

鹭岛春归 台餐饮业者新招揽客

随着厦门疫情防控效果显现,民众逐渐恢复正常上班及外出休闲,看到街上的人多了,不少台湾餐饮业者悬着的心也逐渐安稳下来。“今年对于从事餐饮服务业的台商来说,绝对是一次巨大的挑战,特殊时期没有人外出用餐,冷清的街道让大家都感到心慌慌。”从事餐饮业20多年的杨斯凡说,这段时间同仁都一直在坚持着,盼着春暖花开,大家放心出门,餐饮业也能重现生机。

这期间,记者走访多家台式餐饮店发现,不少店家为吸引客流,频出妙招。主打地道台式早餐的叨天乐活,一群富有活力的青年台干拍乐趣抖音、推出便捷商务早餐,吸引上班族及学生群体关注消费;坚持健康经典的台菜料理的欣叶餐厅,则趁着这段假期进行餐厅硬件、服务等方面优化,一开餐厅大门就提供给客人最优质的用餐体验,同时还与多家料理餐厅合作,定期推出爱心便当给一线工作人员;主推刺身、海鲜等菜品的莲花水产现在也改成火锅、熟食,在给顾客提供良好用餐环境的同时,也能确保用餐安全;台企成旅晶赞酒店为了招徕客人入住,把酒店原本的自助餐服务变成了贴心的客房送餐服务。

化身抖音达人引客流

每天上午6点半,位于角滨路的叨天乐活早餐店准时开店,两位台湾“90后”忙着接收外卖订单,制作餐点。这段时间,进店用餐的客人少了,也让年轻的店长林怡君有些头疼,时不时与带领他们创业的总负责人杨斯凡商量着,接下来该如何广而告之客人他们已经开店了?如何增加客流及刺激大家的消费力?

杨斯凡表示,他们来厦门打造早餐品牌已有2年多,现在也拓展了5家门店,有10多位台青一同加入创业的团队中。以往每天上午是他们最忙碌的时候,店里客人用餐的喧闹声是对他们最大的肯定,然而这段时间冷清让他们隐约有些不安。“我们开店比较早,2月5日就开始营业了,那时候看到街上都没什么人,真的要吓晕了。”杨斯凡说,好在厦门疫情防控得力,大家恢复上班也比较早,这段时间明显人流也增加不少。“心情就好像坐过山车一样,一开始很忧心,现在餐厅逐渐恢复正常营业了,回流的客人很支持我们,大家也有了信心。”杨斯凡笑着说。

为了让消费者能够吃得安心美味,店里还特别推出了不进店商务早餐,颇受来往的上班族欢迎。“三明治搭配奶茶,在门口扫一扫二维码付款,即可打包带走,套餐推出两个礼拜来,我们发现效果还是不错的。”杨斯凡说,如今大家的安全健康意识不断提升,无接触售卖对于大家来说比较放心。

此外,各个门店的台青负责人每天都会微信群里发布最新的餐点信息,也让不少馋着早餐的食客们有了品尝的念头,线上订单逐渐多了起来。“现在转变餐厅经营思路很重

要,我们也一直往线上订餐引导,如今线上订单量占到总订单量的一半,以往只有1/3而已,有时候外卖骑手忙不过来时,我们店员也会帮忙送餐。”杨斯凡说,“同时这期间客人预订单也不少,店里提供为在家上网课的学生送餐到家服务,也为一些公司定制半成品的工作餐,让上班族吃午餐时,只要微波炉加热下,十分方便快捷。”

林怡君来到厦门已有两年多,现在她不仅要负责餐点制作、门店运营,还要进行品牌营销推广。尽管忙碌,但她觉得生活很充实。“我第一次来到厦门时,就觉得这里和台湾很相似,无论是城市建设还是生活方式等,让我很有信心在这里创业发展。”林怡君说,当门店决定要营业时,她首先报名从台湾回到厦门,准备开张事宜。

“要让大家知道我们开店了,因此加大力度推广营销尤为重要,开设公众号、抖音号,在线上平台进行促销活动等,让客人看到叨天活跃的身影。”林怡君说,团队里都是一群很有活力的伙伴,大家二话不说,设计脚本、准备道具,拍起抖音都很放得开。“我们最近拍了一个比较红的主题叫‘好横’,以我们的新产品为切入点,介绍做法等。后面我们还会根据不同产品拍摄推广。”

