



这是位于淄博市临淄区的临淄烧烤大院。(5月8日摄,无人机照片)
新华社记者 朱峰 摄

“如果你诚心想要,价格还能再低。”山东省淄博市张店区横店一路一家正在转租中的烧烤店店主告诉记者,他们年租金12万元,转让费15万元,并一再表示价格可以再商议。

各方数据显示,今年“五一”假期过后,淄博烧烤的热度逐渐“冷却”下来。6月中下旬时,“淄博烧烤降温流量下滑”话题还曾一度引发社交媒体热议。

除了依旧热闹的“八大局”市场外,一些曾经座无虚席的淄博烧烤店,即便在用餐时段,也只能看到零星食客。与此同时,不少店铺贴出了“转租”信息。

大量店铺转让 淄博烧烤“凉”了?

“出道即巅峰”

抖音旗下巨量算数显示,“淄博烧烤”关键词的搜索指数在4月9日达到首个小高峰,达到了247.67万,并在之后的4月29日达到了峰值1105.79万。然而,在“五一”假期之后,该数值呈下跌趋势。到了6月30日,该数值仅为10.91万。

而整个6月份,“淄博烧烤”关键词的搜索指数除了在端午期间稍有上升,达到40.48万外,整体呈下降态势。该月的平均值仅为15.9万,最后一周更是普遍低于10万。

不过,在不少淄博人看来,淄博并非不火了,而是从流量巅峰时期回归到了常态。一些网红烧烤店如牧羊村烧烤仍然需要排队,只是等待时间没有之前那么长了。

对于一些烧烤老店来说,由于他们原本就有一批固定的食客,再加上淄博烧烤的流量加持,即使当下游客有所减少,影响也不大。

刘琪经营的斜马路21号烧烤店在淄博烧烤真正火起来之前,就已经在当地小有名气。在他看来,即便现在游客相对四五月份有所减少,但依然忙碌。“虽然我们的店没有醒目的招牌,位置也不在商圈,但仍然有外地朋友慕名而来。”刘琪大致统计过,目前店里的外地游客仍然占总顾客的30%。

但对于近期进入烧烤行业的新店家而言,淄博烧烤热度的下降对他们的影响非常大。

“我们这算断崖式下跌。”周德在淄博张店区经营着一家150平方米左右的烧烤店,他告诉记者,现在每天只有两三桌客人,不够维持日常开支。

周德是在今年4月份改行开烧烤店的,他最初是网约车司机,在淄博烧烤爆火之后,他盘下了亲戚的一家理发店,重新装修,摆了20张桌子,改行做了烧烤。算上装修、设备采买和员工培训等,正式开业已经是4月底了,用他的话说“出道即巅峰”。

据他介绍,“五一”期间,生意最火的时候,一天能翻台100多次,下午3点不到,他的店门口就排起长队,凌晨两三点还宾客满座。那会儿他忙得脚不沾地,一天几乎只能睡两三个小时。

但让他没想到的是,“五一”假期一过,食客锐减。由于他们是新开的店铺,之前并没有老客、熟客基础,游客的减少

意味着顾客来源的缺失。

南开大学旅游与服务学院副教授于海波表示,淄博热度回落是正常现象,网络现象级话题无一不是经历从爆火到回归常态化,这是网络规律和旅游市场规律共同决定的。

“淄博难得的是接得住爆红带来的海啸一般的人流和信息流检验。”她说,从旅游市场规律来看,淄博游客多是山东省内游客和京津冀游客,有打卡式旅游特征,这些大众旅游者出游追求多元体验,不断变更目的地。而且从天气原因来看,近期淄博包括山东内陆城市高温炎热,不利于游客到访。

从“一饼难求”到小饼“内卷”

