

我省部分小吃街产品特色不多、经营管理不严、品牌塑造不强

# 小吃街如何做大生意？

核心提示：

开业半年的兴隆美食购物街生意惨淡，大多数商家关门歇业，只有四五家商家还在勉强维持。

琼海粗粮街小吃闻名全省，吸引不少外地客人经常光顾；而不远的爱海夜市却十分冷清。

海口的骑楼小吃街生意很旺，每天的消费者达六七千人次，来自省外的消费者占45%左右。

此外，儋州、定安等地也在建设小吃街，打造属于自己的“城市名片”。

小吃街，不是一张城市的“旅游名片”，同时也是这个城市美食文化的展现。除了为市民和游客提供休闲之地，拉动消费，也能解决当地就业，推广当地美食文化。

但是，我们的小吃街与北京后海小吃一条街、上海城隍庙美食街、西安回民小吃街、武汉户部巷等国内一些知名的小吃街相比，无论是人气、效益还是名气等方面，均有很大的差距。

省内各地的小吃街，只有找准自身存在的问题，对症下药，才能越办越好，进而成为海南小吃文化及海南本土文化品牌，推动我省旅游产业更好更快发展。

■ 本报记者 符干涸

## 探访

### 各地小吃街 几家欢喜几家愁

由于每个市县的情况不同，当地小吃街面临的困境，经营的状况也不一样。而有些同一个地方的不同小吃街，也会出现经营状况“两重天”的景象。

#### 琼海粗粮街 外地客常来饱口福

进入傍晚之后，琼海嘉积镇粗粮街就拉开了一天中最繁忙的序幕。在这条小街上，分布着四五家经营粗粮小吃和甜品的店铺，人们慕名至此，享受琼海闻名全省的粗粮小吃。这些店铺通常到了半夜依然灯火通明，客流不断。

6月25日下午6时许，记者在这条粗粮街上看到，沿街的四五家粗粮店里坐满了消费者，路边停着的车辆中，有好几辆都挂着“琼A”的外地车牌。

“天气这么热，来这里吃碗清补凉最舒服了。”海口的张先生每次来到琼海，必定会到这条粗粮街吃上一碗清补凉或者粗粮小吃。“琼海的清补凉很有名，每次有外地朋友过来玩，我肯定会带他们来这里。”

一家粗粮店的服务员告诉记者，每到节假日或者周末，都会有不少从海口以及周边市县的客人到店里消费。

#### 琼海爱海夜市 小吃街变“烧烤街”

位于粗粮街东南面几公里的爱海路上，一条新打造起来的小吃夜市街，却在夜幕下呈现出另一幕景象——相比起粗粮街，这里冷清很多。在大约三四百米长的步行街上，只有零星的三两辆小吃车和小商品摊在经营，人流量非常少。

“这里只有遇到节假日或者有文艺演出才会热闹，平时几乎没什么人。”到此散步的市民王振勇告诉记者，这条步行街今年初就开放，但一直还没有太大起色。

“由于商户经营意识不强，造成整条街上产品的同质化严重，一路过去这些小吃摊位几乎都是卖烧烤的，这也无法吸引太多的客人。”嘉积镇副镇长李燮分析道。

#### 兴隆美食街 开业半年店铺寥寥

和琼海爱海夜市一样遭遇冷清尴尬的，还有万宁兴隆的美食购物街。

为了挖掘万宁美食文化、丰富当地旅游元素，拉动游客消费，2012年，兴隆美食购物街动工开建。按照计划，这将是万宁首条集聚兴隆特色的商业街，集餐饮、购物、服务、娱乐、行政五大功能于一体。

这个占地约40亩的项目，第一期已于今年春节前开业，但目前经营情况十分惨淡。东山羊、兴隆咖啡、万宁山寮鸡……在能够提供几十家店面的建筑里，只有区区四五家店铺在艰难维持经营。而这些店铺内，看不到客人。

“目前我们的招商情况也不是很理想，由于刚开业，很多人还不知道这个地方。所以现在我们也对商户进行补贴，免去他们一年的租金。”兴隆华侨旅游经济区相关负责人李光荣介绍道。

