



一人食、大单品成餐饮新赛道

株洲晚报融媒体中心记者/伍靖雯



小份量、多样化是一人食餐厅走俏秘诀。 记者/伍靖雯

1. 不止因为单身 年轻人热衷一人食

10月23日晚上8时,虽然已过饭点,但位于天元区的盛香亭转转热卤店仍然满座,店外还有几名年轻人在排队等候。

90后上班族胡女士正在店内大快朵颐。她告诉记者,自己独居但不善烹饪,晚餐一般是和同事AA制聚餐或自己点外卖解决。近段时间,株洲这些主打一人食的餐饮门店多了起来,她经常光顾。

记者看到,这家店的锅底普遍收费10元一份,牛肉、小海鲜等菜品收费在6-10元之间,素菜收费2元左右。

“其实就是小份菜,适合每样尝尝鲜。”胡女士算了一笔账,她每次在这里消费30-40元就可以饱餐

一顿,但如果是和同事围桌聚餐,人均消费一般要到80元以上,自己一人食显然性价比更高。

虽然是每人一锅,但并不意味着不适合社交。胡女士说,她也曾邀请同事一起来就餐,大家各点各的互相分享,也少了AA制结账时的尴尬。

和胡女士一样热衷于一人食模式的,还有市民林先生。由于经常要加班,他往往选择到这类餐馆解决晚餐,高性价比、连锁经营模式在品控方面相对更有保障,是他选择这类门店的原因。“相比点外卖、吃盒饭,还是这种到店消费模式更方便,也更有就餐的仪式感和满足感。”林先生认为。

曾经,一人食被视为孤独经济的代表之一。如

今,以小份量、多样化餐品为主的一人食模式门店,更偏向于迎合年轻人高性价比、多样化的消费需求,烤肉、火锅等社交属性更强的品类,也纷纷加入这一新赛道。

记者以一人食为关键词在互联网上检索,目前株洲已经有肥牛火锅、热卤火锅、烧烤串串、烤鱼等主打这一模式的门店。

传统的餐饮连锁门店也加快入局,比如,海底捞下饭火锅菜、必胜客一人食披萨等等,都以小份模式出现在大众视野。本地一些餐饮企业也积极响应市场,比如细刘家厨、盛唐家宴等餐饮门店,纷纷推出湘菜、粤菜等菜系的一人食套餐。

2. 做餐饮界“单项冠军” 大单品模式出圈

一人食,在于尝鲜;大单品模式,胜于复购。

小龙虾、椰子鸡、辣椒炒肉……这两年,也有不少餐饮门店将一两样餐品作为门店爆款主打产品,吸引消费者持续稳定的复购。

根据《中国餐饮报告》此前的调研结果,在面对“大而全”和“小而精”的餐厅时,63.3%的消费者会倾向于选择“专门店”餐厅,大单品优势可见一斑。

记者粗略检索发现,目前本地餐饮市场不仅有酸菜鱼、酸汤鸡、椰子鸡等为招牌的大单品门店,也有更具湘菜特色的小龙虾、攸县血鸭等口碑老店,在激烈市场竞争中脱颖而出。

小龙虾,就是符合湖南特色的大单品之一。在株洲,诸如文记虾一跳等餐馆,不仅通过爆款单品模式做出了口碑,还顺势在深圳等地开店,进一步扩大市场份额。

实际上,近年来,湘菜品牌的崛起中,“单品带动”现象突出。比如费大厨辣椒炒肉,炊烟时代小炒黄牛肉、坛宗剁椒鱼头等,以某一个爆款带动整体。

“靠大单品、招牌菜,对于顾客而言也能增强记忆,强化对品牌的认知。”对此,本地餐饮行业从业者告诉记者,湘菜以炒菜居多,强调锅气、热辣鲜香,随着这两年互联网传播效应和供应链优化,也推动更多湘菜单品走出去,打造餐饮界的“单项冠军”。

3. 让年轻人按下“点单”键 老字号门店加速触网

株洲不少知名老字号、老口碑餐馆,已经拥有相对更高的品牌价值,也积累了特有的本地消费渠道和客群。

但在互联网时代,如何拉近与年轻人的距离,让年轻人愿意按下“点单”键,是老字号新的必修课。

比如,在株洲开店20余年的福竹园餐厅,针对年轻消费群体,发力互联网团购等赛道,在线上平台主推招牌菜,并通过适时开展直播、短视频推介等方式讲述品牌故事;帅姐醉湘则通过短视频展示厨师厨艺、特色菜制作流程等,展示推介美食。

互联网点评、大众口碑,也是这些门店格外重视的环节,尤其针对消费者的意见建议,这些门店都有专门的回复。

“以前餐馆要了解消费者建议意见,主要靠面对面的交流,现在互联网公开化,更利于我们管理层随时发现问题,及时调整解决。”对此,本地一名餐饮行业从业者认为。

除了通过网络强化与年轻消费群体的

互动,随着外卖、跑腿等模式愈加成熟,越来越多大型餐饮门店也开启线上外卖模式,通过口碑吸引年轻消费者试水下单。

中国互联网络信息中心发布的数据显示,截至去年底,我国网上外卖用户规模达5.45亿人,较2022年12月增长2338万人,占网民整体的49.9%。

记者注意到,比如徐记海鲜、秀·隐湘宴等中高端餐饮场所,都已开通低门槛的外卖。比如徐记海鲜的外卖起送价格为20元。

“在这种知名品牌馆子下单,一顿饭也只要花二三十元,性价比高,用料也更加放心。”经常在这些品牌门店下单外卖的陈女士告诉记者。

此外,这两年,这些老牌餐饮行业在排队等座、点单、结账等环节,也利用互联网平台提升服务便利程度。目前,本地很多餐厅都通过信息化升级,鼓励消费者使用线上点餐、结账等方式,提升餐饮服务质效。



