

短视频平台上卖包子、酒店外开设美食夜市……

西安餐饮老字号的自救与突围

本报记者 毛浓曦 本报通讯员 申昊

疫情以来,餐饮行业发展面临巨大挑战。为了应对客流缩减、收入下降,今年以来,西安市餐饮老字号主动求变,不少酒店开始“试水”直播和线上销售等措施,加快寻找新的增长点,努力实现自救突围。

短视频平台上卖包子

7月12日7时30分,西安市古都文化大酒店抖音号通过现场直播,准时推荐酒店出品的各类早餐。

“宝宝们,有没有吃早饭呢?今天我们为大家带来了健康又丰富的早餐。来,跟着我们的镜头一起来看看吧。”“有4款不同馅的包子,其中这款虾仁包子很受受欢迎,里面有一整只虾。”“大家都知道喝豆浆对皮肤好,我们准备了营养丰富的早餐必备豆浆”……

直播现场,两位主播热情地推介酒店早点的。酒店的厨师长也会拿着刚刚出炉的韭菜合子出镜:“每隔30分钟到45分钟就会补充一次,保证食材的新鲜和美味。”

西安古都文化大酒店开业于1989年,是1990年正式挂牌的高档旅游商务会议四星

酒店。受疫情影响,客源不稳定,整体营收水平不断下降。为了增加创收渠道,近日,酒店开始试水“直播”,安排专人负责直播活动,选取热门的短视频平台宣传、固定主播人员、外出学习短视频运营与维护、开通直播号等。

负责直播活动的张蓉告诉记者,酒店自7月4日开始,每天7时30分至9时、下午5时至7时,两个时段直播推介酒店早餐、晚餐菜品。“酒店对未来的市场是有信心的,希望通过短视频、直播这种新的‘窗口’,把我们古都文化大酒店的特色服务和体验传递出去。”张蓉说。

“直播中的很多特色菜肴对大众,都是特惠销售,特别受欢迎。”酒店副总经理陈晓丽告诉记者,“菜品的直播仅仅是个开始,后面经验成熟了,我们还会对酒店的健身中心、游泳池、客房等展开直播,向客人呈现酒店完善的设施和星级品质的优质服务。”

扎着领带摆夜市

从线上营销、直播,到走出高星酒店的外卖、预制菜,疫情以来,西安许多餐饮人都在积极自救。外摆美食夜市也是其中的一种。

“走过路过不要错过,这是本店特色螺蛳肉,欢迎品尝。”下午6时多,在玉祥门盘道

西南角的广场上,一阵风叫卖声吸引着过往的行人。这是附近的西安天朗时代大酒店餐饮部利用大楼门前的一处空地,临时开设的“美食夜市”,向过往路人出售打包好的美食。

几张桌子一字摆开,铺着餐布,上面分类摆放着用一次性餐盒打包好的菜品、熟食、特色小吃等。现场服务人员扎着领带、穿着蓝衬衫,胸前别着工作牌,向过往路人推介美食,为有购买需求的顾客提供服务。

与熟悉的夜市不同的是,商家还在现场专门安排了阳光帅气的直播,现场直播带货,吸引线上的粉丝下单购买。

长桌上摆放的各式菜品受到过往路人的青睐,不一会,就有好多菜品售罄。“下班路过这里,各色菜品新鲜诱人,还不用等餐,真的很便利。”市民王女士说,高档酒店的菜品,品质一般都很让人放心,而且星级酒店的环境、服务也让人信赖,这种外卖免去了去酒店消费的麻烦,很实惠。

“店小二”变配送员

老字号餐企德发长酒店服务员元花丽,在酒店当了7年的服务员,如今身上又多了一重身份——配送员。

今年6月,德发长酒店推出了配送服务,并成立了专门的配送队伍。元花丽就是其中的一名配送员。每天下午4时多,把打包好的所有餐品装入配送箱后,元花丽会提着工具桶对所有包装箱进行消杀,然后跟车将餐品送到客户手里。

“今天我们按照客户的反馈,多准备了一些米饭,让客户吃饱吃好。”元花丽说着掏出一张记录单,上面记录着客户的一些特殊要求,哪些少辣、哪些是清真餐。每次配餐时,都要一一核对。

