

購物價錢平 遊樂選擇多 待客如上賓 消費服務超值 港人北上着迷



本報直擊

北上消費漸成為港人的日常，平均每日有16萬至18萬人次往內地消費。香港文匯報記者日前全程跟隨一名港人到深圳吃喝玩樂，拆解北上熱潮背後的因由，以及對香港零售、飲食業界的啟示。當天，一行人從上午直踩至晚上，全程無須睇價錢大吃特吃，再享用按摩、理髮，最後暢遊夜市「掃街」，每人花費約千港元，「價錢是香港一半甚至三分之一，扣除跨境車資，都物有所值。」性價比以外，上賓式的消費體驗最教人着迷，在金碧輝煌的高級髮廊由髮型總監剪髮、兩三名按摩師同時按摩手腳，還能親睹最潮最先進的玩意，放任地食買玩，「香港人工及租金貴，物價高可以理解，但要值囉，否則服務質量下降、又貴過人，莫講話吸引旅客，留住本地客都難。」

◆文/圖：香港文匯報記者 文禮願



深圳豪華髮廊首席技術總監為港人小蕊剪髮。



小蕊盡情點餐，滿足口腹之慾。



兩名技師服侍，小蕊享「皇后式」待遇。

從事行政管理的小蕊是北上消費的常客，幾乎每隔兩星期都會到深圳消費，每次踏足深圳都像脫韁的野馬，四處嘗鮮。日前，香港文匯報記者跟隨她北上，甫步出羅湖聯檢大樓她已毫不吝嗇搭乘的士前往不足十分鐘車程的筍崗，品嚐渴望已久的東北菜。

深圳50元食「鍋包肉」在港索290元

小蕊向記者講述「控關」期間，想食東北菜「止癮」，膽粗粗親視香港一間東北菜館，「單是一味地道的『鍋包肉』已索價290港元！深圳這家菜館只售不足50元人民幣，而且正宗、大份，點餐唔使就住銀包。」

沒有使費上限，她放縱地點餐，一口氣點了春餅、東北大拉皮、山東手撕雞、東北醬大骨……連菜館老闆也忍不住勸道：「你們吃不下的，不如下次來時再試這些招牌菜。」但小蕊對東北菜「餓透」了，點選的美食鋪滿一整張餐桌。每次有菜上枱，眾人都嘩然：「碟頭真係超大大！」食得過癮的小蕊露出滿足的笑容：「吃到肚皮快撐爆了，埋單計數（全桌）只是230元人民幣！」她苦笑道：「上次在香港吃東北菜埋單800多港元，走出門口時，肚子還是餓餓的！」

深圳物價比香港低是不爭的事，但更關鍵的是深圳的服務質素提升，港人以能負擔的收費，享用貴賓式待遇。餓飽肚皮後，小蕊馬上再搭的士趕往心儀的一間髮廊，甫到埗記者也被現場的高級裝潢吸引，上千呎的店內懸掛大量水晶燈，理髮工具、椅子全是名牌，環境衛生優雅。

小蕊來深圳前一天，已在微信預約該店首席技術總監劉春龍操刀理髮，店員早已

為她準備貴賓房，而劉春龍更提早到場恭候。該髮廊人手充裕，把「客人至上」的服務態度表現得淋漓盡致：小蕊洗髮後，有專人為她按摩頭皮聊天。記者在大堂又遇見不少客人在水晶燈下打卡，或三五知己在落地玻璃前品嚐店方為客人準備的咖啡，享受恬靜的下午。

出動總監為小蕊剪髮，最終只盛惠300元人民幣，小蕊說：「換轉在香港，這個價錢恐怕只能走進街坊髮型屋做。」劉春龍表示，憑着體貼的服務，深圳近期吸引大批港人幫襯，以該店為例，復常通關後港客增加三成，「一到周末，髮型屋便塞爆港人。」他認為，深圳與香港不單是價錢上的差別，服務及消費氛圍才是深圳必殺技，「例如染髮，收費由500至1,000元人民幣不等，跟香港相差無幾，不少港人仍來幫襯，因為這裏裝潢營造慢活氛圍，還有五星級服務。」

兩名技師按摩腳 享「皇后式」禮遇

剪髮後，小蕊意猶未盡決定去按摩店，放鬆一下身體。於是花10分鐘路程走到一間按摩店，接受「皇后式」服務禮遇，一名技師為她按摩一條腿的時候，另一條腿則有技師為她修剪腳皮，全程無間斷按摩一個多小時，收費僅220元人民幣。

經營該按摩店6年的尹金鳳表示，今年2月復常通關以來，店內人流爆發式增長，「因為疫下不少按摩店已關門，剩下的不多，所以港人一下子來個報復式消費，紛紛湧到我們這裏，生意額在短時間內激增一倍。」加上港幣匯價轉強，北上消費更好花，滿足所有港人消費慾望，「有些香港家庭老老少少一齊按摩，合共花費2,000多人民幣，也覺得濕濕碎碎。」

逛「東門町」夜市 美食娛樂聚人潮

香港特區政府銳意發展夜市經濟，香港文匯報記者與小蕊今次到深圳取經，在燈火馬龍的「東門町」掃街式食盡五湖四海的小食。上址每晚吸引男女老少流連忘返，性價比高之外，最關鍵的是該處集美食、零售、娛樂於一身，不但能夠滿足果腹之慾，還能享受到最潮的街頭文化，以及最新的娛樂科技。

