



# 把美味“搬”回家

本报记者 陈东明



“疫情无情，但烟火依旧。

这三年来的疫情对餐饮行业的影响可谓醍醐灌顶、脱胎换骨……

疫情之下，既是对每个餐饮人内心的极大考验，需要迫切解决燃眉之急，又要放眼未来，考虑如何建立自己的核心与赢利点，如何去重新撬动人心与市场。

这几天对许多餐饮老板来说，就像股市走到了最低点，内心煎熬下紧盯着何时出现拐点，迎来反转。放开后客流量回升的喜悦还没过去，就像这天气一样骤然而降了，如一股寒流让人有点发蒙。

日子总得过，生意还得做。怎么办？把美味搬回家。

加强线上售卖是目前一些餐饮企业主要的做法，随着客流量的降低，许多企业侧重了线上售卖的力度，通过企

业群和微信朋友圈及相关平台，加大了外卖力度，以维持企业正常的运行，保证刚刚恢复工作的员工能够正常上班。

“前几天还忙不过来，这两天客流量突然下降，所以我们加强了微信朋友圈和平台的推广力度，希望将外卖客单量提上来。”李福记鱼锅的负责人表示，虽然现在比较艰难，但为了服务好老顾客的需求，他们会坚持下去，迎接情况整体好转。

而一些餐饮企业则通过不断直播引流带货，在吸引客流量的同时，为下一步营销情况好转打基础。

“我们正在考虑将一些产品打包成礼包，为家庭聚餐和即将到来的春节作准备，让市民将美味搬回家。”马家大爷负责人表示。针对目前的状况，还有许多餐饮企业负责人在做好日常堂食工作的同时，开始考虑通过开展相关活动和将特色美食打包让市民带回家就餐等方式，希望通过创新思路能为企业开创新的增长点。

“我们定制的包装已经到货，厨师们正在研究菜谱，新的美食集装箱很快就能推出。”鸿鹄餐饮负责人在接受采访时表示，考虑到人们在家聚餐的需

求，他们会将旗下几家店面的特色美食做成成品真空包装，方便人们打包购买回家直接就餐。“届时，小花椒酸菜鱼、怀府宴鱼头泡饼、谢记炒鸡等店面都会进行售卖。”该负责人说。

在园鼎餐饮，记者看到研发人员正在对新制定的预制菜品进行品评。“公司已经确定了包装最终设计方案，正在整体推进项目的进度。”该公司有关负责人表示，他们将利用自身的生产优势和技术优势，通过开创新的增长点，完善产品结构，增强市场适应韧度和开拓力度。

“我们主要是继续加大饺子礼盒的推广，方便市民在家就餐。”郑百园负责人表示，由于几家店面受到影响，针对客流量下降，店面加大了饺子礼盒的推广力度，方便老食客购买。

“我们正在筹备迎春春节的相关系列活动，同时，已经制定了从食材到菜品的各类礼包，方便人们日常家庭制作和假日期间人们的家庭聚餐需求。”作为焦作市的服务窗口单位，焦作迎宾馆的有关负责人表示，相信困难很快就会过去，相信我们的餐饮人在千锤百炼之后必然迎来更强大的自己与更美好的未来。



图① 小花椒酸菜鱼的精美菜品。

图② 焦作名吃之黄河大鲤鱼。

图③ 美味可口的小花椒酸菜鱼。

图④ 焦作迎宾馆的怀川养生宴。

图⑤ 马家大爷的陈东肘子。

图⑥ 郑百园的饺子。

图⑦ 李福记鱼锅。

图⑧ 马家大爷的清汤牛肉面。

本报记者 陈东明 摄



打造健康美味  
百姓饮食指南

主编:陈东明

新闻热线:

15893090301

监督维权热线:

18639136028



扫码关注焦作日报公众号



扫码关注焦作日报抖音号