

餐饮新赛道



“一人食” 满足“刚刚好”的用餐需求

9月4日中午,在西安锦业二路一家面馆中,上班族李梦琪正在吃午餐。一碗面加一份饮料,团购价18.5元。“以前总是觉得一个人吃饭很尴尬,但现在有了‘一人食’餐厅,现在有了‘一人食’餐厅,我可以自由地选择想吃的菜品,不用担心分量太大吃不完。这种就餐方式真的很适合我。”李梦琪说。

近年来,西安“一人食”市场持续火爆,成为餐饮行业的新热点。不仅反映了现代人消费观念的转变,也预示着餐饮市场的进一步细分。

▶带隔断的“一人食”餐位。



“精心布局”单人餐位

在李梦琪就餐的餐厅,记者看到,和多数餐厅不同的是,这里提供带有隔断的单人餐位,每个隔间都配备了调料、纸巾、手机支架等便利设施,让顾客在享受美食的同时,也能感受到私密与舒适。

除了餐厅的精心布局外,“一

人食”套餐的丰富多样也是吸引顾客的重要因素。从传统的炒菜、火锅,到新颖的烤肉、日料,商家们纷纷推出小份菜、单人套餐,满足不同顾客的口味需求。这些套餐不仅分量适中,避免了浪费,还保证了食物的新鲜与美味。

尽管不是周末,但在西安吉祥

村的一家商场里,一家回转火锅店还是排起了队,这里提供的就是一人一锅的小火锅服务。顾客可以根据自己的口味选择汤底和食材。小火锅的价格根据所选食材的不同而有所差异。比如,一个锅底不超过10元,菜品则从1元到3元不等。

众多商家推出“一人食”

依托符合大众口味和良好的就餐环境,近年来,越来越多的品牌餐饮店推出“一人食”,以低价抢占市场:肯德基、麦当劳等快餐品牌推出9.9元汉堡,米村拌饭推出21.8元单人拌饭套餐,石记港式茶餐厅推出19.9元煲仔饭单人套餐,喜茶、星巴克等推出9.9元任选饮品菜单……这些变化成功吸引了消费者。

除此之外,一些更“大”的单品也开始出现“一人食”。西安地铁2号线韦曲南站附近的一家连锁烤鸭店,在原本多人聚餐的经营模式基础上,推出了烤鸭一人份外卖。在外卖平台上,该店铺的“一人的烤鸭”套餐同时获得了门店销量第一名和复购排名第一,排在第二和第三名的,则分别是“老北京

炸酱面”套餐和“一人丸子烩菜”套餐。其中,“一人食烤鸭”的价格为49.5元;炸酱面套餐价格为26元;“一人食丸子烩菜”套餐35.5元,价格远低于店里其他菜品。

通过外卖平台记者发现,推出“一人食”的餐饮店数量不少。多数“一人食”“单人餐”的点单量高于其余品类。

消费者新选择 餐饮业新机遇

实际上,“一人食”出圈并非首次。早在2019年,它已受到公众的关注。直至2022年之后,众多餐馆乃至知名餐饮品牌才着手规划“一人食”服务。与以往相比,自2023年下半年起,“一人食”的热度显著回升。据统计,自2023年6月起,社交媒体上围绕“一人食”的讨论热度持续攀升。另外,根据某外卖平台发布的数据,自2023年12月以来,“一人食”火锅的订单量同比增速提升了104.42%。

为什么喜欢选择“一人食”?记者随机采访了数位消费者。

作为职场新人,徐思远认为“平时工作节奏快,时间宝贵。‘一

人食”餐厅提供的自助点餐、快速送餐服务大大节省了等待时间,让忙碌的工作日也能享受一顿高效又不失品质的餐食。”

“即便是一个人吃饭,也不应该将就。”上班族孙雅婷表示,“一人食”餐厅提供的小分量、高品质餐食,既满足了味蕾,又避免了浪费。

喜欢尝试新鲜事物的刘博文则表示,他喜欢在社交媒体上分享“一人食”的体验,精致的摆盘、独处的空间成了朋友圈中的亮点,可以增强社交互动的乐趣。

从事餐饮服务的张琳告诉记者,在现代社会中,越来越多的人注重个人空间和就餐体验,他们

不再满足于传统的就餐方式,而是更加倾向于选择适合自己口味和需求的餐饮模式。“一人食”餐厅恰好满足了这一需求,为消费者提供了一个既私密又舒适的就餐环境。

此外,“一人食”市场的兴起还与餐饮商家的创新密不可分。面对市场的变化,西安众多餐饮商家纷纷布局这一细分市场,推出了各具特色的“一人食”餐厅。通过推出小份菜、单人套餐等创新产品,既能满足消费者多样化需求的同时,还能提高餐厅的盈利能力和市场竞争力。