北斗峰会大咖访谈

高校力量助力北斗闪耀苍穹

湘潭大学自动化与电子信息学院院长 姚志强



姚志强

在第十三届中国创新创业大赛北斗应用专业赛中,湘潭大学项目《北斗卫星导航时空安全态势感知与增强》获团队组一等奖。

这个项目聚焦国家超过70万座的变电站和超过1000万座的通信基站的授时安全,着力打造国家基础设施和核心要地的导航安全系统,突破了态势智能感知和导航设备部署策略技术,广泛应用于通信、交通、电力、石化和航空经济等重要领域基础设施建设。

湖南是北斗技术的重要策源地和创新应用示范区,聚集了国内北斗产业80%以上的核心技术资源。近年来,湖南把北斗产业列入重点产业倍增计划,全力推进

技术攻关、成果转化、项目合作、规模应用和产业集聚,优势资源加速向湖南汇聚。

这其中,高校的力量十分强大,有北斗系统建设的国家队——国防科技大学相关研究中心,中南大学校长、中国工程院李建成院士的团队,也有湘潭大学“智能可信导航与定位”湖南省重点实验室,以及很多兄弟院校都在积极投身北斗行业。“许多高校都以北斗技术的规模应用为契机,加强北斗人才培养,加大科研创新投入,比如我们,也鼓励老师调整研究方向,在北斗技术领域贡献更多高校的力量。”

(株洲晚报融媒体中心记者/谭昕吾 陈驰 张媛 文/图)

峰会为企业带来了新的契机

株洲椭圆时空航天科技有限公司总经理 万元冕



万元冕

株洲椭圆时空航天科技有限公司主营卫星研制和运营,业务涵盖了卫星组部件、总装、测试等多个环节。在株洲北斗大厦内,我们顺利找到了志同道合的合作伙伴,共同构建了企业生态链的完整闭环。这种高度集聚的产业生态,在全国范围内都堪称罕见。

自三年前在株洲经开区注册落户以来,我们充分利用株洲的区位、产业和环境优势,取得了显著的进展。公司成功发射了两颗卫星,标志着其正式拥有了自己的业务能力。同时,地面两套定位站落户株洲和建设,也为天上的卫星提供了坚实的服务保障。

在应用端和产品上,椭圆时空同样不甘落后。公司利用天上的卫星能力,在电力、自然资源等领域已经初步为用户提供了优质的服务。这不仅展示了椭圆时空的技术实力,也赢得了市场的广泛认可。

我们还积极参与北斗峰会等业界盛会,与众多企业及相关人士共同探讨北斗产业的未来发展。这样的峰会不仅为企业带来了新的契机,也促进了产业链的稳定与可持续发展。展望未来,我们将继续发挥自身优势,为推动北斗产业的繁荣与发展贡献更大的力量。

(株洲晚报融媒体中心记者/杨凌凌 文/图)

“株洲星座”有8颗卫星要发射

株洲太空星际卫星科技有限公司董事长 付兴科



付兴科

由株洲太空星际卫星科技有限公司建设并运营的“株洲星座”,是由16颗小型SAR卫星组成的卫星星座系统,也是国内第一个混合式雷达遥感卫星星座。今年“株洲星座”将有8颗卫星发射,预计明年3月全部发射完毕。

我们的项目与北斗有着深度结合。过去,遥感卫星多为低轨卫星,这些卫星的在轨管理和控制大多通过地面站来实现。“株洲星座”作为首批由北斗测控的遥感卫星,可实现全球任何一个位置都

可对该卫星进行控制。

与此同时,遥感卫星主要用于信息采集,随着今后将边缘计算和人工智能等算法移植到卫星上,海量信息在“天上”经过深度处理后,形成简洁的信息后由北斗进行传输,这对项目的应用空间是有力扩展。

正因如此,我们公司选择在湖南(株洲)北斗产业园落地。我们希望在这里生根发芽,发展壮大,并围绕卫星制造形成全产业链发展,实现更完整的商业战略目标。

(株洲晚报融媒体中心记者/任远 袁伟 文/图)

为北斗领域提供更优良的芯片封装服务

湖南越摩半导体有限公司董事长兼总经理 何新文



何新文

湖南越摩先进半导体有限公司主要面向高性能芯片和高密度封装应用领域,具有领先的封装方案开发能力,是业内领先的、拥有SiP先进封装技术及量产交付能力的高科技公司。目前已完成超大芯片面积的高算力GPU/CPU产品芯片后道设计、封装研发及量产;芯片高散热HPC产品的封装研发及量产;国产消费类MCU产品的研发及量产等。

这些能力与北斗的多样化需求是十分匹配的。我们希望利用先进的封装技术,给整个北斗领域提供性能更强、面积更小、成本更低的芯片封装服务。

目前,我们已与长沙金维等多家北斗芯片相关企业合作,积累了丰富的经验。前不久,公司与一家芯片公司合作封装的一款北斗导航方面芯片,已成功应用于比亚迪一款高端车型。

为适应北斗领域对技术的更高要求,我们还与湖南大学、中南大学等系列高校进行了相关合作,吸收一批优秀人才充实公司的人才梯队,为企业今后开展北斗相关业务服务打下坚实基础。

(株洲晚报融媒体中心记者/任远 袁伟 文/图)