

肉夹馍降价背后的“生意经”

记者 滕静

38岁的王军怎么也没想到，因为自己一个小小的举动，竟然成为街头巷尾热议的话题。

7月1日，安康中心城区陵园路口口香肉夹馍店重新标价：肉夹馍4元（堂食）。在肉夹馍市场价6元基础上降价2元，一时间食客盈门。

“口香肉夹馍只要4元钱，是搞促销吸引顾客吧。”面对当时的疑问，口香肉夹馍店店主王军说，降价主要原因是猪肉价格降了，自己根据市场价格作出调整，回馈新老顾客。他还表示，后期猪肉价格回升，肉夹馍价格也会稍稍上调，但不会太高。

做餐饮十几年，王军经历了猪肉价格的多次涨幅，曾经最高时卖到35元每斤。随着猪肉价格上涨，王军所经营的肉夹馍店也从2007年一块五毛钱涨到后来两块、三块……最高时六块钱。

今年6月，王军和朋友聚会，聊起猪肉价格下跌的事。“不管什么时候，老百姓最关心的还是柴米油盐，与自己生活息息相关的的生活物资。”王军说，猪肉价从30元左右降至10元左右，大家可以大口吃肉了，不能让自己的顾客也享受到降价带来的“福利”呢？

2007年王军在大桥路一间10平方米左右的店铺经营肉夹馍店，后来在窄小的店里摆了排桌子，又增加了酸菜米线，食客可带走也可进店食用，一个肉夹馍一碗米线，口味好，份量足，很快赢得了食客好评，周围上班族和居民很多成为这里的回头客。

和朋友聊天时，王军围绕这件事不断思考。想起顾客很多都是年轻上班族，这次猪肉降价，再把肉夹馍价格也降下来，不仅能减轻食客的经济负担，还可以赢得更多顾客。

回家后，王军立刻和妻子商量，在保证利润、质量的前提下，将肉夹馍降价至4元。

说起妻子，王军满脸愧疚。从开始经营餐饮生意，妻子就在店里负责打馍馍，每天在炉子边一站就是一上午，冬天还好，夏天炉子旁的温度

高达四十度。中午，还要把空出来的酸菜缸抬到后厨清洗干净，泡上新鲜的菜。“一直以来店里所用酸菜都是自己腌制，腌酸菜又是个讲究活，腌制器具不能沾半点油，否则会影响口感。”王军说，“这些工作都是日复一日年复一年的操作，虽然很辛苦，但她从没抱怨过。”

7月1日，王军正式调整了肉夹馍价格，并贴出新的价格表。谁知，刚刚几天，外界各种声音就扑面而来。“不就是想成为网红，做秀嘛。”“肉夹馍卖得这么便宜，该不会肉有问题吧。”

“价格降下来，对顾客确实有好处，但必定会影响店里收入利润，很多人会想这样做生意图啥。”王军没有过多理会这些声音。特别熟的老顾客进店了啥也不说，冲着王军笑，同时伸出了大拇指。

虽然降价到4元，王军规定必须在店食用，保证食客自用。“有的顾客听说降价，来店里一次性打包一二十个肉夹馍。”王军说，自己的肉夹馍店每天销售所需肉品也就一百来斤，大家都这样消费，就很难保证更多顾客进店享受到优惠了。

也有食客吃完后扫码付钱，习惯性按原价付款，王军收到后笑着提醒，“看看新贴的价格表。”接着就把多出的钱退还了。

降价后食客增加，销售量增加，但是纯利润算下来却和之前基本相等。“把你忙成这样了又为啥？”顾客不解地问。

“我和顾客之间，因食品联系在一起，食品使得我们之间有了情感。”王军说，因为吃惯了自己店里的肉夹馍和米线，有些铁杆老顾客一直跟着店子走，店子搬到哪儿他们就吃到哪儿。

