

■解码网红城市

文/片 大众新闻客户端  
师文静 梁雯 宋说

肉串不够卖  
店主劝客人谨慎下单

3月31日上午，淄博火车站出站口，出租车乘车点不少出租车排队接客。司机石师傅告诉记者，随着天气变暖，客流变多了，虽然不及去年，但比2023年之前的年份好很多。石师傅称，他觉得，淄博烧烤的热度今年会稳定到一个较高的水平上。

天气回暖，淄博烧烤再度成为当地市民和游客争相奔赴的美食。

3月31日，记者在淄博市张店区、临淄区探访八大局便民市场、山东理工大学周边、金岭镇、牧羊村网红店等热门烧烤片区发现，八大局便民市场游客摩肩接踵、人声鼎沸，市场周边烧烤店座无虚席，需要等位；在淄博各种烧烤品质小店、精品小店里，也挤满了食客，一到周末就需要排队等位，有的店刚过中午肉串就供不应求……

临淄区金岭回族镇是牛羊养殖大镇，也是牛羊肉集散地，这里每天都有大量的新鲜肉上市，烧烤也早就打出了名声。随着淄博烧烤的爆火，到金岭镇吃烤串也是很多外地游客的选择。金岭镇西侧的网红店“齐鲁牛之然”就引来大批外地自驾游客就餐，这里停着大量的鲁A、鲁E等外地车辆。

该店店主毕士成是善于营销的自媒体达人，还是被网传“为了清闲自刷17个差评”的店主。毕士成说，他也不清楚怎么跟“刷差评”联系在一起，但不管怎样，借着这些网络梗，他的店已成为淄博烧烤店的大热门。在记者采访的中午到下午，这家店排队吃串、买蒸包的人络绎不绝。院子里挤得很密的桌子，游客坐得满满当当，还有餐桌都排到了大院外面。

记者发现，这家店的客人以家庭出游为主，来自临沂的赵先生一家做了旅游攻略，专门开车来这里吃烧烤，更有大量的粉丝前来打卡。下午2点多，店主毕士成就开始劝说慕名而来的客人“谨慎下单”，因为烧烤师傅都去穿肉了，串儿不够卖，肉也不多了，很有可能下了单吃不上。

毕士成告诉记者，今年以来每个周末，他的店里都是客人爆满，3月30日不到晚上6点，肉串全部卖光，3月31日周日下午3点多就没肉了。“从早晨9点到晚上人不断，70多张桌子，到底坐了多少拨客人也数不清。每天数百斤肉不够吃的，一天还能再卖2000多个蒸包。”

对于即将到来的清明假期，五一假期，毕士成很看好。他说，去年五一假期整个金岭镇的牛羊肉都“吃空了”，烧烤店根本忙不过来。“现在游客已经很多了，今年夏天到底有多忙，还不敢想象。那种强度的忙碌一般人真受不了。”为了迎接大客流，毕士成最近在思考是否找个大场地扩店。

张店区北京路附近的牧羊村烧烤总店，今年的烧烤生意依旧火热。上午9点烧烤店还没开业，游客就已开始排队，每日爆满依旧是店内常态。店主的儿子杨超越逐渐扛起总店小老板的身份。他谈起今年客流量的变化时称，店里依旧是外地食客占到60%~70%。“冬天的时候要比现在少一半的客流，但经历去年爆火之后，现在淡旺季变得没有过去那么明显。”

近日，“今年淄博烧烤还火吗”的网络话题，让淄博烧烤再次进入公众视线。2023年春季的“流量大潮”，最终让淄博2023年实现国内旅游收入约630亿元，同比增长68.42%。淄博烧烤的热度没有“熄火”，而是实现了“长红”。数据显示，淄博2024年春节假期旅游热度同比上涨137%；即将到来的清明小长假，淄博旅游热度涨幅超过200%，进入今年清明假期目的地涨幅榜前十。

在蓬勃的旅游趋势下，淄博烧烤也迎来了爆红之后又一个“火热季”。



没有空桌，食客排队等候，淄博烧烤依然火爆。

有的店  
没等到今年的旺季

在淄博烧烤市场中，网红店占据了大量流量，一年四季不缺顾客，而非网红的“烧烤散户”吸引的流量少，顾客量也远不及那些有名气的烧烤店。淄博烧烤走红已经一年，这些烧烤小店面面临着怎样的发展状况？

在紧邻山东理工大学的某购物广场旁，短短200米距离内就有五家烧烤店。3月31日下午4点，一家叫“每天思烤”的烧烤店里仍坐着20多位年轻人，热火朝天地吃着烤串聊着天。老板吕震告诉记者，这些年轻人是来参加公司聚餐的，从中午一直吃到了现在。

去年3月开业时，吕震的烧烤店正赶上淄博烧烤爆红的风口。今年35岁的吕震是淄博本地人，之前在某公司从事管理工作。“我以前经常和兄弟朋友出来吃烧烤。夏天在外面喝着啤酒，烤着小串，一块儿说说生活、工作上的不愉快，这种感觉非常好。一个夏天光吃烧烤也得花个万儿八千的。”也正是因为他喜欢烧烤，吕震选择了自己创业开店。经过学习考察，2023年3月23日开门营业。一开门正赶上淄博烧烤走红，烧烤店的生意也迎来了“开门红”。

