

春节期间天天排队，凌晨5点关门是常态

# 单店日销1.5万串，济南烧烤抢先复苏

烧烤串儿里，藏着一座城市最真实的烟火气。

烤肉、孜然、啤酒的香气勾引着味蕾，火锅沸腾热气弥漫，门口排队的人不时推门瞅一瞅……如此火爆的场景，正在济南一家家烧烤店里上演，预示着餐饮业的“春天”已经悄然到来。

晚上六七点钟开始排队，日销1.5万串烤串儿，凌晨5点才关门……这几天，烧烤火锅大院的老板陶晓明分外忙碌。看到店内的火爆场面，他给自己定了一个新年小目标：再开一家分店。



春节期间，晓明的烧烤火锅大院天天爆满。

文/片 记者 孙远明 张志远

## 过年就休息了一天

陶晓明是老济南人，今年37岁。在他的舌尖和记忆里，都刻印着老一九烧烤的味道。“我不喝酒不抽烟，但爱吃烧烤，我就想做出老济南烧烤的味道。”晓明告诉记者。

晓明的烧烤火锅大院在山大路上，是个老厂房改造的，占地五百多平方米，周围有住宅区、快递站点、洗车店等，门前车来车往，是个繁华之地。2月2日下午4点多，随着门口火锅炭炉的点燃，一天的忙碌就此拉开序幕。

下午5点多，第一位食客缩着头，胳膊下夹着一瓶白酒，掀开门帘，快步走进店内。这几天济南的天气又冷了起来，老板晓明把店内的三个火炉同时打开，不一会儿，店里便暖洋洋的了。

正值饭点，一拨拨食客被屋外的冷空气推着涌进店内，不到晚7点，30多桌便已坐满。屋内火锅热气弥漫，还在滴着油的串串儿一把把地端上桌来，扎啤的白色泡沫升腾，让店里的烟火气又浓了三分。不时有人推门进来寻找好友，马扎还未坐稳，外套还没脱下，便被招呼着“自罚一杯”。“透了哈！”杯底朝上一比画，这才有了加入晚宴的资格。

此时，老板晓明在门口当起了“迎宾小哥”，来人便搭一句：“吃饭吗哥？几位？现在满了，等10分钟就行。”门前摆放着一把椅子，那是晓明的专属座位。他还有个烧烤小店开在一百米外，目前正在装修。之前，他常常把椅子放在两店之间，招呼来店的客人。

“元旦开始上人，过年这段

时间我们就休息了一天，其他几天天天排队。”晓明插着口袋告诉记者，随着食客的增多，营业结束时间也由一开始的凌晨2点，推迟到了如今的凌晨5点。“济南的烧烤江湖又回来了。”透过门帘看着店内的火爆场景，晓明笑着说，语气里有种如释重负的感觉。

## 烤串儿烤到吃不消

食客曾经给晓明的烧烤大院送过一幅牌匾，上书“济南第一烤白条”。得此美誉，一方面归功于材质——南山小山羊肉，另一方面则归功于烧烤师对火候和佐料的把握。

“做学徒时，第一步学的就是撒料。”初师傅做烧烤师已有10年，手下功夫自成一派。料如何撒得均匀？火候如何控制？怎样才能适应不同顾客的口味？初师傅自有门道。不过，春节假期回来后，生意的火爆程度也让初师傅有些吃不消。“需要不停地翻转肉串，胳膊就比较吃力。”初师傅说。

晓明烧烤火锅大院里有两位烧烤师，每天仅肉串便要烤1.5万串左右。除此之外，店内还经营火锅、炒菜，除了烧烤操作间，后厨三位炒菜师傅也是每天从下午颠锅到凌晨。

2月2日凌晨，尽管济南的室外温度已经降至-3℃，但仍有食客被美味诱惑而来。“忙的时候一天要翻台100多桌，营业到四五点钟是常态。”晓明告诉记者，前两年店里经营外卖，一天营业额能有五六千元，如今一天营业额四五万元，“一天得卖三四只羊的羊肉”。

前几日，晓明参加了一个朋友聚会，聚会的人基本都是做餐饮的老板。“大家的状态有两种，

一种是开心，因为现在生意好；另一种是后悔，没想到济南餐饮业能复苏这么快，后悔去年把店关了，没撑到现在。”看到如今店里的火爆程度，再回想前两年坚持的不容易，晓明很欣慰，感觉很值得。

## 今年再开一家分店

2日凌晨接近5点，随着最后一桌食客用餐结束走出门，烧烤店的营业时间也到了尾声。值班的员工简单打扫后，便要闻着街上早餐的味道回家了。

20个员工，分为三个班次。第二天上午8点多，第一个班次的员工就要来店内打扫卫生。羊肉、蔬菜等新鲜食材也在一早送来，员工们一并负责整理。按照晓明的要求，羊肉要在门前“打卷”，以供火锅使用，也让食客看了吃着更放心。

和往年不同，这几天中午也有“硬仗”等待着晓明。“最近中午，每天二十桌左右，有时也会爆满。”晓明告诉记者。为了宣传店面，晓明都会给老食客送个菜。他还在短视频平台开设了账号，每天发店里的特色菜品和日常工作。“山东特色，地摊烧烤”，有网友这样评价。遇到晓明巡店时，也有老食客会拉着他坐下聊一会儿。“一周来一两次，经常和朋友来这儿聚聚。”食客王先生告诉记者。