“今天的盒饭口味,您觉得怎么样?”每到一处,她都会主动征询客户的反馈意见,并认真记录,在下次配送中及时改进。

“我很珍惜自己的岗位,也知道酒店现在面临的困境。只要对酒店的发展有利,需要我到哪里,我就到哪里。”元花丽说。

据了解,疫情之下,西安多个老字号餐饮品牌,都在想办法破局突围。德发长、同盛祥、西安饭庄等老字号纷纷采取推出低价团购餐、增加外带品类、组建专业配送队伍等举措提升竞争力,吸引客源。同时,通过现代化手段创新产品,借助智能化、数字化技术努力实现复苏增长。



帮扶离校未就业高校毕业生,做好外地在京务工人员就业服务

北京启动“仲夏之约”就业专项服务季活动

本报讯(记者赖志凯)自7月15日至9月26日,北京市将在全市范围内开展2022年“仲夏之约”就业专项服务季活动。活动聚焦“专精特新”、餐饮、住宿、家政、新业态平台等企业,帮扶离校未就业高校毕业生等困难群体,同时引导有条件的区因地制宜开展“零工就业服务”,做好外省市在京务工人员特别是脱贫人口、大龄农民工就业服务工作。

据悉,“仲夏之约”活动期间,北京全市公共就业服务机构将分阶段围绕主题,采取直播、专场招聘、职业指导微课等多种方式,统一行动,多措并举为各类用人单位和求职者提供服务。7月25日至31日以“服务高校毕业生”为主题,8月22日至28日以“服务生活性服务业企业”为主题,9月19日至25日以“就业政策宣传”为主题。

活动将通过多种形式,为企业和求职者提供匹配推荐、远程面试、职业指导、就业政策咨询等一站式服务,实现“方便办”“打包办”。提高招聘会岗位精准匹配度,实现“岗位介绍+线上答疑+简历投递”三位一体实时互动,引导企业规范合理用工,打通政策落地“最后一公里”。

北京市人力资源和社会保障局将邀请就业服务领域专家和企业知名HR进入直播

间,以“半小时带岗,半小时指导”的方式,为失业青年“零距离”提供岗位推荐、简历撰写指导、面试和入职指导等课程,通过全过程、陪伴式的就业指导服务,实现“一人咨询,多人收听”。将有就业意愿的困难人员纳入求职能力实训,加大就业创业政策、服务指引等帮扶力度,促进实现就业。

据悉,北京市将积极动员经营性人力资源服务机构、行业协会等社会力量积极参与公共就业服务。北京市人力资源和社会保障局将在官网“就业超市”搭建活动专区,集中展示招聘会、职业指导微课、就业政策、活动资讯等。

北京市人力资源和社会保障局将邀请就业服务领域专家和企业知名HR进入直播

传统旅游方式发生变化,旅行社、景点和酒店纷纷调整产品项目

研学游走俏暑期旅游市场

本报记者 赖书闻

随着疫情形势的好转以及旅游旺季的来临,近来,旅游市场出现复苏迹象。海南、新疆等热门旅游目的地人气渐旺。

记者注意到,今年暑期旅游市场上,组织学生通过集体旅行的方式走出校园拓展视野的研学游等旅游形态备受追捧。不少旅行社、景点和酒店都紧跟市场,调整优化旅游产品和项目,深度游玩,强调体验、游有所获成为旅游市场发展的新亮点。

研学游市场火热

近日,海南正式启动“研学海南‘暑’你精彩”活动,用形式多样的青春研学活动和内容丰富的毕业季、开学季研学游产品,邀请广大学子来海南“打卡”,释放暑期旅游市场动能,推动旅游业复苏。

已经有13年导游从业经历的黎星池,也开始带起了研学旅行团。这几天,他正带领70辆大巴进行研学游。“目前研学游在全国

都很火,经过这几年疫情时期的发展,已经做得比较成熟了,我很看好它的前景。”

今年5月开始,黎星池陆续开始接待中小学生学习游团队,从周一到周五,每天有几十辆大巴。“在我们的导游群里,每次研学游项目发布出来,都是几秒钟就报名满员。”黎星池介绍说,研学游主要是让学生群体体验大自然以及了解当地人文历史。

“这几年,疫情让很多像我一样的导游另谋出路,研学游的出现,让导游们有了新的工作机会。”黎星池向记者介绍说,此前研学游的往往不是专业导游,更多是志愿者。“因为疫情,很多导游闲在家中,现在导游慢慢开始做起了研学游。而且,导游比志愿者更专业,服务更细心。”