淄博烧烤热度的下降,不仅对淄博烧烤店家造成了影响,同时也给烧烤行业的各个环节带来了很大的挑战和压力。

作为淄博烧烤“灵魂”之一的淄博小饼,是淄博烧烤产业链中的上游,其行情冷暖最能反映行业情况。

李震震是邹记小饼的负责人,今年4月份开始投身于淄博小饼行业。他购买了一台制饼机器,通常一台小型机器一天最多能生产1000包小饼,而他的机器每天能生产2万包。“不过那会儿对机器还不熟悉,每天只能生产8000多包。”

他说,淄博烧烤最火的时候,他们每天凌晨4点开始制作小饼,而烧烤店老板们会在凌晨3点甚至更早就来排队取饼,因为怕稍微晚一点饼就会售罄。那时,对新机器的熟悉过程和超高的订单量让他忙得不可开交,光工人他就雇佣了十多个。

然而,“一饼难求”的状态只持续了两个月的时间。李震震说,淄博的热度从3月份逐渐上升,在4月份达到巅峰,但之后开始下降。最明显的体现就是订单量的减少,原本“一饼难求”,但现在随着需求的下降,他每天的产量也降至三五千包。

据他介绍,如今仅张店区就有100多家做淄博小饼的厂家,而过去整个淄博市也不超过50家左右。

刘琪也提到,目前淄博小饼生意并不好做,最近有5家小饼厂商到他的店里推销,而一个多月前,淄博小饼还处于供不应求的状态。他了解到,有人转让全新未使用过的小饼生产线,“就像烧烤店一样,现在也有不少小饼厂家开始转让”。

供应过剩背后

从经济角度来看,淄博烧烤的发展不仅可以带来行业的发展,更可以创造很多相关产业的发展和就业机会。

事实上,在淄博烧烤爆火之后,当地政府制定了一系列“接地气”的政策,促进了烧烤业在一定时期内的蓬勃发展。

以淄博高新区行政审批服务局为例,为了帮助烧烤行业抓住发展机遇,其创新式推出了“烧烤类”食品经营许可证“套餐式”服务。如对“烧烤类”热食类制售的餐饮服务经营许可证实行信用审批“承诺即入”办理模式,申请人只需书面承诺已达到许可条件,就可“备案式”办理,当场办结,免于核验。

此外,还有“口述申报”帮办代办服务。申请人只需出具身份证和营业执照,由工作人员代为网上填写相关内容,申请人只需核实签字确认即可。

与此同时,淄博当地的银行也纷纷推出针对烧烤产业链商户的特色金融服务。

不仅中小银行发力“烧烤贷”,国有大行也入局其中。针对烧烤类的餐饮经营业户,烧烤器具、食材等产业链企业及个体工商户,邮储银行淄博市分行也推出了“金炉”极速贷业务,金额最高可达500万元,利率最低可至3.65%(一年期)。

据悉,“烧烤贷”属于个人经营贷和小微企业贷,此类贷款的特点是以纯信用贷款为主,无需担保,贷款手续简单,放款速度快,部分可线上操作。

企查查显示,从淄博烧烤爆火的3月1日至6月18日,淄博市新增烧烤相关企业暴增694家。

北京外国语大学国际商学院副教授连增认为,虽然当地烧烤行业发展迅速,但显然忽视了网红经济生命周期的有限性,尤其是当淄博烧烤爆火过后,如何消化供应过剩将成为一个现实问题。“供给大于需求的情况下,生意不如之前,自然会出现许多烧烤店转让或倒闭的情况。”他说。

连增对此表示担忧。他表示,当淄博市场出现大量烧烤店铺或小饼厂转让信息时,会让其他商家也有同样的危机感,效仿着转让,进而出现“羊群效应”。

世界旅游城市联合会特聘专家王笑宇表示,旅游市场的供给端需要两个方面的改进:公共服务水平的持续提升,以及旅游产品的差异化打造、吸引力重塑和持续优化,旨在让游客来了还想再来。“很显然,淄博只做好了前者。”他说。(应受访者要求,周德为化名) □中国新闻周刊

了解更多达州本土资讯,请扫描二维码,关注掌上达州APP。