几年前，口香肉夹馍店更换至现在的新址，店铺面积扩大到20多平方米，王军踌躇满志准备大干一番。经营范围也从早餐米线肉夹馍，增加了简式午餐。经营了一段时间，发现因增加中餐反而影响早餐食材准备不及时，顾客有所下降。“做事情不能贪多。”王军总结了经



验，一次就做一件事，做好做精。

要做好做精，就要形成自己独特的餐饮特色。王军决定只做早餐后，在原有早餐基础上，不断创新改进食品加工制作方法。“有人说降价销售是一种经营方式，那么你想，如果食品不能让消费者感兴趣，那么顾客也只是进一次门。要让进店顾客成为回头客，不是仅凭降价就能解决的。”

好的经营理念可以为餐饮业锦上添花，但是要想得到认可、赢得声誉和回头客，还得在口味和

质量上下功夫，通过顾客口碑相传，赢得好口碑。

为了让食客放心食用肉夹馍，也为了消除有些食客对肉夹馍降价后肉品原材料质量存在的疑虑，王军在店里醒目位置，张贴着每次购买猪肉的“动物检疫合格证明”和“肉品品质检验合格证”。



经济特刊



微信扫描二维码
关注安康日报公众平台

2021年8月9日 星期一
第23期(总第795期) 5版

经济特刊编辑部

主 编 陈 俊
执行主编 来庆琳
电 话 3268512
邮 箱 akjtk @163.com

上半年网上什么热销？

商务大数据显示消费升级势头不减

新华社记者 于佳欣

今年上半年，全国网上零售额达6.11万亿元，同比增长23.2%，网络零售市场量质齐升，持续向好。哪些商品和服务网上走俏？商务部近日发布的大数据告诉我们答案，且再次印证消费升级趋势，升级势头不减。

国家统计局数据显示，上半年，我国实物商品网上零售额5.03万亿元，同比增长18.7%，两年平均增长16.5%，占社会消费品零售总额的比重为23.7%，这一数据较年初提升3个百分点，对社会消费品零售总额增长贡献率达20%。

根据商务大数据监测，上半年全国网络零售市场主要呈现以下特点——

消费升级势头不减。健康消费日益走红，游泳、足球、瑜伽等相关体育用品销售额同比分别增长128.9%、106.2%、55.1%。“新国潮”热度提升，有关电商平台“618”促销活动期间，国产品牌销售额占

比超过70%。

在线服务消费持续复苏。在线餐饮消费回暖，销售额同比增长48.2%，其中到店餐饮同比增长93.1%。在线旅游销售额同比增长71.6%。

西部地区增长较快。上半年，西部地区网上零售额同比增长32.1%，增速连续5个月快于全国；中部、东部和东北地区网上零售额同比分别增长21.5%、20.3%和13.0%。

农村电商较快发展。上半年全国农村网络零售额达9549.3亿元，同比增长21.6%；其中，农村实物商品网络零售额8663.1亿元，同比增长21.0%。农产品上行持续恢复，全国农产品网络零售额达2088.2亿元。

跨境电商势头强劲。据海关总署统计，上半年跨境电商进出口额达8867亿元，同比增长28.6%。其中，出口6036亿元，增长44.1%；进口2831亿元，增长4.6%。商务大数据对重点跨境电商进口平台监测显示，原产自日本、美国、韩国的商品进口额排名前三。

商务大数据还显示，直播电商、反向定制、即时配送等新模式发展势头良好，多层次、个性化的消费需求得到满足。



白河石榴花开引来专家



本报讯（通讯员 曾敏）“要加强夏季树体管理，疏除过密新梢，充分利用阴雨天晴间，有针对性喷施叶面肥，预防石榴干腐病、软腐病等。”不久前，陕西省石榴现代农业产业技术体系专家郭晓成一行深入白河县城关镇胜利村，调研指导当地软籽石榴产业。

