榆林镇筋饼 网络

□文/摄 黑龙江日报全媒体记者 张同 李国玉 苏强

今年6月24日,一家起源于哈尔滨的餐饮公司五爷拌面宣布完成3亿元A轮融资, 成为餐饮业关注的热点。继杨国福麻辣烫、喜家德水饺后,黑龙江又诞生一家餐饮连锁 行业领军品牌。

榆林镇筋饼早在20多年前便名声在外,然而令人遗憾的,是其被后起之秀纷纷超 越,至今也没有大型的连锁企业出现。近日,记者前往榆林镇进行了走访,了解到榆林 镇正在"解套",通过网络市场发展地方特色产业,围绕筋饼正在打造立体经营模式。





名声在外几十年 榆林镇筋饼饭店生意 怎么冷了?

在榆林镇的主街路上,最显眼的 便是各个饭店了,虽然招牌的颜色各 有不同,店名也各不相同,但却很统一 地写着筋饼两个大字,筋饼两个字甚 至是店名的三倍、四倍大小。这样的 店铺分布在道路两旁,大约有50家。 老街筋饼、正宗筋饼、筋饼老店、正宗 筋饼店等字样,让你无法分辨哪一家 才是这条街上的老店,每一家都让人 有跃跃欲试的感觉。

但饭店的生意却没有牌匾那么热 闹,虽然是午饭时间,有榆林镇筋饼作 为招牌,可是能够容纳10多桌的饭店 里只有一两桌客人。饭店老板有的站 在橱窗里不停地向外张望,有的则直 接在外面搭一个遮阳伞,只要有人目 光投来,便不停地招呼,说自己家是正 宗榆林镇筋饼,极力邀请路人进屋品

现在路过的人不会知道,在20多 年前,榆林镇筋饼名声大噪的时候,这 条街上有70多家榆林镇筋饼店。 位店主回忆说:"当时路过的大车司 机、周边的居民、甚至哈尔滨的顾客都 开车到这里来,就为了吃一顿筋饼,别 看当时那么多家店,但饭口还是要排 队,榆林镇筋饼也是那个时候开始逐 渐有名的。"

镇上的筋饼店多是"父一辈、子一 辈"干下来的。49岁的李姓店主说, 她14岁时家里开店,街上的筋饼店大 多存在20年以上。"如果说到榆林镇 的筋饼制作历史,那就更长了,少说也 有200年。

6月20日晚,哈尔

滨市道外区龙淼超市

的店主一边无聊地刷

着手机,一边向门口张

望着,想知道下一个顾 客什么时候进来。7个

月前,她刚成为社区团

购团长时,即便是晚上

10点甚至11点,都会有

顾客来取团购的果菜、

生活用品。每向团购

群里发一条产品推荐,

便能换回来几十个订

单。"但现在好时候过

去了! 团购群里除了

有人频繁发广告外,一

星期能够有几个订单

局针对社团团购的相

关违法违规情况,对十

荟团处以150万元顶格

罚款,并责令停业整

顿。橙心优选、多多买

菜、美团优选等社区团

购平台,也在今年3月

纷纷受到市场监管总

局的处罚。在社区团

购降温的同时,团长此

前建立的购物群和被

聚集在一起的用户,又

成了一些商家的新目

此前,市场监管总

就不错了。"她说。

工艺入选省级非遗项目 为何走不出 知名连锁品牌?

虽然辉煌过,但是榆林镇筋饼的品牌 发展却逐步被其它餐饮超越。"我们榆林 镇筋饼的制作工艺,现在已经入选省级非 物质文化遗产传承,也有原产地标志。其 实一直在努力发展筋饼产业。但确实到 目前还没有一个统一的连锁品牌。"榆林 镇负责筋饼产业发展的副镇长告诉记者, 外界很多人认为,榆林镇筋饼可能比较 散,没有统一化、标准化的模式,是一种误 解。他介绍说,榆林镇此前为了发展成立 了筋饼行业协会,从筋饼的用料、大小、制 作工艺等,都进行了标准化的规定,改变 了原来产品杂乱无章,家庭作坊的问题。 他们希望通过标准化、规模化,让榆林镇 筋饼能够复制大型餐饮的运行模式,走出 榆林镇、走出黑龙江。

同时,为了丰富产品类别,榆林镇前 几任领导也做了其他的尝试,比如除了筋 饼外,还对配菜进行半成品、成品深加工, 但后来发现,由于购买人加工方式、运输 途中保存不当等原因,菜品没有达到设计 的预期,甚至影响了榆林镇筋饼的口碑, 最终放弃了"筋饼+配菜"的模式,专一发 展筋饼。

