

灣區快線

# 燒味店半月回本 再租2000平米開酒樓

# 蓮塘口岸燒肉經濟 連點成線旺到羅湖

8月26日，深圳蓮塘口岸迎來開通4周年，累計查驗出入境人員2,952萬人次，今年日均查驗人數達6.84萬人次，較2023年增長152%，8月26日更是達10.6萬人次，達口岸設計流量的3.4倍。超高的「人氣」帶旺口岸商業，不少在蓮塘口岸商業城的商家都生意火爆，有商戶從經營一家米線店到給港人賣燒肉、到籌備開2,000平方米的酒樓，事業屢攀高峰。



◆圖/文：香港文匯報記者 郭若溪 深圳報道

▶ 港人在蓮塘口岸商業城燒味店採購燒肉。



◆ 港客愛採購燒味帶回香港。

周一早上10時許，香港文匯報記者來到蓮塘口岸商業城，現場人潮湧動，商場上下兩層約有70家店舖，有通訊公司、旅行社、按摩足浴店、美甲店及集運舖等，食肆品類更是豐富，有逾八成店舖都是賣熟食、烘焙餅、水果、甜品及手搖飲品等，路過的港人幾乎都會在商場內消費，他們手上大多拿着多袋「戰利品」，滿載而歸。據商業城負責人介紹，去年復常通關後不久，店舖便迅速招滿，其中餐飲業佔主導地位，其次是貨幣兌換、旅客售票等一些便民服務類商舖，隨着蓮塘人氣爆紅，近期愈來愈多深受港人歡迎的品牌進駐。最多人流的兩條小巷，多家燒味舖前顧客絡繹不絕，師傅們忙得不亦樂乎。新鮮出爐的燒鴨仔，現吃現切，20元（人民幣，下同）一盒。記者採訪時看到，幾乎每過十幾分鐘，都會有大批港人聚集在不同的燒味舖外，有人駐足試吃，然後仔細挑選購買；有人直接買已經打包成盒的燒肉；還有人買完即時站着就吃，大快朵頤。

## 日賣十幾隻燒豬 港客佔九成

「我這裏九成顧客是港人，燒肉賣得最好，平時一天賣七八隻，周末賣到十幾隻。」黑松露燒鴨店是商業城裏人氣最旺的一家燒味店；老闆陳茂江是雲南人，太太則是香港人，一家人在疫情期間搬到蓮塘口岸附近居住，看中商業城是出入蓮塘口岸的必經之地，租下舖位開始賣雲南米線。



◆ 陳茂江

最初，陳茂江想將正宗的雲南過橋米線帶到這裏，後來發現港客喜歡買燒味，於是便在米線店隔壁租下一家舖主做燒味，開始試水市場。燒味店去年8月開業後僅半個月就收回了成本，扣除人工、舖租、水電等開支後，盈利相當可觀。「周末和香港節假日是客流高峰期，單日營業額兩三萬元，能賣到十幾隻燒豬，平日則是一兩萬元。兩間店的舖租水電等成本每個月合計約9萬元。」

其後陳茂江在場內再多租一個舖位，同樣經營燒味店，設有堂食座位，方便顧客進店歇腳。今年5月，他更在商業城隔壁的蘭亭Mall 2樓簽下了一個佔地2,000平方米的場地，主做江門菜系酒樓「邑家人」，繼續做港人生意。「酒樓下月

正式開業，現在港人的購物消費半徑逐步擴大，所以我對新酒樓的生意很有信心。」

## 燒肉店各具特色 無需鬥平

陳茂江說，現在商業城內有5家店舖賣燒肉，價格都是50元一斤，店家之間也有默契，不希望有行業惡性競爭。「各家特點不同，大家好整個行業才會好。」去年國慶期間，正值雲南昭通蘋果上市，他還專門採購了幾萬斤運到深圳，顧客買一斤燒肉就送蘋果。「今年中秋國慶期間還會推出一些優惠活動，包括繼續送蘋果，不僅是回饋客人，也希望更多港人了解內地的地域特色美食。」

一家主做「功夫雞」的燒味店店主胡女士亦表示，最初是想做些小本生意，沒想到整個商都被香港人帶旺，而且人數愈來愈多，舖租也從最初每月數萬元加至十萬餘元，估計未來會繼續上升。她亦在考慮營銷策略推廣和擴充生意。