文/图 本报记者 石喻涵
实习生 董醒玉

如今,“一半烟火,一半诗意”的民宿慢调生活吸引着无数人寻找记忆中的乡愁。5年前,毕业于加拿大多伦多乔治布朗学院的陕西蓝田籍留学生李洋来到环山抱水的灞源镇李家硷村,租赁4户村民的闲置老屋,按照以旧改旧的思路,在保持原貌的基础上,将民房改造成民宿,并增加自然体验感。

一半烟火 一半诗意 民宿,点亮记忆中的乡愁

去别人家的“老宅”觅乡愁

8月29日,记者驱车从蓝田县灞源收费站下高速公路,沿着S101省道向洛南县方向行驶约10分钟的路程来到“胡桃树下”,大门口停放着十余辆西安牌照的私家车。“回家回忆回归大自然,放松放放飞你自己。”穿过一个挂满葫芦的藤蔓拱门,沿着石子铺设的蜿蜒小道走进一个院落,一座刻满岁月痕迹的门楼枋柱上的一副对联,道出了这家民宿的韵味。

门楼东边的空地上,数十位游客或围坐在石台前品茶、聊天,或坐在

依核桃树而建的树屋里休憩,或在草坪上散步、拍照,或在老油坊里参观、体验古法榨油,或在游乐场嬉戏……菜地里,一群家长和孩子正在采摘着茄子、辣椒等蔬菜。游客孙琳说,秋季开学前夕,她带着儿子来避暑、体验田园采摘乐趣、感受乡村生活。她也是在农村长大的,这次带着孩子来到这家民宿,看着别人家的旧房子、老家具和挺拔苍翠的大树,似乎一下子找到了自己儿时的乡村记忆,体会到了望得见山、看得见水、记得住的乡愁。

留住乡愁是对人的情感尊重

面对游客们的感受,这家民宿的主人李洋说,留住、呵护并活化乡村记忆的民宿,是留住乡愁的载体。他在国外留学时曾接触过的自然教育,就是活化乡村记忆的一种方式。

李洋是蓝田县蓝关镇营上村人,2010年前往国外留学,学的是旅游、酒店管理专业,2015年回国后曾在海南一公司从事外贸工作。2019年回家探亲期间来到灞源镇李家硷村游玩,被这里的山水深深吸引。“户口不在海南,孩子面临上学,父母年龄越来越大……一系列的现实问题让我做出决定——回老家创业。”

当时,蓝田县正在依托生态资源打造重生态、慢生活、深体验、富个性的民宿集群。在与李家硷村驻村第一书记王鹏闲聊中,对方建议他租用村里的闲置、废旧民房开办民宿,还可流转村里的土地种植金银花等农产品,同时发展儿童研学、亲子旅游等项目。依照这一建议,李洋说干就干。在王鹏等人帮助下,李洋在李家硷村租赁了4户村民的闲置老屋,在以旧改旧、保留旧房原貌的基础上精心改造。2022年,“胡桃树下”乡村民宿投入运营,日接待游客200余人次。

农文旅产业融合激发民宿活力

中午吃饭时间,游客们先后来一座四面敞开的木顶餐厅,端上来的饭菜有核桃油炸香菇、红豆米饭、锅盔夹辣子等,茶壶里泡的是金银花茶和蒲公英茶,都是他们自己种植、加工的。“我们从村民手里收购山核桃,压榨成核桃油;在村集体大棚购买香菇,一部分用于民宿里的餐饮,一部分制成了香菇酱;从村里养蜂场收购来的百花蜂蜜,加工后出售给游客。”一名工作人员说。

李洋告诉记者,2023年,他们收购、加工的核桃油、豆腐干、中蜂蜜、香菇酱等销售额达29万余元,为村集体增加了10万余元的收入。民宿日常由本村15名村民来运营,人均月工资在3000元左右;流转村里的80亩土地也是由20名村民打理,每人每天80元,大家不出村就能挣到钱。

蓝田县文旅体育局旅游科科长

赵晋说:“‘胡桃树下’民宿是蓝田县以农业产业为基、田园风光为韵、旅游休闲为形的‘文旅+农业’发展新模式的缩影。近几年来,蓝田县积极探索‘民宿+非遗’‘民宿+乡情’‘民宿+民俗’新路径,形成‘一村一特色、一家一主题、一宿一风景’的民宿产业模式。”

陕西省社科院原副院长石英表示,活化乡村记忆,就是以乡愁为“灵魂”,以民宿为载体,在新型城镇化进程中深度挖掘乡村记忆与乡村传统产业,加强人文交流互通,避免同质化竞争,着眼长远,因地制宜、因时制宜,进行精细化、产业化升级,将“文”“人”“居”与“产”融合在一起,让乡愁在新型城镇化进程中真正活起来,充满生机活力。

文/本报记者 李永利
图/本报记者 马昭

▶环境优美的民宿吸引游客前来打卡。



扫码看视频

