

星级酒店街头摆摊抢“烟火”

福州悦华、荣誉等老牌酒店扎堆“摆摊”，品质亲民赢得市民青睐

Z
海都见
习记者
何丹莹

傍晚6点半的福州街头，西湖边的悦BOX餐车飘起一缕烧腊的幽香，系围裙的师傅手起刀落，斩开的烤鸭皮脆肉嫩。而这街头档口，竟与百米外的五星招牌福州悦华酒店同出一门。

这并非孤例，福州荣誉酒店摊位上，穿西装的经理捧着菜品站街吆喝，井榕大酒楼推出了“社区便民美食”……连日来，记者走访发现，一场中高端餐饮的“地摊经济”正在福州的烟火气里悄然上演。这些曾贴着“人均数百元”“商务宴请首选”标签的高端餐饮品牌，正集体卸下“高冷”，借着“地摊”的烟火气，叩开大众市场的大门。

星级酒店四年前就试水“接地气”

15日傍晚6点半，在福州悦BOX档口前，穿格子衫的程序猿被海蛎煲仔饭的香气拽住脚步，而档口里，玻璃柜分层码着烧腊、卤味、现烤面包。

“最初只想盘活资源，没想到成了品牌窗口。”悦华酒店相关负责人表示，“面包、蛋糕都是手工现做，保质期虽短，但用的是高品质动物

奶油，大家吃得放心。而卤水、烧腊则是这里的招牌，菜品定价在50至80元之间，夏季特供的熟醉龙虾也颇受欢迎。现在每日营业额已经能稳定过万元。”

记者在现场看到，有不少市民被现场人气吸引驻足，“基本路过就会买，悦华的品质我很放心。”刚购买半只烧鸭的张先生说。

作为福州中高端餐饮品牌，“悦BOX”是悦华在2021年时启动的项目。据上述负责人介绍，当时团队决定打开侧门，用“移动组装式盒子”卖面包、卤货，开启“1.0版本”的亲民尝试。如今，模式升级为“悦BOX”3.0版本，除了露天美食，还有包厢提供服务，营业时间也延长至晚上12点。

市民排队购买，摆摊两三小时流水过万

除了市民广知的“悦BOX”，还有不少新面孔加入“地摊热”中。

16日下午4点，已经摆摊五天的福州荣誉大酒楼（元洪城店）摊位前，虽离正式出摊还有半小时，但现场市民已排起长队等候。

“我是听了朋友介绍来买的，花38元就能买到五星级大厨做的乳鸽，挺划算的。”市民张大伯的手上，除了乳鸽，还有包子和小菜等。

该摊位是在7月11日正式出摊的。“我们每天下午4点半准时出摊，卖到晚上六七点就能收摊了，今天已经卖过万了。”现场负责人聂萃瞳表示，这几日的菜品还根据微信群内顾客的反馈及时更换，力求让市民吃得满意。

记者在现场看到，摊位上有30余种菜式供市民挑选，最低6元就能买到一盒凉菜毛豆，西瓜汁8元一杯，而其他菜品价格也多控制在20

至35元内。当天下午，手工现做的肉包和糟肉光饼堪称“人气王”，蒸笼掀开的雾气里，包子瞬间被抢购一空；光饼同样供不应求，不少市民等不及回家，就在摊前享用。还有食客在对比后告诉记者：“同样是小龙虾，荣誉处理得就比路边摊干净，这就是酒店的讲究。”

此外，井榕大酒楼、文儒左公宴等也都加入了“出街摆摊”的行列。



酒店摊位前，不少市民正在购买

业内：“活下去比面子更重要”

为何中高端餐饮品牌会选择下场摆摊？荣誉大酒楼福州区域驻店董事胡东玮认为，这是市场趋势所致。“福州荣誉是在今年7月正式加入‘摆摊潮’的。7月1日时，我们就在新荣誉·闽粤宴（景城·明腾中心店）进行首次尝试，首推的菜品是福州人夏季常吃的小龙虾。”

“有客人吃完问这是哪家店的，我们指向二楼，他们才恍然大悟，‘原来高端酒店也能消费得起’。”胡东玮分享道。在产品上，他们将高端工艺“下沉”，比如由有30年经验的烧腊师傅现场制作乳鸽，售价仅为堂食的一半。线上也同步发力，酒店高管亲自直播，员工全

