,员工也是有目共睹,所以大家都很理解,也愿意跟店里一起共渡难关。”潘洪安说。

而同样是火锅店,桂城四川香天下火锅则是推出了“免费送锅,10公里免配送费”的服务。顾客在网上下单,10公里内不需要另收配送费,满199元分享朋友圈截图,还能免费获得鸳鸯不锈钢锅一个,还有1元1瓶的特价汽水等优惠。此外,店家还推出了特价的2人、3人、6-7人套餐,供不同客户选择。



▲木屋烧烤推出
烤饭外卖套餐。

凉皮大王外放
出优惠套餐宣传。
黄佩雯 摄



招数4

推出特价商品或套餐

在位于桂城江南名居小区大门转弯处的苹果仔手工烘焙店,在疫情发生前每天前来买面包蛋糕的客户络绎不绝。“之前我们每天都要忙到晚上8点才下班,现在下午4、5点就可以回家了。”店主蒋嫣平说,自从2月10日正式恢复营业以后,客流量明显比年前少了,就算路上有人都是行色匆匆的。

为了吸引更多客户,蒋嫣平推出了一款奶盖小蛋糕作为特价商品出售,成功吸引了不少客户。在3月8日妇女节的时候,她也抓住这个节日契机,趁机推出女神节特价蛋糕。“以前我们店是从不打折的,现在面临这样的情况,也尽量想办法吸引多点客户。”蒋嫣平说,这段时间还趁着客户比较少,加大了对新品研发的力度,以前客户很想吃但没有时间做的,这段时间都推出,希望留住客户。

在中海环宇城,笔者前段时

间看到“西贝麦面村”,也走出了店面,来到了位于负一层人流最密集的超市门口摆起了小摊,销售凉皮,杂粮糕等小吃。10元、15元一份,多买还有优惠。

在南海万科广场负一层的凉皮大王餐厅外,摆放了一个宣传架,向顾客推销“本月优惠套餐”,一份传统麻酱凉皮搭配老潼关肉夹馍只需要25元,一份椒麻鸡凉皮搭配老潼关肉夹馍,只需28元,以此让利吸引顾客。

在美团外卖app上,南海万科广场的木屋烧烤,更通过“烧烤+烤饭”的搭配,推出了鸡翅烤饭、五花肉烤饭、海鲜烤饭等新菜色,以及一人份烧烤套餐等,抢占外卖市场。值得一提的是,木屋烧烤还在其微信公众号上,当了一回“网红主播”,通过直播平台,直播烧烤过程,网友可以直接在直播间内下单,吸引了不少网友的关注。

招数2

酒楼推出“点心自提”服务

受疫情影响,桂城不少老字号开始作出相应调整,适应市场。其中,百盛达君玉酒店、年年顺景酒楼就以创新当季美味菜品为切入点,搭配点心自提、为企业配送饭餐等服务,让顾客在疫情防控期间,仍能“在家喝茶”。

“新鲜出炉叉烧包、干层糕,已经下单的街坊可以取餐啦!”上午9点,位于平洲的百盛达君玉酒店门前的外卖自提点排起长队,外卖小组的员工正麻利地打包着顾客们的餐食。自2月19日起,百盛达君玉酒店推出了外卖自提服务,让周边居民宅在家也能品尝到广式茶楼美味。不少平日爱喝早茶的街坊闻讯而至,都会早起来打包一些茶点,回家和家人一起“喝茶”。而年年顺景酒楼也提供盆菜外卖自提服务,居民可根据需要,自行选择盆菜的种类及分量。

据百盛达君玉酒店总经理张惠芳介绍,受疫情影响,酒店从1月26日起暂停堂食,直至3月2日才恢复堂食。没有了早茶、围餐、旅行团,仅靠外卖自提服务,广式酒楼该如何生存?张惠芳说,2月中旬,桂城厂企陆续复工复产,酒店也同步安排员工复工。“当时还不能堂食,我们就为

方舟一号等企业供应团餐、快餐等。”张惠芳介绍,同时,酒店还创新茶点、简餐,并联合旅行社推出团购促销活动,希望以此挽回损失,同时探索一条新的销售路径。

据了解,目前百盛达君玉酒店已恢复堂食服务,而外卖自提服务及企业订餐服务仍会继续提供。张惠芳说,酒店除了进行消毒及安排隔桌就餐外,还新增二维码点餐服务,减少员工与客人的接触。



- | | |
|---------|-------|
| 1 文昌鸡 | 1250克 |
| 2 花胶 | 150克 |
| 3 木瓜 | 260克 |
| 4 玉米 | 250克 |
| 5 虫草花 | 8克 |
| 6 姜片、红枣 | |
| 7 盐 | |

喜露火锅店推
出宅急送半成
品套餐。

▼百盛达君玉酒店增
设外卖点。



▲在蜜糖甜品铺
点外卖,则配送
一个口罩。

招数3

点外卖送口罩

暂停堂食,对桂城餐饮企业来说,无疑是一场巨大的“挑战”。如何在竞争激烈的外卖市场分一杯羹?部分餐饮小店也纷纷“出招”,如蜜糖甜品铺、华辉拉肠等,除了上线外卖服务,更会为顾客送上一个一次性口罩。

蜜糖甜品铺负责人洗小说,此前,她在网上以4.5元/个的价格购买了200个口罩,之前已经免费送了一些给小区的保安、清洁工人等。“很多顾客都说买不到口罩,所以我从年初九开始,就在每份外

卖里附赠一个口罩,虽然数量不多,但也是一份心意。”洗小说,这几天,她又在药房购买了200个口罩。接下来,她还会做集赞送口罩的活动,希望在帮到别人的同时,也能让更多人认识蜜糖甜品铺。

和蜜糖甜品铺一样,恢复堂食服务后,华辉拉肠也推出“吃拉肠,送口罩”活动,得到不少市民的支持。据介绍,3月31日前,市民可在“华辉拉肠”公众号上领取一张口罩兑换券,到店消费满20元即可领取一个口罩。

招数5

组建微信粉丝福利群

3月6日起,位于万科广场的满福城酒楼,开始“堂食+外卖+自提”三种模式同步营业。为了吸引更多客户,满福城酒楼组建了万科店会员福利群,通过扫码进群,了解门店福利。

据了解,在满福城外卖商城,主打优惠点心自提及居家套餐等福利。在点心优惠方面,笔者看到全手工制作的传统黄糖糕半打只需要15元,一打更优惠仅需要25元;香煎韭菜饺不煎的30元/打,煎热的只需要35元/打,比以往在门店里就餐的价格优惠不少。与此同时,福利群中,还推出了三

款价格在88-108元,3-4个菜的居家套餐,优惠幅度在24元-44元之间,还有感恩价78元三个菜的“三人套餐”,吸引了不少顾客购买。

而位于南海城市广场的卜蜂莲花超市,同样组建了“生鲜爆品群”,每天向微信粉丝推送火锅底料、鸡蛋、卤味、生鲜冻品、水果、蔬菜等特价商品信息。与此同时,群里还定期推出团购拼单商品,价格相比门店更低。顾客可以通过微信接龙的方式下单,通过扫描二维码的形式付款,免费配送到家,全程零接触,方便快捷卫生。