逾百食肆雲集 盡享各地美味

記者與小蕊到達「東門町」時已是晚上九、十時，現場卻愈夜愈熱鬧，雲集逾百家食肆，提供大江南北的美食，不論入場者是否為食一族，都會被眼前五花八門的各地美食吸引，欣賞不同地區的飲食文化。記者與小蕊僅花一百幾十元走一圈，已嘗盡串燒、烤魷魚、酸辣粉、煎餅、小籠包及螺螄粉等，每家淺嘗已足以令人「飽到上心口」。

買衫投入機內 自動計算金額

在攬獲人們的胃的同時，「東門町」更靠多元街頭文化出圈，對附近商場亦起着引流作用。小蕊就順道進入附近商場，購買大袋衣服。記者與她更在服裝店內試玩新式的收銀機，只要把衣服投入機器內，系統就自動掃描條碼計算總金額，然後使用電子付款。小蕊說：「唔好似香港咁排長龍，等收銀員哪條碼。」

附近的5層高室內娛樂城更雲集大量遊戲機、夾公仔機、密室逃脫、射箭場、高卡車賽車場等玩樂設施，足以玩通宵。



深圳「東門町」夜市匯聚大江南北美食，成為港人打卡熱點。

港貨性價比不再 內地客寧去海南

港幣匯價轉強，港人北上消費變相打折，相反內地人來港，已沒有匯價優勢。經營髮型屋的劉春龍疫情前，幾乎每月都赴港旅行一次，自疫情爆發後，至今都未重遊香港。「以前覺得香港好先進，好國際化，去行街買先進產品，以及奢侈品，每次都花費數千元。但現在感覺香港的東西比以前貴，而且好多野內地都有得買，個別產品的款式比香港更新和多，點解仲要去香港遊？」他說。

港人手短缺 店員態度差

劉春龍又直言，香港的服務質素正下降，「有朋友早前去香港購物，發現身上現金差幾蚊先夠埋單，於是建議以同等面值的人民幣填補，但店員板起臉跟對方說：『你要麼買，要麼就走！』令我的朋友感到很生氣，再也沒有去香港消費了。」

他認為，疫情三年令內地從業員更體會到香港顧客的重要性，在復常通關後，更殷勤款待客人。香港卻相反，因為人手不足，個別從業員把顧客當「出氣袋」，縱然只是一小撮人的情況，但也令整個行業蒙污，嚇怕其他客人。

海南自貿區 免稅又方便

按摩店老闆尹金鳳過去也是南下消費的「常客」，「疫情前每月都會有兩三次到港購物，例如買化妝品或金飾，但自從人民幣貶值後，來港消費感覺比以前更貴，加上在海南島也設立免稅自貿區，想購買也不用特意跑到香港。」作為接待不少港客的老闆，她建議香港店舖多提倡待客有禮之道，才能吸引內地客重臨。

專家之言

吸客留港消費 優質服務是王道

港人北上消費成風，如何力挽市民留港消費，以至吸引外來消費力，都是香港當前必修課。然而，匯價、租金、人工等局限，令香港毫無優勢「門平」。有餐飲業內人士和本地學者在接受香港文匯報訪問時指出，香港無論是搞夜經濟，抑或啓動日間消費氣氛，需要靠優質服務、精準而具針對性的市場策略取勝，而非完全複製內地夜市的套路。

多到內地考察 業界自我增值

在香港及內地餐飲業打滾多年的廣東省餐飲服務行業協會副會長唐一翰向香港文匯報表示，要在14

億人的市場爭一日之長短，內地飲食業必須不斷創新，「所以內地同行會不斷觀摩其他省市地區飲食文化，為客人帶來新鮮感，才能留低。」但香港的競爭未及內地激烈，未激發潛力創新突破，希望香港同行多到內地考察，自我增值。

香港浸會大學會計、經濟及金融學系副教授麥萃才認同，三年疫情使香港的食肆商場只想辦法「求存」，沒心思「求新」，以致商場店舖千篇一律，反觀內地的新商團、新品牌如雨後春筍冒起，新鮮感和吸引力提升，加上港幣匯率轉強，北上消費更划算。

麥萃才認為最致命的是香港服務質素下降，從業員高齡化、人手又不足，難免使服務打折扣，「內地服務業好唔同，從業員較年輕，充滿朝氣，店家又會搞好多具噱頭的服務。」

推廣電子支付 遊客不用唱錢

若要留住港人留港消費，他認為當務之急是解決人手荒、提升服務水平，又贊同政府輸入外勞，「能讓本地的從業員感到危機感，知道自己唔係無可替代，激發他們提高服務及競爭力，政府亦需要通過職業學校，提供不同服務行業的證書課程，吸

引更多年輕人入行。」

對特區政府提倡「搞旺」夜市，麥萃才表示內地和東南亞國家及地區近年都積極推動「夜經濟」，成敗在於統籌和協調，「選址好關鍵，要設立在交通方便的市區，山脊見唔會有人去，要使用電子支付，遊客唔使唱錢。」

同時，定位也十分重要，「香港集中外文化、美食、貨品、娛樂等元素於一地，但雞蛋仔和魚蛋已經不足以吸引人流，每月都要有搞作，定期搞大型主題活動，邀請著名歌星演唱或者巡遊，充滿慶典的氣氛，自然能夠吸引本地人及旅客。」

他又認為，現今是網絡新世代，網絡營銷不可或缺，建議透過小紅書、抖音、快手等熱門社交媒體搞「打卡」活動作宣傳，吸引年輕人入場。

◆香港文匯報記者 吳健怡