对于未来发展,这群在厦门创业的年轻人充满信心。杨斯凡说:“大陆的餐饮市场前景广阔,这是我们坚持开店的原因,接下来我们计划开创更具规模的中央厨房,可制作产品配送各个门店,同时推广加盟计划,让对餐饮感兴趣的人可以加入创业队伍中,共同打造健康饮食的平台。”

推爱心便当鼓舞人心



每年的春节档对于欣叶餐厅来说,是最忙碌的时候,然而今年除了除夕夜满座以外,从一开始,餐厅便出现了退订潮,这让欣叶餐厅运营总监王秀兰感到很不安。“那时候我们就意识到,疫情的情况似乎比较严峻,因此也马上做了决定,为了食客的安全健康及餐厅的稳定经营,从2月5日到9日闭店,整个餐厅进行大扫除及消毒工作。”

背负着经营压力,原本计划趁着春节假期回台休息的王秀兰,选择与不少留守在厦门的外地员工一同坚守。她说:“在闭店休息期间,我们借此机会进行内部硬件的提升及员工的服务、技能培训等,那段时间,大家没有办法外出吃饭,我们也会开放报名通道,为有需

要的员工提供两餐,毕竟大家都是一个团队,在困难时期应一同度过。”

困难时期最让王秀兰感动的是,不少客人都会关心餐厅的情况如何,给她打电话发微信,为了让想念台菜味道的客人能在特殊时期吃到健康美味的料理,餐厅的团队从2月15日起首推元气料理便当。“我们所做的料理便当以经典台菜元素为主,包含卤肉猪脚、三杯中卷、芥兰牛肉等,为了保证美味,都是按照客人提前预订的,一锅出品一个料理便当,保证品质。”王秀兰说道。

自餐厅营业以来,每天晚上王秀兰都坐在靠窗的位置,看着隔壁的高端酒店客房的亮灯情况。“一开始就只有一两间亮着,现在情况好些了,有时候客房灯

亮了五六间。”王秀兰说,这看似消遣的举动却透露着民众这段时间的外出状态,她期待着春暖花开的时节,大家可以像日常一样走上街头,去喜欢的餐厅吃饭。

如何让餐厅恢复以往的生机?在王秀兰看来,除了等待时机,还要做好各种应对措施。“我们选择‘开源节流’的方式度过这一餐饮业的寒冬,除了闭店修整的‘节流’方式外,更注重‘开源’推广,包括联合同行做公益活动,结合时节、节日推广餐厅特色菜品等。”王秀兰说,从3月9日开始,每逢周一,欣叶餐厅都会联合在商场里多家餐厅、手作茶饮品店等,为外卖小哥、保洁人员及医务人员等一线工作人员提供公益便当,王秀兰希望能用心意满满的便当为辛苦的工作人员打气,同行之间也互相支持分享。

3月28日是地球一小时活动日,欣叶餐厅推出了一小时浪漫烛光晚餐,吸引了一些喜欢尝鲜的客人前来体验。王秀兰说:“前段时间,大家都是宅在家里划手机,我们希望大家能放下手机,吃着料理,聚在一起分享有趣的生活点滴。”接下来,欣叶餐厅还根据时节推出润饼季等活动,让大家感受春季的飨宴。

转型升级,力争“先人一步”



台湾餐饮品牌莲花水产自3月初对外恢复堂食,用餐率每天在20%左右。为了抢到消费回温的先机,莲花水产近日推出了户外用餐服务,把门口的空地打造成了“火烈鸟花园”。

莲花水产总理解惠旭表示,近日厦门发出“消费回补,有你有我”倡议书后,客流回升明显。餐厅在恢复堂食的同时,也加大投入外卖配送,推出半成品餐食。“我们也刚好是利用这个机会,把线上的产品推出,我们也打入超市,或者在线上售卖。”

疫情期间,台企成旅晶赞酒店一直坚持营业,也不断调整着自己的经营策略。酒店除了提供外卖服务,还在线上线下多渠道进行客房预售,推出较大幅度的价格优惠。酒店负责人、台商郑中兴表示,政府已经出台了一系列的暖心政策帮扶旅游产业,目前酒店预定量也在逐步回升,随着厦门旅行社恢复市内业务,他们有信心可以共渡难关。

“在整个疫情已经趋缓的情况之下,鼓励我们同胞一起出来,大家来共同支撑服务业,还有复工的企业,这个都是很棒的。我们医保缓缴的部分,因为在营收不足的情况下,目前来说对于企业整个现金流部分,对于我们的帮助都是有。”郑中兴说道。



(综合海西晨报、厦门广电网报道)