“一开业就到了顶点，忙得不可开交。”吕震回忆，从烧烤店刚开业一直到去年8月，每天都有接不过来的客人，店里最多时有十几个员工，一天能干20多个小时，睡觉休息的时间只有两三个小时。吕震还记得去年五一假期，早上8点就有人来问：能吃烧烤不？“说实话，我们当地人都有点蒙了，一大早吃烧烤，那个时候好多工作还都没有完成，肉都穿不出来。”

吕震认为，烧烤店能持续开下去，主要靠的不是流量，而是品质和服务。“去年五一，淄博只要是烧烤店都满满的，会让想创业的人产生一种错觉，感觉这个流量会长期持续下去。现在走过一年的烧烤店基本稳定住了。但好多想蹭这波流量的新店，却没能挣钱。”

对于流量，吕震有清醒的认识。他认为，流量谁都想要，但是像炒股一样不可控，火的时候也许忙也忙不过来，但也可能短暂的几天后，“唰”一下人就没了。

受流量诱惑，淄博烧烤不断有人入局。去年6月，因为吕震的烧烤店干得热火朝天，他原公司的同事也出来创业，从吕震这里学习了技术和做法，择地开了一家烧烤分店。“开一家烧烤店并非一件容易

的事。”吕震给记者算了一笔账：开家如同淄博烧烤的“顶流”牧羊村那样的烧烤店，可能投资百万元也打不住；如果是十几平方米的小店，20多万元就能开起来。“大成本首先是房租，第二是排烟设备、装修等投入。”

吕震朋友的这家分店于去年6月开业，一开始经营状况还可以，但是随着天气转凉烧烤热度下降，店铺营收受到影响，半年后就宣告关门，投进去的钱亏了一多半。吕震认为，这家店的失败有多方面原因，更多的是烧烤行业从业者太多，竞争激烈。“烧烤店本身利润就不是很高，再加上又要做品质，利润就更微薄。这两年新上的烧烤店非常多，竞争也非常激烈。如果现在身边的朋友有想开烧烤店的，我个人建议不要开了。”

相比于流量  
“长红”靠的更是品质

谈及淄博烧烤的客流之争，蛮牛烧烤老板马萍则认为，淄博烧烤店虽多，但是大家都在烧烤群里，互相之间都很友好。“我不觉得淄博烧烤很卷，因为每家都有每家的特色，各人有各人的配方。”马萍说，大家开店这么多年，也都有自己的回头客。老板之间经常互相介绍客户，“我们同行都很亲，互相之间没什么敌意，都在烧烤群里，谁家没饼了，缺这个那个了，我们都会让他们来拿”。

外地游客认可的网红店正在迎来今年客流高峰，更多普通烧烤店也在努力将自己营销成为“网红”，或蹭着网红店的流量迎接一拨拨客人，也有很多深埋居民小区的店，深得本地人的喜爱，过得也不错。

采访中，记者发现，烧烤店老板普遍对淄博烧烤的长远未来抱着极大的期待和乐观态度。

相比于网红效应和流量，吕震更关注的是烧烤店的品质和服务。“我们要尽我们的所能，把好的服务给到每位来店的顾客。当然，留住留不住都是顺其自然，我们只把自己能做的做到最好就可以了。”

一般来说，来吕震烧烤店的顾客，本地人占比70%，学生占20%，外地人占得少。节假日、周末等特殊时间段则不同。今年3月最后这个周末，吕震店里的外地顾客占比30%—40%。吕震认为，淄博烧烤的热度对每个烧烤店都会有影响，但是对每家店的影响有大有小。“对我们店影响不是特别大，我们的老客户，回头客更多，也在不断地增加新客户。”

延伸阅读

吕震对于淄博烧烤的发展前景有着良好的预期。“我觉得火的并不是淄博烧烤，而是我们淄博人对外地朋友的热情。咱淄博人都很实在，你走到哪里，问路、吃东西、打车，永远不怕被宰。咱淄博就想用服务和我们淄博人自带的这种热情，吸引更多游客到来。”

齐鲁牛之然烧烤店老板毕士成说，他进入烧烤行业才三四年，也是入局比较晚的人，但能留住回头客、不断吸引外地游客到金岭镇吃烧烤，让店铺在一众一二十年的老店中突出重围，靠的其实并不只是他借助自媒体的不断“花式”营销，更是烤串的品质。“当地人常年吃牛羊肉，就是吃个新鲜。你没有精品的东西怎么去跟别人竞争？没有品质也留不住客人。”

对于淄博烧烤未来的发展情况，毕士成是乐观主义者。他今年春节去了一趟菏泽单县，发现单县的市民和游客大早晨起来就喝羊肉汤，好喝的店一天到晚客流不断。“单县一个小县城，羊肉汤就吸引这么多游客。如今，烧烤已成为淄博的美食标签了。去年才刚爆火，很多人还没有时间来吃烧烤。淄博烧烤的品牌，再经过几年好好经营，到时候就牢牢深入人心了，让全国人都知道，一想吃烧烤就来淄博。”

见证了淄博烧烤去年的“顶流”模样，毕士成更对淄博烧烤的未来充满信心。“淄博这个地方烧烤底蕴早就在这里了，只不过是去年火爆全国了。再过去十年二十年，烧烤依旧是淄博这座城市的名片，而且很有可能像其他美食一样，在全国各地遍地开花。”

品牌已打响，期待在全国遍地开花

爆红过去一整年 淄博烧烤依旧火

上午刚开店门就有人排队，又一个旺季到来