“现在美食街也刚开业半年，客人还很少。到这里消费的基本是一些周边的居民，游客几乎没有。”一家经营兴隆咖啡的店主告诉记者，目前，由于进驻美食街时无需缴纳租金，所以还能勉强维持。

#### 海口骑楼小吃街 每日数千客人“抢座”

相比于琼海和万宁，海口的骑楼小吃街则火爆很多。

6月21日中午饭点时分，夏日的阳光让空气的热度持续上升。而在海口骑楼小吃街里，热闹程度丝毫不比外面的热度逊色。在点完餐后，人们要寻得一个空座位都得“眼明脚快”。

“我们在这周围逛完街就过来吃小吃。”在琼海工作的赵丽趁着周末和朋友一起到海口来购物，而骑楼小吃街则是她和朋友们逛完街后就餐的首选，“这里的东西价格不贵，而且选择也很多。”

湖北游客陈先生面对眼花缭乱的小吃品种想了半天，最后为家人点了几份海南粉、一份椰丝糯米糕和几个定安粽子，“我听说这里可以吃到很多正宗的海南小吃，所以就来看一下，果然名不虚传。”

据统计，每天小吃街的消费者达六七千人次，在节假日则达到万人以上，其中，来自省外的消费者占45%左右。



万宁兴隆美食购物街规模宏大，但游客稀少。本报记者 张杰 摄



兴隆美食购物街不少商家关门歇业。本报记者 张杰 摄

## 探因

### 火爆冷清 原因何在？

海口骑楼小吃街、琼海粗粮街为何火爆？兴隆美食购物街、琼海爱海夜市为何冷清？各地小吃街不同的业态基础固然影响很大，但经营意识、管理水平、政府扶持等方面的因素显然更为重要。

#### 业态基础——

粗粮街：20年积累好口碑  
爱海夜市：还需慢慢攒人气

爱海路是琼海市的市政道路，为了提升当地失地农民的收入，同时丰富市民和游客的夜生活，嘉积镇政府于今年初将这条路打造成为小吃夜市，在晚上进行封路，让失地农民经营小吃和出售小商品。

但在经历了最初的一阵热闹期后，爱海夜市又陷入了冷清。“首先，对本地市民来说，这条街还是个新鲜事物，要让他们接受还需要一个过程。同时，也没有足够的外地游客。而最重要的是这里的业态还没有发展起来。”李燮表示，最让政府头疼的，是业态的发展。

“在李燮看来，要打造一条推广当地小吃的美食街，粗粮街就有着很好的业态基础。

“这条街上的两三家老店从1990年代就开始经营粗粮小吃了，经过近20多年的经营，已经建立起了很好的口碑，不但本地市民喜欢到这里消费，很多海口的客人都会开车来这里吃小吃。”李燮表示。

有专家认为，和琼海、万宁等地相比，海口骑楼小吃街的成功，除了其本身优秀的经营理念外，身处省会城市繁华地段，能给骑楼小吃街带来巨大的人流量，提供良好的业态基础。

“虽然兴隆的游客量很大，但还是以团队为主。首先团队的时间一般都安排得很紧，一天下来游客基本没有多余的时间自己出去逛，其次，团队的用餐往往都是事先安排好的，所以游客也很少自己出来吃东西。”李光荣表示。

#### 品牌效应——

兴隆美食街：没有大力宣传推广  
海口骑楼小吃街：追寻民间小吃师傅

“虽然我们的美食街已经开业了，但是由于项目还没有彻底完工，加上附近的路桥还未畅通，所以客源还很少。”谈及兴隆美食购物街的情况，李光荣如是说。他表示，目前，由于没有大力地宣传推广，兴隆美食购物街品牌的知名度并不高。

“品牌不响，客源少”，这种尴尬曾深深困扰过海口骑楼小吃街。开业当初，到小吃街看热闹的人比消费的多。在最困难的时候，小吃街每个月的亏损达300多万元。

但坚持品牌之路不改初衷，让海口骑楼小吃街最终走出了困境。

为了确保小吃街能够为客人呈现出最地道的海南小吃，小吃街的管理方坚持从民间寻找小吃师傅。在小吃街开业前，管理方兵分多路，深入全省200多个乡镇，遍寻民间小吃制作高手。现在的小吃街，90%的小吃师傅都是海南各地的农民。