"其实,无论是杨国福、喜家德还是五 爷拌面,这种餐饮连锁模式很适合榆林镇 筋饼,也可以作为快餐的模式直营,或者 加盟方式扩大榆林镇筋饼的品牌影响力, 但是商标使用目前是最大的制约。"榆林 镇镇长王永波说,在20多年前,榆林镇筋 饼刚开始发展的时候,有合作的商家注册 了榆林镇筋饼的商标,而镇里的餐饮企业 需要使用时,就需要与商标持有人协商, 成为制约连锁品牌发展的瓶颈之一

另外,榆林镇一些饭店在过去20多 年的经营过程中,自己也沉淀了一些品 牌,加上商标的制约,变成了两种经营方 式的分化:在榆林镇内的餐饮企业多数以 榆树筋饼为招牌。榆林镇以外区域餐饮 企业只使用筋饼2个字。"在设计规模化 发展的时候,我们也曾想过打造统一的筋 饼品牌,放弃榆林镇字样,但从市场实际 反馈情况来看,大家对榆林镇品牌认可度 很高。"王永波说。

借力微商+直播 榆林镇筋饼在网上"活了"

"32吨的大型货车拉着的筋饼都不用落 地,就被赶来的代理商分了。早上5点多,厂 房门口就有微商排队等着取货。"在榆林镇, 前店后厂、规模最大的筋饼企业是何旭经营 的小榆树食品有限公司。

何旭说,自己是这里第一个尝试网上销 售的人。"大家都在开饭店的时候,我就想把 筋饼规模化,当时觉得有市场前景,便开了 筋饼厂。本以为借着榆林镇的招牌会容易 点儿,但没想到前期推广太难了。"何旭从哈 尔滨市开始,沿着高速公路,踏查了所有紧 邻高速的地市,想复制榆林镇筋饼成名的模 式,可现实就是一盆冷水,订单寥寥无几。 随后,他又换了一种方式,将制作好的筋饼 免费送,无论是亲友,还是能联系到的商家, 依然没有见到效果,产品销路还是没有打

何旭说:"最难的时候,生产出的筋饼只 能扔,怕镇里的人笑话,用车拉出去几十里 公路,就扔在垃圾站跟路边。当时想不明 白,为何榆林镇筋饼这么受欢迎的品牌,就 迈不出榆林镇这个地方?"

在何旭即将要放弃的时候,一次和微商 的接触,为他迎来了转机。大庆的一个微商 将产品传到自己的销售渠道后,大受欢迎, 随后何旭的小榆树筋饼,在微商渠道里火了 起来,从上门送货变为到产地抢货。

如今,何旭的工厂里,每天都有70名工 人在流水线生产小榆树筋饼,新装修的饭店 也开门迎客,形成了一个良性的循环。就在 记者采访的前几天,何旭与知名网络主播达 成了战略合作,在网上销售自己的产品。何 旭的成功也让榆林镇看到了新机会。

王永波告诉记者,目前榆林镇除了何 旭,把餐饮改成生产厂家的还有4户,都拥有 各自的品牌。"我们两个副镇长几乎天天晚 上泡在直播间,推广我们榆林的筋饼,目前 来看效果还是很明显的。网友对产品的认 可度比较高。"

在当地一家生产企业,记者看到工人正 在给订货的网友发快递,几乎一秒钟贴一个 快递地址,打印机不断地在出新订单。这家 企业负责人告诉记者,一份筋饼20张,每张 销售价不到1元,低温能够保存15天以上, 网友购买的积极性还是很高的。收益要比 开饭店明显增加不少。"我们有的工人月收 入能接近9000元,工资比当饭店服务员翻了 倍。"他说。

筋饼引发的思考 用互联网思维打破地域局限



最近,在多个视频平台,哈尔滨多个创 业多年的商家经历了"打假风波"。在黑龙 江餐饮品牌纷纷成为国内行业领军品牌的 同时,还有一些老品牌以及餐饮创业者正在 起步。一家连锁企业的负责人说,以前做餐 饮,主要是对菜品、服务、选址方面下功夫, 如今的互联网时代,已经改变了运营的方 式,特别是适合做快餐的行业。榆林镇筋饼 有历史、有知名度、有政府部门积极推进,而 网上营销、直播带货又为其提供了机会,正 在实现转型。是坚守"老字号"还是打造"新 品牌",如何维护自身品牌价值,如何借势扩 大影响力?对于想要模仿这些大型连锁的 创业者来说,榆林镇筋饼的发展过程,是值 得借鉴和思考的。

益 成

社区团购 你会成为团长"韭菜"吗?