员参与推广。

面对“大酒店摆摊是否掉价”的质疑，胡东玮直言：“活下去比面子重要。”厦门建发旅游集团副总林桂明分管福州悦华酒店，他强调：“接地气不是丢身份，而是懂市场。引流是目的，但摆摊不是终点，而是‘让大众走进门店’的跳板。”

专家：“地摊经济”是换引擎而非降级

对此，阳光学院经济管理学院酒店管理专业副教授徐丹认为，“地摊经济”本质是换引擎。

“表面上看是‘降级’，实际是从卖‘稀缺’转向卖‘存在感’，适配Z世代‘花小钱买可晒的奢华’的需求。”徐丹表示，大酒店下

场摆摊可以做到消化闲置成本、低成本引流、倒逼团队提效和减少食材浪费，做到填坑、抢人、练兵和节流。且因在空间上用双入口隔离客群，产品上摆摊只卖小食，服务上区分休闲与五星模式，既保高端调性又接烟火气。

“目前来看，地摊经济的形态可能会升级为快闪店、联名市集，但‘碎片化、低价引流’的逻辑会长期存在。长远来看，只要酒店守住卫生、服务底线，摆摊反而会让品牌‘长出烟火气’，变成可以常回的家。”徐丹老师说。

凌晨4点 葡萄园未“眠”

福安巨峰葡萄迎丰收，甜度“超标”；为助力农户拓宽销路，海都报特别发起助农活动，市民可扫描二维码订购，新鲜采摘的巨峰葡萄将第一时间配送到家

N海都见
习记者
吴诗榕
文/图

盛夏七月，骄阳似火。在福安市赛岐镇象环村，郑杏锋的十亩葡萄园迎来丰收季，一串串饱满的巨峰葡萄挂满枝头。今年48岁的郑杏锋，从少年时代就开始种植葡萄，已与葡萄相伴三十余载。

为助力农户拓宽销售渠道，海峡都市报特别发起助农活动。消费者如需购买这份“夏日甜蜜”，可扫描文末二维码直接订购，新鲜采摘的巨峰葡萄将第一时间配送到家。



凌晨，郑杏锋葡萄园里的工作人员正在采摘葡萄

凌晨4点半，天边刚泛起鱼肚白，郑杏锋就已经打着手电走进葡萄园，他告诉记者，葡萄一般是在傍晚到凌晨的时候采摘，太阳出来后果温升高，口感就会变差。

“种葡萄是门‘刻日

种葡萄是门“刻日历”的活计

历’的活计。”郑杏锋说，每年立春前后就要开始“抹芽”这项精细活，每根主蔓只保留5~6个饱满芽点，其余全部摘除。“就像给树‘理发’，枝条太密反而结不出好果。”

到了4月花期，他每天

都要带着温湿度计穿梭于大棚之间，将棚内温度严格控制，在25℃~28℃的黄金区间，“温度低于23℃花粉不散，超过30℃又容易落花”。

而最考验技术的当属疏果环节，5月中旬，郑杏锋常常手持剪刀在

葡萄架下一站就是七八个小时，要将一串幼果修剪成标准的圆锥形，一串大概35~45颗，长度大概15厘米，经他修剪过的葡萄“小子”几乎“一样高”，“每串间隔25厘米，距离近了抢阳光，远了浪费地力”。

日日相伴，连葡萄“说话”都能听懂

7月上旬，连续四五天的台风天气给福安带来了充沛的雨水，也让这位经验丰富的果农有些忧心。“潮湿环境容易引发裂果和病害，每天都要钻进大棚逐串检查。”郑杏锋托起一串葡萄，他熟练地剪掉两颗出现斑点的果实。他告诉记者，尽管采取了避雨大棚等防护措施，但湿润的空气仍导

致亩产比往年降低了一些。不过令他欣慰的是，持续的高温让今年的葡萄甜度显著提升，“比往年更甜”。

为助力福安葡萄走向各地，海峡都市报搭建起一个产销对接平台，拓展销售渠道。读者只需扫描文末二维码，即可直接订购巨峰葡萄，共同品味这份独属夏日的“甜蜜”。



扫描二维码购买葡萄