

多商圈小餐馆复工现状：

顾客偏爱 特色店生意恢复快



很多店铺门口都贴着出租的广告

歇了一个多月，了解到餐馆可以复工的消息后，在二七万达金街开渔粉店的于先生第一时间在工作群下了复工通知。

据艾媒咨询数据显示，疫情过后餐饮消费可能成为中国网民的首选，很多人也推测复工之后餐饮业可能引来“报复性消费”。复工之后餐饮业的实际情况究竟如何？尤其是规模不大的小商户来说，这场疫情是危还是机？近日，东方今报·猛犸新闻记者走访了郑州多个商圈。

□东方今报·猛犸新闻记者 李莉

■见习记者 王琳 实习生 聂燕闽/文图

生意冷清，订单和上客率均减半

做了七八年烧烤生意，仅在二七万达金街就开了两家店铺，张先生第一次遇见像今年春天这么冷清的生意。

“大家生意都不好，顾客太少，我们店订单只有原来的一半。”恢复营业一周多，张先生坦言，现在两个店的订单加起来还赶不上疫情前一个店的营业额。他告诉记者，因位置优势，以前从来不用担心客流量，但是现在自己每天都在想办法试图吸引一些顾客。

订单减半，平均上客率不足原来的二分之一，记者走访多商圈美食街发现，像二七万达金街这种情况还很多。

“人一直都不多，而且大部分都是外卖。”小磊是金水升龙广场一家花甲粉丝店的收银员，他告诉记者，虽然每天营业到晚上十点半，但生意依然不理想，也没有出现“报复性消费”。

不过，在走访的过程中，记者发现顾客对某些餐馆表现出了明显的“偏爱”，在大部分餐馆的客流量都受影响时，也有餐馆座无虚席，例如在二七万达金街由李先生经营的螺蛳粉店。

“我们店里主要经营螺蛳粉，应该算是比较有特色吧。”分析自己比其他餐馆生意恢复快的原因，李先生说。但跟之前相比，订单还是受到了不小的影响。

接外卖、减员工、寻拼租，小餐馆老板忙“自救”

“店里生意差，营业额连原来的五成都不到，这两个月一直在赔钱。”说起当下的压力，二七万达金街经营渔粉店的程先生直挠头。他告诉记者，当初接下这家店，仅转让费就出了十几万，至今还没有回本，再加上店里每个月将近4万元的房租，还要支付8个员工的工资，高额的运营成本让他觉得压力山大。

营业额上不去，运营成本却每天都要支出，如何走出眼前的窘境成了很多像程先生一样的餐馆老板的当务之急。

“外卖订单能占一半，为了节省成本，目前除了我，店里只安排了一个厨师和一个服务员，三个人绰绰有余。”程先生坦言，为了“自救”，他尝试了多种方法，送外卖、暂时减少上班员工数量等，也许解决不了根本问题但是别无选择。

除了与线上平台合作，暂时减少上班员工数量也成了几乎

所有餐馆老板的选择，然而很多本身就只有一个老板则只能寄希望于从房租方面“节流”。

恢复营业一周后，主营烤冷面的小赵就在店门口贴出了“旺铺分租”的消息。小赵告诉记者，店里平时就只有他一个人，春节过后一个月赔一万多，但是不开门赔的更多，进退两难，而自己的房东也很困难，无法减免房租，他也理解，无奈之下希望找人分摊一下店面房租。

疫情对很多行业造成了影响，而餐饮业显然是首当其冲，分租消息在二七万达金街随处可见。此外，记者还发现，很多商圈的餐馆门店前都贴出了店铺转让的通知，对于餐饮行业而言，或许未来会迎来新一轮的洗牌。

虽然餐饮业整体都受到了影响，但是有的餐馆恢复得相对较快，而有的只能被迫分租。疫情的冲击，也让很多餐饮老板开始反思自己的经营思路。

咬牙坚守，期待餐饮业早日“春暖花开”

资料显示，2003年“非典”之后，餐饮门店关门歇业率达到了70%，经营业绩普遍比2002年同期下滑了50%~80%，直到进入6月份之后，餐饮市场才有了回升的势头，而小微餐饮企业倒闭率接近40%。

“这两个月一直在赔钱，但是也没有其他办法，现在哪个行业都不好做，就寻思咬着牙也要撑过去。”刘先生的面馆是典型的夫妻店，在二七商圈北京华联附近，恢复营业以后，店里仅有的几张桌子从来没有坐满过。刘先生坦言，自己甚至想过转行，但是任何一个行业也都不是一蹴而就的，回想当初刚入餐饮行业，光是学做菜他就花了一年多的时间。

记者发现，刘先生目前的选择绝不是个例，像他这样想法的老板比比皆是。疫情之下没有人是旁观者，尽管现在各行各业已经纷纷复工，但是餐饮行业想要完全“回血”显然还为时尚早，尤其是对一些抗风险能力不强的餐饮小商户而言，他们的状况更是举步维艰，然而他们只能抱着“乐观”的心态，咬紧牙关期待能够早日迎来“春暖花开”。

对于餐饮行业何时能够恢复“往日繁华”，大多数餐饮老板表示无法预计。“也没有更好的方法，现在全国都是如此，只能咬紧牙关慢慢等，撑过去就是黎明。”程先生的这句话说出了多数餐饮小商户的选择。

■专家建议

逆境求生要专注聚焦 做专做精才是发展之计

疫情，对生命而言是一场灾难，对行业则是一场大浪淘沙，每一次危机的背后也隐藏着机会。

郑州市餐饮与饭店行业协会会长、中国烹饪协会副会长、阿五黄河大鲤鱼品牌创始人樊胜武表示，对于餐饮业而言，疫情过后势必会进行一轮大洗牌。此次疫情对所有人都有影响，但是恢复堂食之后，那些资金实力和品牌实力本身比较强的品牌店铺反而会扩张，强者更强，对于中小微企业或者个体商户而言，可能会面临着非常大的挑战。受疫情影响，可能会淘汰那些很小很杂、菜品品质不太好的店铺和小微企业，能够留下来的是真正聚焦做餐饮事业的企业和商户。

如何面对挑战、冲破危机是很多小微企业和小商户目前面临的问题。结合自己平时的观察，樊胜武表示，很多小商户存在的主要问题是经营品类太多，而且他们还在不断地做加法，不断地增加菜品种类，结果由于技术实力和资金实力达不到，种类越多越不专，竞争力就会越弱。

樊胜武建议，“少即是多，多即是少”，对于很多小店而言，首先要专注聚焦，做好自己的定位，打造店里的特色，把一两个单品做好做精很重要。

樊胜武还提到，目前越是大的品牌和企业越注重学习，而小商户则很容易固守着自己的店，这样淘汰率就会很高。他建议小商户们将现有的人员和团队建设做好提升，可以去走访学习一下其他店铺的经验，及时跟上顾客消费的新需求。

“最重要的要提升自己的品质，将功夫放在餐饮品质上。”樊胜武说，打价格战并不是解决问题的根本方法，不仅商户本身没有利润，而且也没有得到真正的食客。比如说之前他们靠外卖，价格低但是品质也一般，这些店铺本身竞争力是比较差的，一些大的品牌一旦加入竞争，他们就很容易被淘汰，只有将品质放在第一位，才有可能长久发展。