

潮汕牛肉火锅外卖入驻校园策略探究

陈燕青 吴荣鸿

湛江科技学院, 中国·广东 湛江 524094

【摘要】火锅外卖是一条与线下火锅店完全不同的商业形态,从顾客、运营方式、业务形态,到收费模式都发生了变革。外卖火锅的到店服务性消耗成本降低,提升火锅产业的利润点和盈利率。由于火锅属于生食外卖,对配送的要求较高,还要有锅煮吃,该怎么解决食材、包材、配送、员工培训、锅等多方面的问题?学生是喜欢吃火锅群体,怎样让学生不出校园也能实现新鲜牛肉火锅自由?本文对潮汕牛肉火锅外卖进入校园的制约性难题进行探究,进而提出可行性建议。

【关键词】潮汕牛肉火锅、火锅外卖、外卖入驻校园

Chaoshan Beef hot Pot Takeout Settled Into the Campus Strategy Exploration

Chen Yanqing, Wu Ronghong

Zhanjiang Institute of Science and Technology, China Guangdong Zhanjiang 524094

[Abstract] Hot pot takeout is a completely different business form from the offline hot pot restaurants, from customers, operation mode, business mode, to the charging mode have all changed. The service consumption cost of takeaway hot pot is reduced, improving the profit point and profit rate of the hot pot industry. Because hot pot belongs to raw food takeout, the requirements of distribution are higher, but also have a pot boiled to eat, how to solve the food ingredients, packaging materials, distribution, staff training, pot and other problems? Students like to eat hot pot groups. How to make students realize the freedom of fresh beef hot pot without leaving the campus? This paper explores the restrictive problem of Chaoshan beef hot pot takeout entering the campus, and then puts forward feasibility suggestions.

[Key words] Chaoshan beef hot pot; Take-out hot pot; Takeout on campus

【项目编号】 2022ZKYDCB04, 2021 年大学生创新创业训练项目。

1 潮汕牛肉火锅概述

据中国烹饪协会公布的《2020 中国火锅百强企业发展报告》显示,2020 年火锅产业销售收入占整体餐饮收入的 29.6%,继续保持着行业的主力产业状态。潮汕地区是中华饮食的一个“孤岛”,而潮州牛肉火锅则是打开这座“孤岛”的先锋。消费者对于食品的要求越来越高,在火锅这个行业,牛肉火锅就如一股清流,不重油,也不重口味,追求食物的新鲜、原味和清淡。潮汕牛肉火锅,牛肉丸筋道多汁,吃的是韧。潮汕火锅锅底不同于川渝一带传统的火锅,川渝火锅锅底重油重辣,但潮汕牛肉火锅则讲究“清”,追求的是一股牛肉的原始“鲜”味,使用牛骨及少许的白萝卜熬制的清汤汤底,则非常考验各类原料的新鲜程度和汤底带来的鲜甜味道。潮汕牛肉火锅,不走浓艳油辣基调,而是清而不淡,鲜而不俗,嫩而不生,油而不腻。牛肉丸、雪花、吊龙伴、三花趾是潮汕人的最爱。当牛肉丸充分吸收了牛骨汤的精髓,一口咬下,牛肉的鲜美瞬间在口中迸发,爽滑弹牙、肉香四溢。雪花牛肉肥瘦均匀,充满了油脂香,满嘴都是惊艳的肉感!香浓的肉汁在口腔中绽放,鲜嫩的口感在唇齿间回荡,简单的调味就能吃到牛肉的原汁原味,好吃到根本停不下来。潮汕牛肉十分注重刀工。解牛师傅利落有序地从肌肉间缝隙下刀,逐一去掉油膜、肉筋等,薄切部位更是做到 1 毫米的厚度,可达到最佳的口感。

2 潮汕牛肉火锅外卖进校园

很多人喜欢吃火锅,年轻一代学生更喜欢聚餐吃火锅,但冷天、热天、下雨天或有时不想去饭堂吃,就想在宿舍舒服开吃聚餐,点一份火锅外卖就不一样了,不用等位、不用吹风,直接在美团或小程序上点餐,半个钟内直接送到宿舍门口

就能开吃,特别方便舒适!

