

7月15日17时30分,热浪未退。位于朱雀大街的西安东方大酒店门前,一顶顶遮阳伞下挤满了人。戴着厨师帽、身穿工服的工作人员正有序引导市民取号、叫号、取餐。

红烧狮子头、干烧黄河鲤、走油蹄膀、糟卤鲤鱼……这些原本是婚宴、商务酒席的“硬菜”,如今在街头巷尾的“外摆摊”以20元、30元的价格就能打包带走。

记者连日走访发现,越来越多星级酒店正在“下楼练摊”,将高品质菜品以亲民价格送上市民餐桌。原本的“宴会专属”,正转身为百姓热捧的“社区便民”。

西安星级酒店“练摊”记

“现炒现卖,不用预制菜”

“两个狮子头,一份响皮烧丸子,三个麻团,一白一五米饭,一共59元。”7月15日18时,家住吉祥村的邹丽“打饭”后向记者展示她的晚餐。

邹丽说,这些搭配既能满足老人对传统口味的偏好,也照顾到了孩子们喜欢的甜点点心。

这不是一次促销,而是东方大酒店自6月底启动的便民服务点常规“外摆”项目。后厨准时出菜,10个热菜、8个凉菜轮番上桌,还有包子、花卷、馒头、葱油饼等多样主食。

“我们是淮扬菜系,刀工细、味道足。菜品必须现炒现卖,不用预制菜。”酒店餐饮总监李学伟说,即便是户外便民摊位,也不能降低标准。

“目前每天营业额都在两万多元,接近三万元。”东方大酒店相关负责人介绍,项目启动不到三周,便民点已培养出一批稳定“饭圈”顾客,“东方便民点贵宾”微信群从最初的一个拓展到九个,总人数已超过2000人。居民在群里预订、咨询,甚至点评:“今天的鱼好吃,我喜欢这口味,明天早点来抢。”

记者看到,截至当日18时,排队已至198号。为应对高温天气,酒店将排队系统从室外移至大堂。空调、座椅、茶水一应俱全,叫号均在大厅完成,顾客只需在叫号后短暂前往门外取餐。

“这样一来,大家不用在室外暴晒等候,老人孩子都方便。”东方大酒店总经理助理牛青瑞说,“我们就像摆在楼下的‘家常星厨’,大家知道几点来、怎么排、怎么吃,已经有了默契。”

“刚开始也担心市民不习惯,但第一天就排了上百号。”李学伟回忆,酒店最初试水“外摆”时,还只是厨师长和几位后厨员工自发提出,结果“出乎意料地火”。

“附近不少群众每天都来问,今天有没有狮子头,小龙虾几点出锅,慢慢就做出了一点‘街头口碑’。”李学伟表示,酒店从人员安排到出品标准、从微信群服务到食安机制,边试边改。“我们不是临时餐饮小摊,而是正常运营的酒店。”

而对于市民来说,原本遥远的“星级大厨”忽然“下楼”了,也多了一种亲近感。



西安海亚酒店「外摆」服务点。

西安多家星级酒店开始“摆摊”

从今年6月中旬开始,全国多个城市星级酒店、高端餐饮店纷纷走上街头,西安也迅速加入其中,包括多家五星级酒店和四星级酒店。7月15日中午,记者来到位于曲江池南路的海亚酒店。酒店在室外搭起了遮阳棚,现场已排起长队。

菜单上写着“三荤一素16元、三素一荤12元”,“最受欢迎的是剁椒鱼块和番茄炒蛋。”酒店餐厅经理何振财介绍,摊点开售不到一个小时便售罄。

记者看到,有市民端着饭盒来“打饭”,有还没脱下工作服的工人蹲在路边就开始干饭,酒店经理看到后赶紧将他请进大厅:

“以后您过来吃饭,就坐在大厅,大厅里有空调,还有绿豆汤,外面太热了。”

相比快餐店和社区小摊,星级酒店“摆摊”的价格并不贵,甚至更实惠。何振财说,“我们跟着市场走,适应需求,也希望星级服务能走到百姓身边。”

“不是亏本卖,而是走量提效。”他坦言,传统堂食受气候、场地和消费习惯影响大,而便民“外摆”让酒店打开了新的流量入口。通过“摆摊”,反而拉高了品牌知名度和顾客好感度。

唐城宾馆也早早“练起了摊”。据餐饮部经理刘甜介绍,从今年4月起,酒店就在门口设立便

民服务点,并计划一直坚持下去。

“营业时间是下午4:30到晚上7:30。”刘甜说,为了保证新鲜,每一样菜都现炒现卖,坚决不使用预制菜。

7月15日下午,记者在现场看到,一大盘刚出锅的牛肉韭黄锅贴不到10分钟就被抢光,厨师立刻开始制作下一锅。服务点主打热菜、凉菜、熟食和主食四类产品,价格亲民。主食在1.5元至7元之间,凉菜统一按13元一斤售卖。

唐城大包子、糟卤鲤鱼、红烧狮子头等热门菜品每天能卖出600份以上,“做得多、卖得快、评价好。”刘甜说,很多顾客每天都提前来等。



西安东方大酒店“外摆”便民服务点。

“好吃不贵”获消费者认同

“酒店摊点食材放心,连口感都不一样。”一位中年女士边挑菜边说,“比外卖便宜,还干净。”

记者采访发现,很多市民对星级酒店“摆摊”表现出极大认可:一是价格亲民,普遍在15元-30元之间即可吃到“两

荤一素一主食”;二是口味正宗,不用担心“预制味”;三是服务到位,等候环境舒适、叫号有序。

“我们现在不做饭了,直接来这里打包‘星级饭’。”一位白领笑着说,她已经加入了唐城宾馆的便民群,“群里每天早上更

新菜单,中午预订,晚上取餐,很方便。”

对于高龄人群,酒店摊位更像是定点的社区食堂。“这几天太热,娃都劝我别做饭,就来这里买,坐着喝杯水等号,买回去大家吃得也开心。”70岁的王阿姨说。

星级酒店“外摆”首要是守住品质

“酒店‘摆摊’不是降维打击,是平等竞争。”陕西省社会科学院副研究员王晓勇指出,星级酒店主动“下楼”,是一种经营理念转变的体现。

“过去高端餐饮靠门槛维系品牌,如今需要靠产品和口碑。酒店能不能把‘宴会厅的品质’做进‘便民饭盒’,就是这波‘外摆热’的核心。”

他同时提醒,星级酒店“外摆”,首要是守住品质。“如果你跟社区小店味道差不多,还贵,顾客自然不会买账。品牌要靠产品说话。”

陕西省餐饮联合会驻会会长党小兵也表示,“酒店‘外摆’不只是经营形式改变,更是对消费场景的拓展。”他认为,这种做法适应了当前快节奏、高性价比的市场需求,让原本高悬的品牌“接地气”,通过摊点走进社区、进入短视频等社交平台,成为品牌年轻化的机会。

目前,不少酒店已将“外摆”作为长期规划:配置冷藏车、设置扫码点单、优化配送线路、定制社区套餐……从试水变成转型,不仅是便民,更是增效。

“希望更多星级酒店都出来摆摊,老百姓吃得好,酒店赚得稳!”在接受采访时,不少市民这样表达了他们的期待。

西安的“星级摊位”,正用热气腾腾的饭菜,把距离感炒成烟火气。

文/图/视频 本报记者 朱娜娜 实习生 杨礼硕 孙玉婷



扫码看视频



西安唐城宾馆“外摆”服务点。