## 羅湖口岸「功夫雞」銷量火爆

隨着深港陸路口岸旅客通關量不斷創新高，口岸「燒肉經濟」也連點成線，蔓延到了羅湖口岸。羅湖口岸深港融合商業街「功夫雞」店長古秋麗告訴記者，在羅湖口岸周邊一共有五家分店，每天能賣出五六百隻雞和大量的燒肉。商業街的新店試業不到一個月就積累了大批熟客，「香港客人佔了90%，最主要還是因為價格實惠，雞肉口感鮮美。同時，我們也非常注重為顧客提供周到服務，比如根據他們的需求進行分裝，或是提前通過微信預訂等。」

古秋麗表示，最初在羅湖口岸經營的是麵包店，但隨着坐長途車的人流量減少，麵包店的生意也受到了影響，轉做燒雞後生意反而越來越好。「門店主打產品是『即殺即煮』的家養雞，有雞味，所以回頭客多。燒肉也是自家燒製，每天新鮮出爐卜脆。」她說，羅湖口岸人流量巨大，尤其是周末和節假日，大量香港人北上遊玩、探親。她希望同行之間能夠避免惡性競爭，共同營造和諧、共贏的市場環境。



◆ 古秋麗

# 港客大讚「平靚正」 店員服務耐心有禮

香港號稱「購物天堂」、「美食天堂」，燒味店更是遍布全港，為何港人偏愛來口岸買燒肉？「豬皮脆、新鮮、便宜、品質靚。」家住沙田的港人李小姐是羅湖口岸新桂燒臘店的熟客，她向着鏡頭對燒肉讚不絕口，「來這裏逛街真是熱鬧極了，燒肉真是又脆又新鮮，師傅還特別有禮貌。我已經是第五次光顧了，基本上每星期都會來一次，每次來都會買一斤燒肉帶回家。當然，除了燒肉外，我也會順便買些其他的東西。和香港相比，這裏的食物真的是價廉物美。」

## 冀香港商家學習內地優點

李小姐直言，香港的物價確實比較高，「很多人都說生意難做，賺不到錢，人流也少了。我覺得這可能和物價、競爭以及市場環境等多方面因素有關，這是大家都知道的。」不過，作為消費者和市民，還是希望香港商家能夠看到和內地的差距，多推出一些優惠活動，吸引更多消費者前來光顧，同時港商也可以嘗試引入更多元化的產品和服務，滿足不同消費者的需求。這樣不僅能留住更多的本地消費者，還能吸引更多外地遊客到香港消費。

## 隨便試吃 消費體驗一流

在蓮塘口岸蘭亭Mall排隊買麵包的港人周女士指出，內地有兩點吸引港人消費，首先是內地物價較香港便宜不止一半，其次是食品品質也不錯。不過在她看來，消費得最舒心的當屬「試吃體驗」環節，幾乎每一家賣食品的店舖都有試吃盤，她最喜歡的象山酥院還把現烤的新鮮麵包拿出來給顧客試吃，「吃完不買都沒關係，最重要是服務態度好，讓你不覺得不舒服，那自然也願意掏錢買了。」周女士說自己平均每周北上一次，返港時買糕點較多，昨日發現有家賣牛肉餅的新店，酥脆噴香的牛肉餅很是誘人，價格也很便宜，正在不知怎麼選時，店員貼心地邀請她可以在試吃後再決定，「然後就切了兩種口味給我，品嚐後就很開心地買了。」



◆ 家住沙田的港人李小姐，已連續5次光顧燒味店。



◆ 蓮塘口岸商業城人流暢旺。

## 新鮮食材看得見 現場製作引港人圍觀



◆ 梁同學

「來這裏買芝士蛋糕，不僅是因為新鮮和口感好，還可以通過透明的廚房玻璃看到製作過程，吃得相對更放心。」在羅湖口岸深港融合商業街，香港文匯報記者看到，不少港人拖家帶口前來消費。香港中三學生梁同學告訴記者，自己每周末都會北上消費，有時是和同學，有時是跟家人，喜歡探店各種網紅品牌店和一些新式小吃。

## 一覽全過程 吃得更放心

梁同學最近喜歡上Kumo Kumo芝士蛋糕，口感鬆軟新鮮，而且所有的製作過程都可以看得見，吃得更放心。「這裏款式多，價格還便宜，香港可能60多港元一個，這裏可能就30多元人民幣，便宜一半。」梁同學說。

