

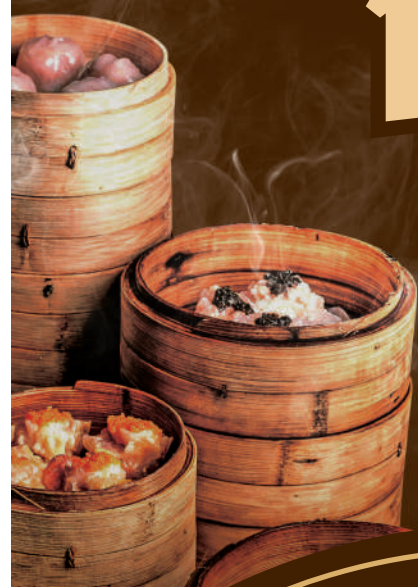
點心放題 創新菜式 歌舞表演

傳統酒樓 求變突圍

編者按：

中式酒樓在香港曾盛極一時，但近年面對港人北上消費、租金高昂以及食材與薪酬成本持續上升等挑戰，傳統酒樓經營越來越困難，不少酒樓結業。要扭轉形勢，尋求出路，必須創新求變。

傳統酒樓如何留住顧客，吸引年輕人願意「行入酒樓飲茶，吃一盅兩件」？老字號酒樓有什麼經營之道，能夠多年來屹立不倒？業界能否靠創新招式殺出重圍，摸索出成功之道？《大公報》今起推出系列報道，探討酒樓生存及轉營之道，希望能給業界帶來啟示。



◀一間傳統酒樓推出點心放題，午市時間放題區二十多張枱都有客，生意不俗。大公報記者黃洋港攝

傳統酒樓吸客招式

1 限時點心放題任食

優勢：高性價比、顧客可品嘗更多款菜式

需注意：服務質素、上菜時間及有固定時段等

2 「1蚊菜式」優惠

優勢：超低價吸引顧客光顧

需注意：部分酒樓有每枱人數要求、注意控制成本

3 創新口味菜式

優勢：各種流行新口味吸引年輕食客

需注意：店家應注重口味融合，避免顧客試過一次便不回頭

4 明星效應或表演

優勢：明星表演吸客

需注意：只能作宣傳方式，未必所有食客喜歡吃飯時看表演，須注意成本

5 特價海鮮「豪華套餐」

優勢：以親民價嘗到即蒸海鮮、多款堂食才有的菜式等

需注意：餸菜質素、須控制成本

資料來源：大公報記者綜合整理

酒樓求生透視 ①



餐飲業競爭激烈，有傳統酒樓積極變革，以不同新招數吸引顧客，包括推出限時點心任食放題、「一蚊菜式」優惠、創新口味點心搭配等，甚至以明星表演作招徠。《大公報》記者近日體驗其中一間酒樓的午市點心放題，午市生意火爆；有首次光顧的食客認為，點心放題性價比高，但認為味道和品質有保證才能留住食客。

有業界人士認為，香港傳統中式酒樓正處於「汰弱留強」調整期，除透過新經營模式、新口味吸客外，必須兼顧品質與消費者對新鮮感的追求，才能在調整中存活。

大公報記者 王亞毛、賴振雄

近年本港各類新式食肆層出不窮，傳統中式酒樓及茶樓面對競爭，紛紛變招吸客。有酒樓在午市及晚市時段，推出限時點心放題，食客可在三小時內任食點心，人均消費約百元，晚市放題入座更即送每人半隻乳鴿。記者近日前往親身體驗午市放題，感受當傳統的「一盅兩件」變成放題任食後，食品及服務質素是否有變化。

時間：有店員表演民族舞蹈，加上店內懷舊復古風的裝修設計，讓網民直言「好似回到七八十年代的香港」。

除經營方式外，近年不少迷你茶樓在點心口味上作出創新，包括在燒賣中融合黑蒜、黑松露、龍蝦，甚至冬蔭功等新口味，食客叫一籠點心，就可品嘗到四至六種不同口味。有食客反映，這些都是當下較流行的味道，能夠吸引年輕人嘗試。

業界：存活要靠品質服務

倫敦大酒樓在港開業近半世紀，副總經理蘇萬誠向大公報記者表示，面對新派茶樓競爭與經營壓力，不少酒樓嘗試點心放題等招式，但這種方式未必適合所有酒樓，「我們有很多長者顧客，但長者通常吃不了太多，如果做放題就唔抵食。」