要请到这些民间“高手”，除了有真心诚意外，还需要有能够让其接受的经营模式。管理方明白，要让这些农民拿出资金投资档口是不可能的，因此，“零铺租、零水电费、合作分成”便应运而生。小吃街不但免去这些农民的租金和水电费管理费，还为这些农民提供所有生产所需的工具。这也就意味着这些农民只需带着手艺，一分钱不用掏便能入驻小吃街当上档口小老板。

#### 经营管理——

爱海夜市：商户“三天打鱼两天晒网”  
海口骑楼小吃街：给“甜头”也给“苦头”

“我们为这些失地农民提供了60辆小吃推车和100多个落地挂架，并免去租金，帮助他们进行经营。”李燮告诉记者，为了营造氛围，嘉积镇节假日还经常在这条街上组织各类文化汇演，试图拉动这里的人气。

政府为失地农民进行了一系列的扶持，但由于缺乏良好的经营意识，这些农民依然处于“三天打鱼两天晒网”的状态。

“政府提供了设备和免去租金，对这些失地农民来说，经营也就没有太大的压力。很多农民的抗风险能力十分弱，经营十分随性，比如知道今天有文艺活动，就摆出来卖些小吃，明天没有就不摆了。如果哪天进的货卖不出去，那么第二天很多人就会因为客人少而选择不再进货不出来摆摊了。”李燮说。

因此，提升这些失地农民的经营意识也成为嘉积镇考虑的重要方面，在今年4月份，嘉积镇还专门在爱海夜市举办了为期一周的台湾美食节，让失地农民观摩来自台湾的业者如何制作小吃及经营小吃摊位。“但是由于时间太短，效果并不是太理想。”李燮表示，政府还将不断为提升失地农民的经营意识和手段而努力，并且考虑引入其他商家。

发展小吃街，调动商户的积极性固然重要，但对他们的管理同样关键。

海口骑楼小吃街在给商户们提供各种创业优惠

的同时，这些档口小老板们也面临着十分严格的处罚措施——对第一个出现质量问题的档口业主，罚款5000元；对第二个出现问题的，罚款1万元；第三个出现问题的，将被罚1.5万元；再有经营者犯错，就要被罚2万元。通过如此严格的处罚制度，经营者的管理和服务水平也得到了很大的提高。

#### 政府服务——

粗粮街：政府投入200万元立面改造  
海口骑楼小吃街：政府每年给数百万

“现在政府打造粗粮小吃街后，感觉这里变化很大，变得很有特色了。”琼海市民张燕是嘉积粗粮小吃街的老顾客，在她眼里，与之前的普通街道相比，现在的粗粮小吃街品位提升了很多，更具有文化氛围，“以后带外地朋友来这里吃小吃更有面子了。”张燕笑着说。

在粗粮小吃街具备良好业态的基础上，当地政府因地制宜，对这条街的硬件设施和外观进行了改造和提升，将其包装打造成为粗粮一条街，推广琼海本地粗粮小吃，“我们投入了200万元对这条街进行了立面改造，加入小品景观，装上特色牌匾，进行了绿化。同时我们还拓宽了人行道，改善了排水系统等。”

李燮介绍，在政府打造粗粮小吃街之后，看好这里未来的发展前景，一些原本经营其他生意的店铺也开始转向经营餐饮。原本只有两三家粗粮店的小街，又增加了几间餐饮店，“打造粗粮小吃街，政府需要做的只是做好相关的服务，其他的都不用太过操心。”

相比于其他市县的小吃街来说，海口骑楼小吃街的投入也是十分巨大的。为了给小吃街提供优良的投资环境，海口市政府在当好“保姆”这个角色方面也下了很大的功夫——每年在税收和补贴资金方面给小吃街支持几百万元，及时为小吃街解决各方面的困难等等。

专家观点：

### 打造小吃街 须因地制宜

如果要比拼综合性的美食街区，那么可能海口是最有优势的。作为省会城市，海口本身就是个商务旅游目的地。海口骑楼小吃街有特色而且产品类型丰富多样，因此，无论是当地市民还是外来的商旅人士，都能成为海口骑楼小吃街的客源，这也是为什么在上海、广州等其他大城市都有一条成功的美食街区的原因。因此，海口以外的各个市县，如何打造好各自推广美食的载体，因地制宜十分重要。