传统旅游方式正在改变

为了应对旅游市场出现的变化,一些景区和酒店也调整推出了相应的活动。

据神玉岛文化旅游度假区度假事业部负责人习正恒介绍,针对暑期市场,神玉岛推出了研学、

亲子夏令营活动,并上线了瑜伽体验活动,后续还将推出金钥匙贵宾服务,提升服务品质。

希尔顿海南区域酒店总经理刘志成说:“我们推出了‘嗨嗨’盛夏活动,产品涵盖家庭出行精选、情侣亲子精选以及寓教于乐精选等线路。希望能吸引更多客人探索海南的人文历史,打卡新晋热门度假区,发现海岛别样风景。”

贴合暑期市场的研学游,是观察旅游市场变化的一扇窗口,清晰地展现出传统旅游方式正在发生改变。海南惠众国际旅行社有限责任公司总经理陈美霖说:“以往大家都是跟团去旅游,现在自己上网做攻略,自由行的居多。”

为此,海口各大旅行社推出了“体验官”活动。陈美霖说:“我们带着问题去各大景区、酒店、民宿和乡村旅游点以拍视频的形式进行体验,看景区酒店怎么样,是否准备好接待游客。让游客提前了解,进行线上推广。”

旅游业需要稳步恢复

近期,海南航班及客流量出现明显增

长。采访中,多位旅游行业从业者向记者表示,明显感受到了旅游热潮的回暖。

受疫情冲击的旅游业,如何借助新一轮市场回暖转型升级,进一步提高发展质量,成为业界思考的关键问题。

针对目前市场出现的回暖迹象,海南大学旅游学院教授耿松涛表示,各地区为了拉动旅游消费,做出了很多积极尝试,如推出文旅消费项目、文旅惠民卡等,但复苏无法一蹴而就。旅游业的稳步持续恢复,需要进一步思考如何释放旅游供应商活力,优化旅游供给结构等问题。

耿松涛表示,旅游业作为“五大幸福产业”之首,要实现稳步恢复,需要认真考虑旅游与文化、经济、社会以及生态的发展关系。要多头并进,多元并举,稳扎稳打,让“局部爆火,整体偏冷”的态势转向“全局逐步回暖”。在未来的旅游业复苏过程中,需要加强对品牌的建设,形成品牌效应,从水平和纵深两个方向,加强对旅游品牌的打造。

减肥食品添加非食品原料,“神医”虚假广告扰乱市场

“铁拳”行动新一批民生领域典型案例公布

本报讯(记者杨召奎)今年以来,各级市场监管部门聚焦民生领域群众反映强烈、社会舆论关注的突出问题,重拳出击,查处了一批与群众紧密相关、性质恶劣的违法案件。近日,市场监管总局发布2022民生领域案件查办“铁拳”行动(第三批)典型案例共10起,其中涉及减肥食品非法添加、“神医”虚假违法广告等。

今年1月,吉林省通化市市场监管局东昌区分局接到通化市公安局移送的高某某等销售“女神牌”减肥食品案。经查,高某某通过微信朋友圈对外销售减肥产品“女神牌”巧克力和奶片(GODDESS),上述产品无生产厂名、生产厂址等信息。经鉴定,该减肥食品中含有西布曲明成分。

今年4月,通化市市场监管局东昌区分局依法对高某某经营用非食品原料生产食品的违法行为作出没收违法所得8.3万元、罚款132.5万元的行政处罚。

今年1月,四川省绵阳市三台县市场监管局执法人员在开展“雷霆行动2022”商业广告检查时,发现三台县潼川镇五行中医馆利用LED屏幕、墙面宣传框等发布违法广告。经查,该中医馆为吸引患者就医,宣称其所聘请“神医”的相关疗法“对胃病、肺病、心脑血管病、胃癌、肺癌、肝癌、银屑病等疾病有独特疗效”“多种疾病同时康复、完全康复不易复发”。

该中医馆发布“神医”广告不仅严重扰乱医疗广告市场秩序,还可能误导患者对治疗方案和就医时机的选择。今年4月,三台县市场监管局依法对该中医馆发布违法医疗广告的行为作出罚款10万元的行政处罚。

