

●金融理财仍是网络诈骗主要类型

钓鱼网站再成最主要手段

6 版

●中国电信达州分公司召开新闻媒体恳谈会

7 版

●10年期国债收益率涨破4% 创近三年新高

8 版

本期
导读

淡季生意降温

多家小龙虾店歇业放假



近两年来,小龙虾可谓风靡达城大街小巷的一道美食。近日,记者走访发现,随着小龙虾消费进入淡季,不少店铺开始歇业放假、静等春暖花开。注定为季节性餐饮的小龙虾,每年三分之二的经营时间就能养活全年?又如何突破季节的束缚?

小龙虾店超长年假

“等剩余的库存小龙虾卖完就歇业了,也就这几天时间。”这两天,在达城经营小龙虾店的朱先生,已经开始在“携程”上面预定外出旅游的行程:“下周一开始歇业,明年3月3日重新开业。”同时,朱先生也在自己的朋友圈发起了邀请函:“兄弟们,赶紧过来喝台酒,不然就要等到明年了哟!”

据了解,朱先生的小龙虾店面积只有100多平米,每到生意旺季,店铺前的空坝子就摆满了桌椅,有时一天就能待客300多人。“夏天生意好的时候,营业时间到凌晨4点都还有人喝夜啤酒,现在每天晚上10点左右就关门了。”朱先生告诉记者,小龙虾就像是一种地摊美食,坐在露天坝子剥几盘小龙虾、来一件啤酒,一群人慢慢享受。但随着天气日渐寒冷,这种休闲餐饮的氛围逐渐散去,生意也得告一段落了。

“我算歇业比较晚的,有些小龙虾店从11月初就开始歇业了。”朱先生说,尽管时客流量大幅下降,但小龙虾的价格却居高不下。往年,6、7月是小龙虾出产旺季,价格相对便宜。今年则是4、5月最便宜,6月之后价格开始上涨。并且进入淡季后小龙虾的品质开始下滑,也会给顾客带来不好的消费体验。于是他决定歇业放假,这意味着他的店一年只营业8个多月时间,随后的冬季都是长假。

冬季成本放假最低

在达城西外一家颇具口碑的小龙虾店,记者



看到店铺大门已经关闭,门前挂着一告知横幅“本店暂时停业至明年春暖花开”。回忆起数月前的此时此处,店铺门前灯火辉煌、食客紧簇,未提前预定的顾客甚至要等上2个小时,才能吃到端上桌的小龙虾。

“由于小龙虾季节性太强,不少龙虾店会选择夏天卖小龙虾,冬天经营其他产品来维持店铺的全年经营。”一家小龙虾店老板李先生告诉记者,去年冬天他尝试过卖羊肉汤锅、鱼火锅等菜品,但生意却并不乐观,不能支撑起整个店铺的经营。因为在食客的印象中,你就是一家小龙虾店,想吃小龙虾的时候自会前来。想吃汤锅或火锅,压根就没联想到这个地方。

“内部场地面积大一些的门店,在冬季菜品转型上可能会顺利一些,冬天谁都不愿意坐在坝子里吹冷风。”他透露道,经营餐饮成本最高的两项就是房租和人工费用。像李先生所经营的店铺,店面虽小但店外可利用的空地多,一年租金只需要2万多元。然而就算是淡季,每月的人工成本也要2万多元,店铺销量一旦做不起来,每月连人工和物料成本都保不到。相对来说租金算是低成本,倒不如关门歇业。

放假数月,员工怎么办?李先生说,今年夏天店里生意不错,就算放假4个月全年也在盈利状态。如果明年还愿意回来工作的员工,自己欣然接受并给予一定奖励,目前是鼓励这些老员工暂时在别处短期务工。

歇业或是最好选择

“小龙虾有固定的生长周期,这也让消费者逐渐形成心理惯式,小龙虾就该夏季吃。”达城餐饮业界人士张先生说,小龙虾产品属性和商家营销理念决定了顾客消费习惯的季节性,多数人只是把小龙虾作为消暑美食,因此到淡季人流急剧减少。

提前放假会对店铺有什么影响呢?他认为,一是关店时间太长,很可能导致顾客消费习惯的改变。二是团队可能不稳定,人员流失比较频繁,再开业时需要作提前准备。

“虽然不少商家选择冬天卖羊肉或汤锅、大排档等,但也只是个别门店生意还可以,大部分门店都没有达到理想的经营目标。”张先生认为,消费者的认知很难被改变,当专门经营小龙虾的门店经营其它产品时,很难让人相信还能做得同样专业。另外,很多小龙虾店只是将冬季产品作为补充经营,跟同类型其它门店进行PK并不具备任何优势,只要全年算下来保持盈利,歇业放假或许是最好的选择。

(本报记者 胡健)

大咖化身火箭哥
阳光服务到您家
苏宁走心送货上门

早在11月1日,苏宁双线提前启动双十一大促,每日销售翻倍增长,尤其在11月3日,线下团购日当天,突破历史销售记录。但有一件事,苏宁一直用心在做,那就是,走心的物流服务!所以,服务是苏宁唯一的产品,给予消费者优质的服务,一直是苏宁追求的目标。

为了给消费者提供有温度、有准度、有高度的服务,有这样一群人,他们出没在晨曦的达州,拥挤的街头、奔波在漆黑的夜晚,他们被称为苏宁背后的力量,他们有一个共同的名字——苏宁火箭哥。

而在“双十一”当天,达州苏宁总经理许总化身“火箭哥”亲自为消费者送去最暖心的服务。

据了解,顾客冉先生是达州苏宁的忠实粉丝。一直认可苏宁的产品质量,10日晚上六点在苏宁易购网上下单,没想到居然在不到24小时就送货上门。冉先生对此次苏宁的服务质量送货速度非常满意,并表示从今往后一如既往地苏宁易购上购买物品。

迅速的送货上门、走心的服务和丰富的礼品让苏宁的消费者们感受到满满的幸福,顾客是“上帝”、服务是基石、物流是态度。而整个苏宁物流从急速达、半日达、准时达等“极速体验”产品,进行全面的升级,不用再进行繁杂的预约和等待,为消费者提供更完善的物流服务体验。

(小琴)



达州苏宁总经理将冉先生在苏宁易购网上购买的商品送到顾客手里签收,并送上了苏宁小狮子及锅具礼品

广告