

# 订单里看十堰 浓浓烟火气 满满的活力

“新春伊始,全市各行各业正以实际行动书写奋斗之歌。城区民生小店重启开张,热火朝天;多地企业抢抓订单,辛苦忙碌。今起本报推出“新春第一单”特别报道,透过大订单、小订单,一起感受日渐浓郁的城市烟火气,一起感受活力满满的车城经济。”

## 生意太火,不得不婉拒3桌食客 烤鸭店一天进账超过5000元



看着络绎不绝的客人,老板曹伟披挂上阵,手脚不停,心里乐开了花。

1月29日  
上海路烤鸭店  
成交订单52单  
进账超过5000元

## 火锅馆晚上翻台三四次 现在觉得家乡十堰才是最离不开的地方



新春营业,火锅馆生意出乎意料地好,这家店的两个合伙人一直忙到深夜12点才收工。

1月24日  
刘玉玲火锅馆  
接待食客68桌  
进账10500元

## 牛肉面馆当天卖出800碗面 久违的火爆场面回来了



新春伊始的生意就像这刚出锅的牛肉面般热气腾腾、红红火火,老板王平说久违的火爆销售场面回来了。

1月28日  
柳襄豫牛肉面馆  
卖出800多碗面  
进账超过7000元

## 酒店152间客房销售一空 “现在没有什么能难倒我们”



随着一张张房卡交到顾客手中,绿洲美景酒店当天实现入住率100%。看着这个数字,酒店前台工作人员王雪琴对未来充满希望。

1月23日  
绿洲美景酒店  
152间客房售完  
入住率100%  
营收超过4万元

■文/记者 徐国文 图/记者 吕世银

“老板,来半只烤鸭,鸭架做成椒盐的……”1月29日上午10时,上海路上的武当坊北京烤鸭店迎来春节过后的第一批客人。根据客人的需求,老板曹伟和员工手脚不停,或片鸭或装盘,红红火火开启了忙碌的兔年。

曹伟打理的这家烤鸭店主营堂食,兼营外卖,已经经营六七年了。由于味道好、价格实惠,多年来受到不少消费者青睐。当晚6时,随着就餐高峰期到来,又一个客人走进烤鸭店。客人多的时候,曹伟也会披挂上阵,为顾客服务。

烤鸭店当日的销售情况让曹伟有些意外,也有些欣喜!当晚由于生意火爆,人员实在忙不过来,为了不让顾客等待太久,曹伟婉拒3桌食客。看着店内大快朵颐的顾客,曹伟暗自松了一口气:“新春迎来一个好开头!”

曹伟是十堰人。2017年前,他在长沙从事汽车销售工作,一次偶然的的机会品尝到当地的烤鸭,独特的味道让曹伟产生创业开烤鸭店的想法。说干就干,2017年,曹伟学成后,回到十

堰开了现在的这家烤鸭店,生意一直红火。可突如其来的疫情打乱了店铺的经营节奏。

“疫情那几年,堂食的顾客少之又少,无奈发展了外卖业务,但营业额还是下降了三分之一。”提起那几年的情况,曹伟有点郁闷,但让他高兴的是,2023年开年,店内的人气又回来了。

当晚,在最后一个客人离店后,曹伟对当天的营业额进行统计,比去年同期几乎翻了一倍。

好几年没有这么火的场景了。春节过后第一天的营业额让曹伟高兴不已,他觉得人气恢复了,收入就会增长。这让他对2023年充满信心,连连表示今年一定会是收获满满的一年,如果行情持续良好,他计划再开一家分店。

2023年,曹伟定了一个小目标:“营业额翻番。”为了实现目标,曹伟有了一个初步计划,那就是继续从鸭子的味道入手。“打算外出学习,进一步提升鸭子的口感,得到更多消费者的欢迎。”

采访当天,烤鸭店共成交订单52单,营收超过5000元。

■文、图/记者 张婧

1月24日大年初三,位于北京中路吴天大厦一楼的刘玉玲火锅馆里人山人海。烫料下锅,菜品上桌,第一单流水的顺利进账,唤起了这家火锅馆的新春活力。

火锅店里,一般都是晚上客人比较多。当晚7时,刘玉玲火锅馆迎来客流高峰,21张长桌座无虚席。现场香气四溢,食客们边吃边聊,气氛热烈。90后姑娘介鑫宁忙得团团转,同时服务十几桌客人,后厨、前厅、前台来回转,一天下来至少得走三四万步。