——海南省旅游协会秘书长王健生

## 探索

### 专家建议：让游客多停留一会

虽然不少小吃街运转面临困难，但无论是做生意火爆还是惨淡经营，它们都在不断努力，不断探索。在海南省旅游协会秘书长王健生看来，小吃街只是推广本地小吃的其中一种载体，还有很多根据市场应运而生的模式，比如农家乐等。王健生认为，这些载体能否营运成功的关键，在于是否能够让足够的自由行游客多待一些时间，“你要让游客在这里多待几个小时，那么他们自然会想到去寻找本地特色的小吃。”

如何让游客多待几个小时？琼海和万宁已经有了各自的计划。

#### 琼海：丰富爱海夜市内容

“在爱海夜市附近的一个爱海步行商业街即将开业，这将大大丰富这一区域的商业元素。有了购物的带动，相信这一带的人流将会有所提升，从而带动爱海小吃夜市的发展。”李燮表示，目前，嘉积镇正准备对爱海小吃夜市的沿街进行立面改造，并将引入更多的商家，丰富小吃街的内容，“我们前段时间的工作也算是一个尝试，在这个过程中我们会不断寻找问题并进行改进。”

对于嘉积镇爱海夜市所面临的问题，有专家认为，政府提供硬件设备和免去租金的做法固然是好，但也会让这些经营者因为没有成本压力而失去经营热情。因此，除了对这些失地农民进行培训外，若能够收取适当租金，也许能够给他们造成一定的压力，从而推动他们自己有意地提升经营水平。

#### 万宁：在美食街附近建游船码头

现在的兴隆，也在巩固原有团队游客的基础上，为吸引更多的自由行散客而努力。“这个美食购物街处于兴隆旅游区的中心位置，太阳河也就在附近。今后，我们计划在太阳河打造一个游船码头，游客可以在这里乘船游览太阳河。我们还将利用附近的空地打造一些娱乐项目，丰富游客的游玩体验。”指着美食购物街前方还未修好的马路，李光荣介绍道，“以后，等这边的路桥都通了，这条路就能直接连接到海榆东线，交通会更加方便。”

“等我们的项目全部完善后，我们将给游客提供全方位的旅游体验。”李光荣表示，对于刚起步的美食购物街来说，在成功之前还有很长的路要走，“这期间需要一个市场培育的过程。但我认为，随着兴隆在旅游发展方面的不断改善，这里发展的前景还是不错的。”对于这条美食购物街的未来，李光荣抱有信心。

为了保证能够为游客提供最地道的当地小吃，兴隆美食购物街也严把招商关，确保引入万宁地道的美食，努力打造当地美食品牌。

(本报万城7月2日电)

#### 他山之石

#### 上海云南南路美食街：大企业握掌控权 规范管理

上海云南南路美食街上共有25家大大小小的餐饮店，其中的14家由杏花楼集团经营。这意味着，这家集团拥有对这条美食街的掌控权，因此，也能更加方便地协调和管理各个商家之间的关系，避免同质化经营和恶性竞争的现象出现。

#### 成都锦里小吃街：让小吃品种多样化

成都的锦里小吃街是很多外地游客到成都的必访之地。为了让小吃街的小吃更加迎合外地游客的口味，管理方首先在小吃的口感和口味上进行了改良，让小吃更具现代感，更加便于携带。同时，管理方努力丰富了小吃的种类，并对小吃街上相似小吃品种的比例进行了严格控制，做到让小吃街上30多家餐饮店所经营的小吃品种各不相同。

#### 广州北京路步行街：高低档店家共生共赢

广州北京路步行街位于广州市的中心商圈，这条步行街上的餐饮除了低价格的小吃摊位外，还有很多档次不同的酒家。除了当地的粤式小吃和菜肴外，在这里游客还可以品尝到川菜、湘菜甚至是东南亚菜肴等美食，这也让喜欢不同口味的游客能够在这里找到各自所好。

(符王润辑)



海口市民、游客在海口骑楼小吃街品尝海南风味美食。本报记者 宋国强 摄