

烧烤太火，五星酒店也来分羹

利润有五成收入堪比自助餐，成挽救经营颓势“王牌”

每年，济南人都习惯于在吃烤串、喝扎啤中度过炎热的夏季。路边练摊、专业烤吧……甚至星级酒店也打出了烧烤牌，这让济南今夏的烧烤市场尤为“火热”。一晚上收入7000元，在这场烧烤“混战”中，不少星级酒店以其过硬的品质和强大的品牌效应，把烧烤做成了拯救经营颓势的一张王牌。

文/片 本报见习记者 王小蒙 张玉岩

酒店楼顶卖烧烤，月营业额40万

晚上九点，五星级贵和皇冠假日酒店的12层，十几位客人撸串正欢。在这个酒店顶层的啤酒小花园中，摆满了木质桌子，每个桌子上都有一个高脚扎啤桶。空中的彩灯映照着草坪上的烧烤架，厨师正忙着烧烤各类海鲜、牛羊肉。

楼顶凉风习习，夏日闷热减轻不少，啤酒花园的服务员都身穿具有夏威夷风情的短袖上衣，穿梭于各餐桌之间。有些顾客吃完了还要再叫一份，打包带走。

客人中有些是公司聚餐、朋友聚会，有些是小型家庭聚会。据介绍，鲁能球队的教练库卡就曾在这个花园举行过40多人的家庭聚会。

环境不错，花样也不少

除了星级酒店，不少星级酒店也都建起了啤酒烧烤花园。

晚上十点，丽天大厦门前的烧烤摊上，依然有食客在大快朵颐。这处啤酒烧烤摊有八张塑料桌椅，餐厅大厨丁师傅正在一米多长的烧烤炉前，烤着二十多串羊肉。

据负责点餐的小赵说，烧烤摊从下午五点半开始营业，最晚时到凌晨两点。忙的时候一晚能有五十单生意，除了住店的客人在这儿吃饭，还有不少周围的居民。“生意好的时候一晚上能有7000多元的收入，不好的时候一晚也有3000多元。”

人均50元，星级酒店烧烤也不贵

丽天大厦3块钱一串的牛羊肉，4块钱的秘制鸡翅，20元一份的正宗羊白腰，都在冷柜里等人点餐。烧烤摊还有专门的炒菜师傅，人均消费50元便能吃得很爽。

像丽天大厦的海润大饭店、泉城大酒店的烧烤，大都人均50元，跟路边摊的价位相差无几。“但酒店的品质让人放心，食品安全是最重要的。”正在海润大饭店为好友过生日的王阿姨说，好友从北京来，便请她来这里吃烧烤。

“路边摊卫生不说，还有一些光膀子的不文明现象。”王阿姨说，酒店内的烧烤，不仅卫生安全环境好，也让

烤蔬菜、馒头片利润能达八九成

“对于大厨来说，烤串都是小意思。”丽天酒店的丁师傅在这家酒店工作多年，擅长鲁菜，腌制的牛羊肉味道也很特别。由于酒店生意从去年开始不景气，啤酒花园便成了救店的一剂良药。眼见去年开业生意火爆，今年啤酒花园便早早开了张。

“烧烤成本还是要低一些，用的人也少。”丁师傅说，人工投入比炒菜要少得多。除了加班穿烤串，八张桌子，一晚只需一位烤串师傅、两位服务员便可顾得过来，而炒菜的话起码要七八个人。

“酒店的自助餐厅生意也不太好。”丁师傅坦言，上烧烤摊是生意不好的大环境使然。

“自助餐晚上一般也就200多人，烧烤摊一晚也能有上百人。”该店自助餐服务员小赵说，自助餐早上能有三四百人，收入有一万多元，一晚的烧烤生意能抵得上四星级的自助了。

从去年开始，贵和皇冠假日酒店就在楼顶开起了啤酒烧烤花园。今年4月末，空中啤酒花园再次开张。营业时间从晚上六点半到十一点半，每天晚上七点到八点左右是客流量的高峰期。

据了解，空中花园得先预订，再根据预订情况安排桌椅。酒店的住店顾客和外面就餐人员都可预订。其中酒店的住店旅客要占30%左右。

“客流量大的时候可以接待70桌客人，每个月的营业额在40万元左右。”该店一负责人说，啤酒花园配两个厨师，服务员在十人左右，140个餐位差不多就到饱和状态了。

今年五月，颐正大厦在南边一楼海韵大食堂开了撸串啤酒酒店。大厅里摆放了二十套木质桌子板凳，四米长的烧烤炉具加了专门的油烟净化装置，尽管店内闻不到烧烤味，但开阔的大厅、小桌子板凳，还有一台大屏电视机用于点歌，吸引了很多食客前来。

银座泉城大酒店的烧烤下午四点开业，晚上十二点关门。在大堂坐着小马扎，喝着扎啤，比路边摊凉快不少。羊肉、牛肉好吃不贵，人均50元便吃得不错，在网上还有团购，三人餐只需花119元。

人感觉热闹，吃得放松，关键是请好友也拿得出手。

根据贵和酒店空中啤酒花园的菜单，人均消费在100元左右。一串马步鱼的价格就要6元钱，是普通烧烤摊的三倍。而凉菜中，一份酱牛筋要58元。

“啤酒花园的消费水平在同类烧烤摊中算是比较高的，顾客大多都是商务人士。年龄层次在三四十岁，有一定消费能力。对于这一阶层的人来说，烧烤有一定的吸引力，但是路边摊不上档次，星级酒店就成了比较好的选择。”啤酒花园负责人分析。