記者在商業街上看到，很多商舖都把後廚搬到前台，從打雞蛋、添奶油、攪拌、烘焙、添加堅果等整個過程，全都能無死角看到，顧客甚至可以提前選定要哪個蛋糕等它烤好。而榴蓮千層蛋糕整個製作過程也一覽無遺，吸引了不少港人駐足觀賞。

Kumo Kumo芝士蛋糕羅湖口岸店長鄧瓊珊一邊忙着出餐打包，一邊抽空告訴記者，香港顧客最喜歡經典招牌原味芝士蛋糕，這個月新上市了一個榴蓮新品也很受歡迎。為方便客人採購，可以提前在小程序下單，然後



◆ 蛋糕店店員現場製作榴蓮千層蛋糕。

預約到店取貨以減少排隊時間。

## 口岸店日賣幾百個芝士蛋糕

鄧瓊珊表示，門店8月初正式運營以來，香港客人佔比非常高，每到周末更是大排長龍，門店現在已延長營業時間與口岸關閉時間同步。「我們店總共有15名員工，早上7點就過來備料，到晚上12點收舖，基本和口岸通關時間一致，每天都能賣幾百個蛋糕。顧客能看見新鮮的食材和我們的操作。晚間時分是最忙的時候，許多香港顧客在回去的路上都會順手帶一個回去。」

在蓮塘口岸蘭亭Mall的瀘溪河桃酥，也把肉鬆小貝的製作分裝步驟搬到門店外，讓往來顧客可以直接看到整個過程。如果想要多一點肉鬆，店員也會適當多加一些，吸引了不少港人圍觀。

## 羅湖口岸新商業街開街 旺丁又旺財



◆ 深鐵匯坊 | 深港融合商業街8月25日正式開街，人潮湧動。

「從羅湖地鐵站出站，返港前順手買盒芝士蛋糕，再來半斤燒味，高峰期還能在微信提前下訂，太方便了！」8月25日，由深鐵商業攜手綠景資產共同打造的深鐵匯坊 | 深港融合商業街正式開街。從地鐵1號線羅湖站出站逕直往前走，一條熙熙攘攘的商業街映入眼簾。香港文匯報記者在現場看到，商業街內人頭湧動，不少港人在排隊購買核桃酥、芝士蛋糕和燒味等美食帶回香港。

## 「市集經濟」助低成本創業

深鐵匯坊 | 深港融合商業街位於羅湖樞紐負一層，商業經營面積超過1,000平方米，銜接羅湖口岸、羅湖火車站及深圳地鐵1號線羅湖站，緊鄰9號線人民南站。據商業街項目負責人劉暢介紹，深鐵商業對羅湖樞紐交通層進行了全方位的改造與升級，通過引入「市集經濟」的模式，為深港青年提供了低成本

的創業平台，拓寬了就業渠道，為羅湖樞紐的商業生態注入了新活力。目前，商業街已吸引逾50個品牌商家入駐，涵蓋零售、餐飲、便民等多個領域。商家包括Kumo Kumo芝士蛋糕、瀘溪河桃酥、薛記炒貨、綠豆餅、榴蓮榴蓮千層餅、燒臘、滷味，以及通訊、駕校等便民服務項目。

## 熱門品牌帶動商業街客流

商業街商家代表邱汀表示，羅湖口岸每天10萬人次左右，到商業街5萬左右，開街之前就對入駐的商家進行了篩選，進場的都是一些比較熱門的品牌，譬如港客比較喜歡的Kumo Kumo品牌，自6月中該品牌進場後，瀘溪河和薛記炒貨這兩家店也開起來，營業額上漲明顯。同時，也嘗試了引進北方口味的牛肉餅，銷量也很好，港客佔比七成。

正值開業且臨近中秋，商業街內商家紛紛推出系列優惠活動，通過更加豐富多樣的服務與消費選擇，吸引客流。「熟客購買還可以優惠5元（人民幣）」新桂燒臘店店長阿鴻說，羅湖口岸的三家分店銷售都很旺，港客佔比近八成，燒味最受歡迎，高峰期一天要賣掉6至7隻豬。



◆ 阿鴻