新的一年便是开门红，晓明也给店里的每个员工包了一个大红包。“今年，在保证经营好现在店面的同时，再开一家分店。”晓明告诉记者，“烧烤的旺季在四五月份，两个店面从开店到现在，还没遇到过旺季，今年希望能体验一下。”

“2023餐饮人加油。”2月2日在朋友圈里，晓明这样写道。

2月2日，农历正月十二，在济南西部最大的购物中心和谐广场，一些商铺的“春天”已悄然来到。

过去的一个月，MLB、帕拉丁等多个知名品牌先后在和谐广场开业，有女装店卖出了销售额历史最高；日渐恢复的人流中，地下一层美食街区的摊主们从早忙到晚……所有人仿佛蓄力已久，迫不及待迈进更好的一年。

记者 孔雨童 李晓旭

## 女装店：营业额拿到省冠军

2日上午11点多，店长李秀月在笔记上写完当日目标和指标分配时，和谐广场太平鸟女装店已开始上客了。

客流是去年12月下旬开始恢复的，今年1月达到“井喷”。“最忙的那阵子，我们两班倒的八个人几乎都上全天，一直在进入、成交、开单，可能吃饭的时候都是吃一口就跑出来，有人一天走了2万多步。”

忙忙碌碌，到1月18日，还没到下班的时间，李秀月就发现他们店的单日营业额破纪录了。“我们卖了11万！”她站在收银台后对大家喊，正在忙着的所有人都停下了，愣了几秒后冲过来确认：“真的吗？真的吗？”得到肯定答复后，大家欢呼起来，一旁的顾客也忍不住鼓起掌来，“他们也在给我们加油吧”。

李秀月和同事已经很久没见过这种数字。2022年有段时间，一层楼只有两家店营业，顾客更是没几个。但大家都没原地等待。“线上和线下相结合，两条腿走路嘛。可能以前线上是20%，现在就是50%。”李秀月说，除了日常维护跟老用户的良好关系，员工每天都通过微信、小红书和公司的小程序宣传，有时干脆在店内直播。

人流再来的时候，这群姑娘“接住了”。1月底，太平鸟和谐店的营业额达到了132万元，成为山东省冠军，同时创下和谐广场的纪录，有的员工甚至领到超过2万元的月薪。

“再累也值得，干得非常开心，而且我觉得已经很久没有这么痛快了。”新的一年，店铺立下1000万元的销售目标。

## 汽车品牌店：四次提升年度指标

上汽大众ID.store位于和谐广场一楼，展陈着几辆在售的新能源车，站在新一年的开端，店长崔皓卿和同事开始感受到过去一年经历所带来的价值。

有段时间顾客难以登门，销售变得艰难。“不能坐以待毙，必须主动出击”他把这句话揣在心里。客户不方便来店里，

他们就上门提供“试乘试驾”，甚至为照顾客户隐私可开到其指定的停车场附近；没法跟客户面对面，他们干脆开起直播，后期有20—30批用户到店，留下了资料，建立了联系。这一年下来，上门服务已逐步占到他们整体销量的50%—60%。

这一年，经销人员从“坐着等饭吃”到“出去找饭吃”，为节省客户时间，他们甚至带着财务和拖车，开七八十公里上门交付。最终市场迎来回暖。

“去年12月下旬客流稳步提升，到今年1月就非常可观了。”崔皓卿说，去年12月，店里订出去5台车，交付8台，这是个不错的成绩。1月，感受到市场反响的好转，崔皓卿和领导先后修改了四次年度目标，最终把数字修改为“年销售140台”，“我们都觉得能完成”。

## 和谐广场：成长中迎来复苏

2日下午5点，结束了一次会议的和谐广场总经理姚岚开始了当日的巡店。她走过一楼大厅，大疆、乐高、泡泡玛特、雅莹……品牌都“喜气洋洋”地开门迎客，1月新开业的MLB也带着潮流气息位列其中，门内外，是商户期待已久的客流。

去年一年，在不时“断流”带来的经营压力之下，姚岚主导推进了“线上线下一体化运营”和全渠道营销。顾客来不了，就在线上展示给顾客看，除了动员商户进行直播，和谐广场通过抖音、小红书和自有平台，三方发力为商业导流。姚岚坚信这是一种蓄力。去年圣诞节开始，购物中心迎来一个很大的客流反弹，餐饮和超市的营收都获得快速增长，尤其是超市销售额甚至超过去年同期20%。

临近饭点，地下一层的“食贰马路”美食街区人声鼎沸，这里汇聚了大大小小几十家潮流美食……老杨麻辣烫摊位旁，姚岚和摊主苏阿红攀谈了几句，苏阿红很高兴：“从恢复堂食开始，每天都能卖一百六七十单，从早忙到晚。”

去年，姚岚和和谐广场的很多人都获得了成长，并在成长中迎来市场复苏。新的一年，姚岚相信会有更多利好政策，她有信心引导大家更好消费。