另外，至少五成以上的利润也是不少大型酒店青睐烧烤的原因。据一位在酒店从事烧烤的师傅小阳说，牛羊肉等肉类烧烤的利润要在五成左右，腰类和翅中利润在六七成，而蔬菜、馒头片等利润更是能到八九成。

“像大型酒店，本身就有油烟净化装置，烧烤师傅也是现成的。主要成本是炉具和木炭，四米长的炉具一千多元，木炭一天烧50斤到100斤不等，一斤炭六七毛钱。”小阳说，一斤烤好的羊肉一般卖六十元到七十元不等，成本在30元左右，而炭基本上烧起来就不灭，生意越好，炭的成本相对就越低。

对于贵和皇冠来说，原先空置的顶楼露台，因为空中啤酒花园的开业，每个月增加了40万左右的营业额，比法餐、自助餐厅的利润还多百分之四五十。



贵和皇冠露天平台的空中啤酒花园。

相关链接

一条街上15家烧烤店，半数以上新开的

“烧烤摊总是比夏天来得更早一些。”家住济南市泺安路附近的居民徐先生感叹，三月天刚变暖，他就已经闻到了烧烤摊上飘来的“香味”。露天烧烤摊上用的大风扇，直把烧烤味往空中送。

徐先生小区门口有一排商品平房，紧靠菜市场，大约有四十家门店。从去年开始，烧烤就一家一家地开了起来。最夸张的时候“一周开了三家店，最近的隔着一家店”。加上简易板房的三家烧烤摊，这条路上的店铺就有15家之多，其中一半是今年新开的。

这些店大都是露天烧烤，摊位摆出门前五米远。为了争抢食客，各店也频出奇招。“啤酒免费送，满158元送四个凉菜”的条幅挂满了店门口，各家彩旗在摊前招

摇。徐先生说，好景不长，随着开业的烧烤店越来越多，这条街上四五成的烧烤店一晚上只接待三四桌。“前段时间听说为抢生意，一家烧烤店还被人砸了。”

据城管部门的数据统计，济南市今年共有烧烤摊1300余处。在槐荫区，3月份统计的时候有288家，经过一段时间的整治，5月底已取缔48家，加上上周新增的8家，目前有248家，而去年该片区共有烧烤摊317家。

“对一些不合规的烧烤摊进行了取缔，再加上市场淘汰了一批。”城管一工作人员说，烧烤摊流动性大，经常今年开明年就不一定开了。

本报见习记者 王小蒙 张玉岩

这个暑假 虎妈的孩子 都在北京新东方

14天封闭学习，成就孩子提分奇迹

电视剧《虎妈猫爸》火爆荧屏，不仅引发了追剧潮，在中国家长圈也引起了热议。虎妈“一步赶不上，步步赶不上”的教育理念虽然较偏激，但残酷的竞争也让家长们感同身受。在即将到来的暑假，超过63%的家长选择了让孩子参加辅导班，以便于在新学期中脱颖而出。

北京新东方作为中小学课外辅导领军者，每年寒暑假期间都有数十万学员从全国各地汇聚到这里，为追寻梦想而努力奋斗。2014年暑假，北京新东方创造了单日报到学生达16000人次的记录，而且83%的学生在北京新东方学习后，会再次回到课堂上，继续享受学习的乐趣。

“全浸泡”式教学，让孩子爱上学习

摒弃了传统“灌输式”的教学，北京新东方有着不同于常规学校般妙趣横生的课堂。在十四天全封闭、高强度的“集训”学习中，它采用浸泡式的教学理念，通过互动式教学法将学习融入孩子的兴趣之中，让孩子在不知不觉中产生学习的欲望，并开始主动学习。

这里有充满魅力的老师，他们授课专业，讲课风格幽默生动，不仅能帮助孩子找到高效实用的学习之道，更能在提升能力的同时开拓孩子的视野。

安全贴心的住宿环境，让千里之外的父母放心

在保证教学质量的基础上，北京新东方也力求为每位学生带来舒适的学习体验。宽敞明亮的教室、干净卫生的食堂、温馨舒适的宿舍、整洁如新的浴室，这些为学生们安心学习提供了保障。而除了专业的授课老师，助教会全天候帮

助同学们答疑解惑，还有班主任照顾同学们的饮食起居。

住宿部采取封闭式教学管理，任何来访者都必须在门卫处登记。平时，除了学生请假外出和家长前来接送，几乎没有无关人员进出校区。经过大门这道严密的“关卡”，不仅减少了外界对学员们不必要的打扰，也从根本上保证了整个校区的安全。

孩子不仅仅是提分，更学会感恩和独立

近日，北京新东方收到一封家长的信：“女儿上学以来一直没离开过家，所以我担心她一个人去北京不适应。可是没想到她很快就融于这个小集体中，过得充实愉快并充满自信，这段时间前后的变化让我吃惊。我深深感觉到，孩子只有离开了父母走出去，才能真正独立……”

的确，在北京新东方，除了老师将毕生所学“倾囊相授”，学员收获的往往更多：活泼开朗的性格、与人沟通的能力、独立自主的个性、感恩父母的心境以及结识志同道合的朋友。

暑假，欢迎来首都北京，就读北京新东方住宿班，体验教育行业领导者的育才奇迹。目前，一、二期班级已经爆满，后期课程正在加开中。

明星课程推荐：

初高中语数外联报暑假住宿班、中小学夏令营、北美留学直通车、TOEFL\GRE强化住宿班、雅思25人住宿班、听说读写拔高住宿班

抢报电话：400-101-2429