虽然累点,但看着店里的生意,介鑫宁心里乐开了花,没想到新春的生意这么好。介鑫宁是这家刘玉玲火锅馆的合伙人之一,另一个合伙人叫方彦淞,今年29岁,十堰人。两人是多年好友,方彦淞大学毕业后来北京做电子商务工作,然后到黄冈开火锅店。2022年,两人先后回到十堰,一拍即合,筹划开一家火锅店,取名“刘玉玲”。这是为了感恩一位帮助过两人的女士。

真正开起店来,和想象中不一样!长相甜美的介鑫宁说:“一开

始,我以为当老板就是动动嘴指挥,可实际上餐饮服务行业不好招人,我们能招到的多是大学生兼职。但春节期间,大学生都回家过年,我们俩干脆就全部自己干!”早上买菜、切菜、配菜、打扫卫生,中午客人少,她和朋友两人还忙得过来。晚上大批客人进店,一张桌子翻台三四次,他们俩就跟陀螺似的,一直忙到夜里12点才能回家。

“因为我们用料好,没有科技与狠活儿,还有很多独有的重庆特色火锅配菜,如贡菜、耙猪蹄和炖牛肉等,所以生意才这么火!”介鑫宁介绍,店里的番茄锅最有特色,是完全用番茄熬制而成,绝不用成品番茄酱,保证口感鲜美,吃了一次还想吃第二次。

“我曾想离开浪浪山,但最终还是回到了浪浪山。”方彦淞笑着说,以前觉得外地好,但现在越来越觉得,家乡十堰才是他最离不开的地方。新春开始,两位90后合伙创业人信心满满,计划开几家分店,让更多十堰人吃到正宗的、料好的重庆火锅。

采访当天,火锅店内共接待客人68桌,流水达10500元。

■文/记者 徐国文 图/记者 吕世银

1月28日大年初七,春节假期结束,街边小店升腾起了熟悉的烟火气,一碗热气腾腾的牛肉面成了顾客心中的“小确幸”。

“老板,来碗牛肉面,不要辣”“老板,来碗豆腐面”……早上7时,位于人民路的柳襄豫牛肉面馆内人气爆棚,点餐台前排队,员工在店里来回穿梭。店内座无虚席,一些着急的顾客甚至端着碗,站在门口吃起来。

今年40岁的王平经营这家牛肉面馆已经4年。今年春节过后开门首日,他惊喜地发现,店里的客流量比去年同期多了许多,这让他喜上眉梢,做面更有劲了。王平还抽空不时和老顾客聊家常。

自从踏入社会,王平一直从事餐饮工作。孩子出生后,为了方便照顾孩子,2019年他和妻子在人民路开了这家面馆。王平坚持“味道为主”的经营理念,用的面

都是每天从襄阳运到十堰的,因此受到很多消费者的欢迎,生意一直非常红火。

没想到的是,2020年初疫情发生,牛肉面馆生意一落千丈,让他操碎了心。“那几年我想过放弃,不过在最低迷的时候,老顾客们仍然来店里吃面,他们给了我坚持下去的信心。”王平说,到了2022年,面馆的食客逐渐多起来,但营业额始终达不到2019年的收入。

2023年,牛肉面馆久违的火爆销售场面回来了。看着一个个客人来到店内,看到一笔笔流水进账,王平的心里别提多高兴了。当晚9时,随着一天工作的结束,王平对当日的客流量和营业额进行了粗略统计,这两笔数字让他喜笑颜开。王平相信,随着疫情防控政策的调整和经济不断复苏,面馆的生意一定会越来越红火。

采访当天,王平的牛肉面馆卖出800多碗面,营业收入超过7000元。

■文/记者 杨懿 图/记者 吕世银

1月23日大年初二,随着人流的增加和旅游业的回暖,城区酒店的人住率开始大幅提升。152间客房全部售完,客人入住率达到100%,东岳路绿洲美景酒店的大堂里,一拨又一拨的客人让酒店又回到3年前的热闹场景。

春节假期,阖家团聚。疫情防控政策调整后的首个春节,不少人回家过年或到异乡寻找年味的愿望得以实现。无论选择哪种方式,都为各行各业注入全新的消费活力。

1月23日一大早,酒店一开门,便迎来几名来自武汉的客人。“我们之前住过你们这家酒店,不仅价格实惠、环境舒适,而且服务好!”在办理入住的同时,客人们不忘给大堂经理王雪琴点赞。

16点到21点是一天客流量最多的时候,平时酒店人员完全足够应对正常的客流量,但大年初二,很多员工还在轮休,随着入住率爆发式增长,人手远远不够,

稿件统筹/记者 杨建波