

宁波烧肉圈“新玩家”

如何突围？

首店探新

在宁波餐饮市场，烧肉品类竞争日趋白热化。然而，位于天一商圈的“旧柴烧肉”却逆势而上，开业半年便稳居大众点评宁波烧肉热门榜前列，日均翻台率超6次。

这家门店如何在“红海”中突围？



烤肉

家电即将全线涨价？

记者实探：刚需可尽早入手

近期，“4月起家电全线涨价”的消息在网络上持续发酵。宁波市场情况如何？

记者近日走访宁波多家家电卖场了解到，4月下旬，部分传统家电将上调价格，涨幅10%至20%。

传统家电成涨价主力

4月正值春季家装旺季，宁波家电市场迎来一波“涨价潮”。

记者走访宁波多家家电卖场了解到，此次涨价涉及的品类主要集中在传统家电领域，厨电、冰洗、空调、彩电等，涨幅有所差异。

“最近确实收到多个厂家的调价通知，预计将于4月19日开始上调价格。这一轮主要涉及厨电、彩电、空调等传统大家电品类，起步涨幅10%，部分机型可能达20%。”苏宁易购宁波地区市场总监王强向记者证实了涨价消息。

以空调为例，美的、海尔等品牌已明确4月中旬起上调价格，不同机型会有所差异。

“平均每台贵200元至300元。空调受原材料影响很大，部分机型涨幅可能比较明显。”宁波家电卖场一位工作人员告诉记者。

三星工作人员也给出类似说法：“虽然目前还没收到正式文件，但内部已经传达了消息，我们的彩电产品在4月中下旬会上调价格。”

与此同时，记者注意到，不少品牌已经开始减少促销活动力度，原本满减、送赠品等优惠政策正在逐步收紧。

有人果断下单，有人选择观望

面对“一片涨声”，消费市场反应也出现分化。

在彩电区，带着装修图纸来的赵先生在得知一款85英寸电视即将涨价后当场刷了卡，“算下来能省1000多元，硬装结束后马上就要用了，不再等了。”

而在厨电专区，打算更新烟灶的刘阿姨则显得从容许多，“年年都说原材料涨价，但‘6·18’‘双11’活动力度还是很大，我再看看，不着急。”

本轮家电涨价潮并非空穴来风。多家行业分析指出，铜、铝、原油等原材料价格持续走高是推高制造成本的核心因素。

“厨电、空调等产品生产所需的铜、不锈钢等原材料价格近期持续上涨，彩电、电脑、手机等产品则受到芯片价格上涨影响。原材料价格全面上涨，直接传导至终端产品，加上运输成本增加，企业不得不通过调价来缓解压力。”王强分析道。

从“价格战”到“涨价潮”，家电行业正在经历一轮调整。对于宁波消费者而言，如果近期有购置家电的刚需，4月中下旬涨价前或许是一个时间窗口。而对于整个市场，如何平衡成本压力与消费需求，将是企业和渠道共同面临的课题。

记者 史妮超 文/摄



市民在选购家电。

1 从“强制帮烤”到“等位体验”

走进“旧柴烧肉”，记者最直观的感受是“松弛感”，不同于传统烤肉店顾客自己动手的忙碌，这里推行的“全程帮烤”服务，让食客彻底解放双手。

“每桌都有专门的帮烤服务，哪怕高峰期也不会降低标准。我们甚至设置了部分区域作为强制帮烤区。在就餐设计上，我们将每桌的烤肉区与就餐区进行了分离，在帮烤过程中，食客能更多专注于交流与品尝食物，增加社交互动与松

弛感。同时，帮烤服务也能保证肉品的烤制效果和出品稳定。”品牌主理人林涛说。

为了化解长时间排队可能引发的情绪，该店在进门处的等位体验设计上也不乏心思。“进门区域大概有15平方米左右的面积，我们设计成了专属室内等位区，作为体验延伸部分。冬可围炉烤火，夏可遮荫避雨，缓解顾客的等待焦虑。我们愿意为此减少餐位面积。细节服务，是我们谋求长远发展必须夯实的基础。”林涛坦言。

2 为一套“高损耗”品控标准买单

顾客愿意排队两小时只为一口肉，老顾客复购率常年居高不下……当各大连锁烤肉品牌以标准化模式攻城略地时，“旧柴烧肉”却凭借对品质的执着讲了一个差异化的“新故事”。

面对行业普遍存在的“品控波动”痛点，“旧柴烤肉”选择与上游牧场进行深度绑定。

记者在店内透明展示柜看到，每块肉品都标注着产地、品种、到点日期等信息。

林涛介绍，为了守住“肉品”这一生命线，“旧柴烤肉”建立了一套十分严格的品控体系：门店与牧场建立长期合作，牧场根据门店需求，提供定制化养殖方案，确保肉品品质。

“执行这一套流程，即使意味着更高的损耗成本，也必须坚持。”林涛强调，后续经过相关培训的服务员进行标准化“帮烤”，也是为了确保食材能最大程度发挥本味。

3 从“单品竞争”到“系统竞争”

在产品研发上，“旧柴烧肉”跳出传统的烤肉框架，深度融合宁波本土食材，敏锐地转向“在地化融合”。

“我们发现，宁波食客对海鲜的接受度和期待值非常高。”为此，团队定期前往象山、舟山等渔港寻鲜，将芥末海螺、麻辣鲜蛤等本土风味巧妙融入烧肉菜单，打造出独特的“宁波烧肉”风味组合。

“我们坚持‘一期一时’，菜单随四季更迭，呈现宁波当下最新鲜的风物。”林涛表示。

这种贯穿产品与空间的本土叙事，让“旧柴烤肉”在千店一面的市场中建立了鲜明的辨识度。

在空间设计上，“旧柴烤肉”没有追求网红风格，而是与景德镇设计事务所合作，每个细节

都围绕“松弛感”和“在地化”设计，从象山、宁海、奉化等宁波周边老村落搜罗来旧木梁、老石磨、石刻画等老物件，店内处处透着宁波本土的烟火气。

在消费升级的背景下，烧肉行业正从“单品竞争”转向“系统竞争”。

餐饮行业观察人士指出，当下消费者选择一家餐厅，口味仅是起点，能否将稳定的产品品质、独特的文化叙事、舒适松弛的社交氛围以及深入细节的服务整合为一套连贯的系统体验，正成为品牌建立“护城河”的关键。未来，随着更多品牌加入，宁波烧肉市场或将迎来新一轮的品质升级。

记者 史妮超 文/摄