

# 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



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,还在滴着油的烤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,招呼来店里的客人。

“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。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,一直在进人、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,结束了一场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“喜气满满”地开门迎客,1月新开业的MLB也带着潮流气息位列其中,门内门外,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“食貳马路”美食街区人声鼎沸,这里汇聚了大小几十家潮流美食……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。

客流反弹,新店开业,销售额创新高

蓄力已久,济南商业零售迈进更好的一年