香港餐務管理協會會長楊位醒向大公報記者表示，當下香港傳統中式酒樓正處於「汰弱留強」的調整階段，若不主動求變，恐面臨淘汰。近年市民消費力下降，加之消費者偏好轉變，對餐飲的新鮮感與多樣化需求日增，「日日食炒牛河誰都會厭」，傳統模式已難以吸引大眾。

面對經營困境，部分業者嘗試轉型，如主打宴會場地、推出點心放題或創新菜式，楊位醒表示，預計調整期還需兩至三年，但若未能解決高租金、高人工等成本問題，效果有限。他認為從業者需回歸核心競爭力：「企得住的酒樓，都靠出品靚、服務好、環境乾淨」，唯有兼顧品質與消費者對新鮮感的需求，才能在調整中存活。

◀傳統酒樓面對激烈競爭，要致力創新變革，才能把食客留住。大公報記者黃洋港攝



推海鮮兩餸飯吸外賣客

該酒樓午市放題時間為上午11時至下午3時半，放題餐單提供近30款點心，還有自助餐，供食客自取例湯、糖水、涼菜、鹹水角及春卷等小食。記者一行兩人下午近2時半落單，下單八籠點心，服務員會主動提醒時間有限，食品已不多，但上菜時間較慢，約下午3時所有菜品才上齊，菜品質素普通，蝦餃有破皮情況。

大公報記者觀察發現，午市時段的放題區域約20多張枱全部坐滿，其中八成都是長者，但每張枱叫的點心不多。第一次光顧的食客劉先生說，整體菜品沒有太大驚喜，但自助餐種類豐富。他認為這類放題形式，若一兩人光顧不錯，可以多叫幾款，「我也是被放題三小時任食吸引而來，但若味道不好就不會再來第二次，相信普羅大眾還是更看重味道和品質。」

大公報記者留意到，有連鎖酒樓把本來只限堂食的即蒸海鮮，改作外賣餸菜發售，最低98元即可任選菜單內兩款海鮮，包括清蒸黃腳鰻、豉油皇海蝦、金蒜蒸開邊蝦、金蒜蒸元貝、泰式烏頭魚等，再加配15元白飯，結賬113元，便可以買到兩餸飯菜形式的高檔海鮮外賣，吸納晚市外賣家庭客。

近年不少酒樓會在服務及感官體驗上下功夫，早前有新開張酒樓，晚飯



◀該酒樓的放題餐單提供近三十款點心，還有自助餐，供食客自取例湯、糖水、涼菜、鹹水角及春卷等小食。大公報記者黃洋港攝



▲部分酒樓推出新口味的點心，如圖中的黑蒜帶子燒賣。

項目	數量	金額
特價>加拿大龍蝦	1	28.00
特價>加拿大龍蝦	1	
西蘭花炒帶子	1	148.00
鮮蝦>脆皮炸子雞	1	138.00
晚市茶位費	2	34.00
小計		348.00
服務費		34.80
合計		\$383.00

▲有酒樓推出特價海鮮，以28元一隻加拿大龍蝦招徠。



▲有連鎖酒樓今年繼續推出一蚊雞優惠。

藝人登台助興 食客專程光顧

名人效應

以往不少中式酒樓設有中央舞台，並邀請歌星表演；隨著時代發展，「酒樓歌壇」已逐漸式微。然而在餐飲業的激烈競爭中，部分酒樓近年再次用歌星或團隊表演招徠，並透過裝修等營造懷舊氣氛，希望吸引顧客消費。

魯振順：菜式品質更重要

近日有市民見到從事演藝行業逾40載的藝人魯振順在酒樓表演，大受街坊歡迎。魯振順向大公報記者表示，觀眾多時，有50至60位，以12人一枱計，共約有逾700人到場。表演以演唱懷舊金曲為主，很多觀眾會專程到來光顧及看演出，「我會與他們互動，大家都很親切，會對我說『一直鍾意你』、『好開心見到你』之類鼓勵的說話，我就盡力表演讓大家感到賓至如歸。」

他表示，酒樓表演在中秋等節日最多，平日亦有不定期表演。他坦言，藝人表演只是酒樓的推廣宣傳方式，要在競爭激烈

的環境下繼續生存就必須轉型，找到自己的出路，核心還是要做到菜式品質到位、服務到位，滿足顧客多樣化的要求，「大家不可能每次都因為有歌星表演才去酒樓，你保證好自己的菜式品質，做到精益求精，自然有人幫襯。」

大公報記者 王亞毛



▲藝人魯振順在酒樓演唱，大受食客歡迎。

責任編輯：杜樂民 美術編輯：麥兆聰