重大工程技术成果向行业标准转化

公路沉管隧道设计有了专项规范

本报讯(记者杜鑫)交通运输部近日发布的《公路沉管隧道设计规范》(以下简称《规范》),按专项设计规范的定位,适用于以沉管法施工的新建公路水下隧道,对沉管隧道规划及勘察设计中方法、指标、措施的应用,提出了统一、系统的技术要求。

我国于20世纪80年代开始沉管隧道建设,进入21世纪发展势头加快。2018年港珠澳大桥海底隧道建成,深中通道沉管隧道、大连湾海底隧道等重大工程目前正在建设……沉管隧道已成为现阶段跨江(河)越海通道的重要建设方案之一。

为应对超大规模、厚软基、高水压、大回淤等技术挑战,近年来我国沉管隧道在理论方法、关键构造、施工工艺与装备、防灾救援等方面取得了丰富成果和宝贵经验。这些经验和成果为《规范》编制提供了案例与技术的支撑。

《规范》的发布是将重大工程的技术成果向行业标准转化的重要举措,对促进我国沉管隧道的设计质量提升与建设技术发展具有重要作用。

据介绍,《规范》编制过程中进行了充分调研和资料收集,全面总结了国内外沉管隧道的技术成果及实践经验,借鉴了相关规范,统筹了技术的成熟性和先进性,具有以下技术特点:设计理念先进;与国际接轨,引领了国内沉管隧道的发展;内容系统全面;完善了标准体系;支持重大工程建设。

用户直连工厂,可实现零库存、零资金占用

“顾客到工厂”模式被多行业重视

本报讯(记者杨召奎)自5月20日开始和必要科技旗下必要鸿源正式合作,经过两个月的运营,小芒电商的转化率比之前提高了一倍,这得益于C2M(顾客到工厂)模式的应用。由于采用C2M模式,用户直连工厂,可解决库存难题,去掉了品牌商、销售商等中间渠道环节,既能保证品质,又可控制成本。

芒果TV旗下的小芒电商,是一家以明星种草带货为核心业务的电商平台。此前,虽然有明星加持,但由于小芒电商缺乏足够的供应链管理能力和自身的商品同质化问题比较严重,尽管有着不错的流量,但转化率、订单量都不够理想。

小芒电商在与必要鸿源展开合作后,从必要鸿源系统中优先选品,快速打造了多个爆品。同时,服务有了极大提升,实现了7x24小时全天候客服。而且由于采用C2M模式,小芒电商实现了零库存、零资金占用。尝到了甜头之后,小芒正利用工厂定制生产系统,开发“小芒女孩”周边定制产品。

一些企业的成功应用,让C2M模式逐渐被多行业重视。数据显示,目前必要科技已经集聚了500多家全球顶级消费品工厂的供应链,涵盖美妆护肤、服饰内衣、家居日用、家纺、眼镜、鞋靴、箱包、食品饮料、运动户外等20大行业。

业内人士指出,C2M模式之所以受重视,是因为其所代表的柔性供应链模式不仅能够精准掌握用户需求,赋能制造商快速迭代商品,也能助力解决传统供应链模式下品质参差不齐、库存风险、价格混乱复杂等问题。

面对面服务中小微企业,推进经济稳进提质

浙江金华市领导“组团”现场办公解企业难题

本报讯(记者邹偶然 通讯员张益晓)从7月8日起,一场接一场的“稳进提质”现场集中办公活动在浙江金华各县(市、区)举行。金华市领导“组团”下基层,面对面倾听企业呼声、了解企业需求,最大限度帮助企业解难题。从园区道路建设到污水管网布局,从企业出国参展到工厂数字化改造,从水电价格到职工子女入学……截至7月10日,该活动共接待企业567家,梳理登记企业问题需求745个。

据统计,金华共有小微企业43万多家,占全市企业总数的92%以上,是推进经济稳进提质的重要支撑力量。此次现场集中办公的主要对象正是中小微企业。

“这么好的机会,我第一时间报名参加。”永康市江鑫厨具有限公司负责人陈新强说。此次活动中,各县(市、区)通过多种渠道发布金华市4套班子领导前来现场集中办公的信息,在更大范围、用更直接方式听取中小微企业的诉求。

“和以往相比,本次活动突出两大转变:一是服务方式的转变,从散发式解决变成集中式解决。”金华市“三服务”办有关负责人表示。