学校有时会管控校园出入,如果管控校园学生就不能出校园,考虑到人流来店里吃的风险和开实体店的店面铺租的高成本,加上现在外卖行业已非常成熟,所以只会只做外卖牛肉火锅新鲜食材进校园。外卖火锅会比来店里吃的价格更实惠,只要在宿舍有可煮食材的锅,学生在宿舍也能吃到正宗鲜美的牛肉火锅,在宿舍围吃火锅聊地说地温馨又快乐,也能增强舍友间感情。如果没锅具也没关系,店家会配送锅具,付 30 元押金,吃完还锅具退押金即可。锅具为二至五人锅,可重复使用,燃料瓶可燃烧 2 小时。再次购买套餐如无须锅具,可换购 20 元以内任一菜品,这样也可增加客户对店家的粘性。除了炒牛河,会推出一人、两人、三四人、七八人牛肉火锅外卖套餐。人多涮火锅最是热闹了,不用再在店门口苦苦排队等号,也不用为了吃上一顿火锅,几个人采购各种食材,辛辛苦苦准备,只需小手一点外卖,你想要的美味牛肉火锅 30 分钟内就送到宿舍门口了,在宿舍也能实现新鲜牛肉火锅的自由!

3 火锅外卖进校园制约性难题及其策略

3.1 从源头保证食材的新鲜

餐饮卫生是维护餐饮消费者的利益,消费者最关心的问题就是食品是否卫生安全,对于餐饮经营者来说,要想赢得广大客人的信赖,首先的问题是要以维护餐饮消费者的人身利益为首要。众所周知,肉质类的食物一旦不新鲜,便病菌滋生,极易引发食品安全问题,消费体验会大打折扣。一个糟糕的消费体验也就不会有回头客,并形成恶性循环。而由于潮汕牛肉火锅的牛肉有肉质要求,所以我们选择的是本土黄牛。土黄牛肉的色泽

较深红,且肉汁丰富,所以能沾盘不掉。进锅前一烫,入口后是最纯粹最原汁原味的肉的味道,甚至整个嘴唇都被牛肉的香味所包裹。这也是土黄牛肉的最大特色,若用其他的品种杂交培育牛肉,一烫则发白,即使再嫩它也缺点肉味儿。店家的牛肉都是当天宰当天卖,肉质鲜嫩且都是经过了合格的检测,安全上比较有保障,牛肉上也会有合格的标志,比较放心。火锅配菜可从农贸市场进货,配菜都能保证当天送当天卖,从源头保证食材的新鲜。为了保证新鲜,所有食材都是当天取货当天新鲜备料的,加工后按照严格的卫生标准进行打包,让每一位顾客都吃得放心。

3.2 建立良好的外卖体系

由于牛肉火锅属生食外卖,对物流配送的需求较高,因此需要处理原料、材料包装、运输配送、人员培训等诸多问题。要想使消费者能得到最新鲜的食材,在食品备料、仓储等工作方面都得下足功夫,考虑增设菜品保鲜的技术设备、冰箱等,以保存已提前准备好的菜肴,并时刻保持食物原料新鲜度;同时做好食物仓库管理工作。店家将加大力度与学校的配送团队合作,建立一支专职配送的团队。优化取菜的过程,以做到配送人员速度取速度送到,从而缩短菜肴送达顾客的时间,牢牢锁住牛肉的鲜香,拿到手时肉质还是很完美的。在物流包装上,除了要有密闭性能好的盒子之外,物流配送盒最好能具有恒温功能,使得菜品在配送过程中不至于由于环境温度过高而产生外形及口感上的变化。不用担心外卖牛肉会不会不新鲜,每天的牛肉都是新鲜的,外卖下单后,厨师才会切肉、打包,店家就在学校附近,五分钟可送火锅食材进学校。

3.3 聘请经验丰富的刀工师傅坐镇本店

在潮汕地区牛肉火锅中,对肉类质量的把控尤为严格,虽然一只牛肉的出肉量只有百分之三十七,但肉虽好,切肉师傅手中的功夫也是非常要紧的。对牛的各个部位,将按照潮汕当地的选切逻辑来处理,将肉品分为十一种。切肉看似简简单单的一个程序,却是每个刀工师傅苦练出来的,每一个刀工师傅需要从后厨打杂做起,通过老师傅的指导并勤加努力才能成为一名合格的刀工师傅。因此需要聘请经验丰富的师傅指导切肉及摆盘工作。

4 火锅外卖入校园的可行性建议

4.1 树立品牌意识

目前中国餐饮市场已进入了品牌化时期,而火锅外卖方兴未艾,这也是推品牌的好时机。为了凸显产品优势,我们作为商户在销售上应更注意细节,比如配送材料的时候,应附加“用餐指引”。潮汕牛肉火锅作为潮汕地区的特色餐饮,若有用餐指引,将更大程度上保证顾客能享受美食,品尝到不一样的地域风味。因此我们将使用小贴士列明菜品的食用顺序、肉类的煮制时间、酱料的调配方法;坚持在每盘肉上张贴提醒涮肉时间的标签,提醒食客如何品味到最佳的那一口,不会因为不熟悉手法而对牛肉火锅有不良印象。又或是送消费者小礼品、节日优惠券、生日问候卡之类。通过这种贴心的小活动可以在瞬间增加消费者对品牌的好感,从而提高消费者对品牌的了解与信任,进而增加复购。善用网络推广手段,利用社会新媒体的小视频等推广方法,借助使用体验、菜品介绍、用餐指导等方式推广品牌,或者参与由校内各协会组织的大小公益活动,从而助力于推广品牌,提高消费者对品牌的认同感。