□文/摄 黑龙江日报全媒体见习记者 滕放 黑龙江日报全媒体记者 李国玉

此前货车满载 现在连推车都不用 社区团购降温了

在哈市南岗区,记者遇到了某平台的送货 员小宋,他手里拎着7个袋子,送到团长的店

小宋说:"现在生意比以前要冷清多了,你 看看这一个团长才送了7件货,用手拎就行 了。这要是在以前,我们这货车都是满载,要 用推车才行。现在每个团长大约都订10多 件,30多件的都比较少见了。

接货的超市经营者赵女士,指着一个塑料 筐告诉记者,从三四月份开始,在平台上团购 的人就少了很多,每天大约也就10多件。订 单降低的原因有几方面:一是平台补贴的价格 优势变小了,特别是生鲜的价格跟实体店、市 场差不多,新鲜度还不如直接购买的好,所以 用户购买意愿降低了。同时给团长的返点也 调整了,团长推介的积极性也不高。

记者随后又采访了10余位社区团购的团 长,他们的经营情况也比较类似,主要表示现 在居民更愿意到早市或身边的生鲜超市购物, 团购的反而不多。在冬季天气寒冷的时候,购 买量或许还能增加一些,团长们分析说。



低价引客 闭长重情分

积累千余稳定客户

"其实做了一段时间的团长挺好,我现 在就有4个微信群,里面都是500人,之前是 做社区团购,现在变成了我的客情群。"经营 一家超市的孙静(化名)在接受采访时,反复 提到了"客情"这个词。

孙静说,之前自己做超市的时候,虽然 是品牌连锁,但同一个小区还有4家超市,所 以竞争特别激烈,有时候连日运营费用都收 不回来。社区团购开始后,自己代理了三个 渠道商的团长。随着顾客增多以后,她特别 在意和顾客多交流,提供各种可能的服务, 积累了很多客源。

"现在大家在团购平台购物的不多了, 逐渐就变成了我超市的客情群,这一年多下 来,为我沉淀了大概1000个稳定客户。别看 我的店规模不大,但营业额肯定是周边最大 的。"

夏周曾是松北区某社区团购的团长,最 近两个月也变身成为水果代收负责人。她 说在日常做团长的时候,发现团员购买新鲜 水果的比例特别大。随后自己改为水果团 购、代购,负责给周边几个小区送货上门,此 前团购的团员80%以上都留在群里,成为我 自己的顾客了。

几位社区团购团长在接受采访时表示, 目前约有60%的团购群消费者转变成了团 长的消费者,团长也在通过各种渠道选购低 价产品,提供给自己的团员,希望借此将消 费者转化为自己的客户。有的依托于自己 的实体产业,有的则是专职进行群营销。

"小社区经济"开始火热

不应成为 监管空白

据了解,在团购热潮过后,现 在又兴起了以各种微信群为载体 的"小社区经济",但这里也成为 低价产品倾销地,临期食品、临期 产品、代理网上产品也是顾客投 诉比较集中的地方。

消费者孙女士就遇到了问 题,她在此前一个团长的群里购 买了价格800多元的进口水果, 但送达后发现已经腐烂,而且水 果个头与群主推送广告内容明显 不符。可当她提出要换货,想要 维权时,瞬间就被移除群,微信也 被群主拉黑。因为没有其他联系 方式,最后只能自认吃亏。孙女 士说:"之前有团购平台的时候, 还能线上发起投诉,但这种转为 个人群的,维权确实太困难了。

对此,黑龙江朗信银龙律师 事务所李宁律师提醒,遇到这类 社区团购消费纠纷,一定要注意 证据保全,购买记录、微信聊天记 录、付款记录、照片等可作为证据 材料,向辖区的市场监督管理部 门投诉,也可以拨打12315消费 者投诉热线维权。如果涉及金额 较大,在调解未果情况下,可直接 通过诉讼的方式进行维权。



2021年7月14日 星期三

本期主编:陈长辛 责任编辑:焦 健(0451-84617343) 执行编辑: 杨宁舒(0451-84655770) 编:赵 博



民声记者李国玉 电话:18304629827

总有一种力量让我们泪流满 面、抖擞精神,驱使我们不断寻 求。这种力量来自于你,来自于 你们中间的每一个人。

夏日的夜晚,哈尔 滨市道里区景江西路与 群力大道交口附近金河 公园内的音乐喷泉表 演,吸引了近千市民前 来观看。这处东北地区 最大、技术含量最高的 的喷泉"音乐谷"内,水 花随着音乐"翩翩起 舞",五彩灯光伴着旋律 不停变幻,共同构成了 一幅美丽的画面,将夜 摄 高 色装点得更加迷人。 下沉式广场里的市 民站得里三层外三层, 每当水柱冲向一百米高 空时,人群中就会传出 呐喊声 欢呼声 大家纷 纷拿出手机拍下精彩瞬

细碎的水花随风四 处飘散,为夏日里的人 们送来一丝清凉。喷泉 表演结束时,人们还久 久不愿散去。

据了解,围观的人 中既有附近的居民,也 有许多开车从很远的地 方赶过来的。市民张先 生家住香坊区,他说,这 处喷泉科技水平很高, 也很漂亮,特意带着孩 子一起来看看,开拓一 下眼界,感受一下科技 的魅力。







全媒