4.2 加强多渠道市场推广

牛肉火锅堂食的平均人均消费价格大约在50-120元之间,但如果外卖同样实行这种价格,对于面向重点消费人群的大学生来

说,由于价位偏高,将无法形成高频消费。要想迅速占领市场,建议主打性价比。低价位,对火锅爱好者有更大的魅力,同时又恰好满足了年轻一代的购买力,市场定位也更加精确。价格上,外卖牛肉火锅的定价人均消费大概在20-40元。火锅外卖提供的“拼盘式”服务,增加了一个提供解决方案的溢价可能性。要做到最高性价比,就必须在菜品配置上巧用心思。利用对店铺菜品销量统计分析,将销售额最高的主菜配合毛利最高的配菜,组成外卖套餐。通过这种策略,我们将在不降低火锅质量的情况下实现盈利,同时也让消费者得以品尝以“鲜”为主的牛肉火锅。在推广上,我们在校园发放宣传单,同时在小红书、抖音等新媒体上加大宣传力度,派发优惠券,利用微信公众号制作推文,转发推文即可获得一定的优惠用餐券等渠道来提升本店知名度。同时上线大众点评以及美团APP,利用这些美食软件给消费者提供折扣力度大的套餐,例如双人套餐,豪华四人套餐,班级团聚大套餐,部门活动大套餐等。通过邀请具有知名度的学生或社会人员在新媒体短视频上直播带货,树立品牌形象,打响品牌。

4.3 充分发挥潮汕牛肉火锅的坚守与创新

在潮汕地区,似乎人们都会喝、会吃牛肉火锅,但是,牛肉火锅文化离开潮州,毕竟要经过一次融合的历程,在这一点上,我们试图将潮汕火锅文化带进学校,以留住精髓,并进一步发展。潮汕牛肉火锅要求慢煮,并配有沙茶酱。不过一般的沙茶酱口感都偏甜,因此需要加以引导。否则顾客用大火急煮,再蘸上辣椒酱,会丢失牛肉原有的鲜味。另外也会模仿海底捞式蘸料,消费者也可根据提示进行调配,但是我们会引导尝试沙茶酱,并附小贴士介绍沙茶酱的最佳搭配方式。吃火锅时沾上正宗的沙茶酱,口口都是潮汕味,更能品尝到正宗潮汕牛肉火锅的美味!除此之外,传统的牛肉火锅汤底通常采用熬制牛骨汤加少许白萝卜,煮熟即可品尝美味的牛骨汤,胜在鲜美。牛肉新鲜,牛骨汤汤底味道正宗,锅底有辣有不辣的,人多还可吃“鸳鸯锅”!也会不定期地推出新汤底、新菜品,为了满足消费者的好奇心,还可推出一些特色火锅锅底,例如女生滋补火锅锅底,男生滋补火锅锅底等等。此类锅底可调理身体,又可以让消费者品尝美食,一箭双雕。

4.4 火锅工序不繁琐、经营成本低、易于标准化管理

火锅标准化程度高,从蘸料、底料到食材,全都可以通过外部采购来实现,不依赖厨师个人水平。火锅因其独特的饮食形式,在味道上容易复制,在菜品上选择众多,易于标准化管理。火锅特有的烹饪方式决定了它无论从时间上,操作流程上相比中餐而言,都简单于中餐。而且火锅没有复杂的操作流程,材料和加工过程的简单本身就是生产成本的节省。火锅外卖经营场所占地面积小、人员少、房租成本低,这些都是有利的创业经营商业模式特点。

参考文献:

- [1] 张晨. 火锅店外卖模式火力全开[J]. 食品界. 2020(04)
- [2] 徐坚益、丁颖、马艺萍. 张金宇论火锅品牌外卖中的VI设计[J]. 戏剧之家. 2020(06)
- [3] 宋俊杰. 美食之高兴壹锅潮汕鲜牛肉火锅[J]. 食品界. 2017(06)
- [4] 王彩霞. 鲜牛记 生于潮汕牛肉火锅热潮之际[J]. 中国连锁. 2016(10)
- [5] 严珣. 以互联网思维提升高校周边中小餐饮企业的竞争力[J]. 商. 2016, (20). 124-125.