在城关镇汉水边城林果产业园区，郭晓成一行认真听取了企业负责人产业介绍，仔细查看了软籽石榴的长势情况，并结合该村地域农

业生产环境特点，对软籽石榴种植技术、定型修剪、花期管理、病虫害防治等进行深入指导。同时，就软籽石榴的种植历史、生长期、技术应用等进行调研。

调研组认为，白河县依山傍水，汉江起到了很好控温调节作用，拥有良好的气候、土壤、光照、水源等种植条件。石榴是集经济、生态、文化、社会效益、营养、观赏、药用、保健功能于一身的优良果树，在我省具有悠久历史和文化传

承价值，市场前景广阔，竞争优势明显，全县要积极扩大软籽石榴种植规模，进一步延长产业链条，优化“互联网+果品”销售模式，不断推进白河软籽石榴产业健康发展，实现生态效益、社会效益、经济效益的共赢。下一步，将加大技术培训，服务优质水果生产基地建设，提升水果产品品质，进一步巩固脱贫攻坚成果，助推农民增收。

近年来，白河县切实履行“守护一江清水”使命，大力发展汉江特色林果产业，按照“一村一品”建设格局，以现代特色农业产业体系建设为主线，以推动农业增效、农民增收为重点，用

足土壤、气候等资源特点，改造老果园，引进新品种，厚植生态底色，释放生态红利，为农民持续增收带来希望。下一步，白河县将把持续壮大特色产业作为巩固脱贫攻坚成果，助力乡村振兴的治本之策，着力打造木瓜产业、特色林果等现代农业产业体系，不断夯实乡村振兴的产业基础。

据悉，汉水边城林果产业园区以种植软籽石榴、纽荷尔脐橙、大樱桃、枇杷、冬桃等为主，现栽植赣南橙、软籽石榴、大樱桃等林果600余亩。园区将按照示范产业园、田园农乐园、农事体验园、休闲养生园四大板块，打造“风情田园世界、醉美胜利绿谷”的发展思路，推动白河林果产业发展，为乡村振兴奠定坚实基础。

“税”月无痕 不负韶华

——记紫阳县蒿坪税务分局张军

记者 孙妙鸿

神圣。”

起初，张军对母亲的话并没兴趣，在陪伴母亲期间，他又翻看了母亲的大量有关税收方面的书籍，税收的概念由原来的模糊渐渐变得清晰起来，于是，他依然决然选择了一生从税的道路。

1980年元月，张军母亲走完了她41年的人生路。同年五月，张军走进了紫阳税务局大门，被分配到双河税务所。

报到那天，张军清晨出发，肩背被褥，手提行李，在崇山峻岭中艰难穿行，直到晚上8点才来到双河税务所。一切安顿好后，张军才发现税务所的条件远比他想象的差得多。那里除了有家室的老税干和女同事有狭窄的单间外，其余人都挤在一间不足15平方米石瓦房的阁楼里，房顶很矮，矮的晚上睡觉只能猫着腰上床。张军回忆说：“当时住的房子夏天热得像蒸笼，冬天冷得像冰窟。”

初入农村，张军经历了蚊虫、虱子、跳蚤“三关”。白天，他奔走在乡村小道，晚上想好好休息一下，可是，一躺下蚊虫、虱子、跳蚤就来叮咬，让他一刻也不得安宁。还有，当时农村最普遍的皮肤传染病疥疮盛行，一旦染上痒痒难受，寝食难安。每每想到过去的工作经历，张军像倒豆子似的滔滔不绝，他说：“如果没有那段艰苦的岁月，磨练不了

我的坚强意志，更没有我始终不渝从税的信念。它教会了我脚踏实地做事，诚心诚意做人。”

扎根基层 绽放芳华

当时的双河税务所辖区线长面广，税源基础也非常薄弱，除了供销社唯一一户企业外，没有其他主体税源，全年税收任务主要靠农村屠宰税、茶叶、生漆等农副产品销售的产品税、临时经营、牲畜交易税，农村十大匠的其他工业税收和个体户的定额税等零散税收作支撑。为了完成税收任务，税务所采取干部包片制，即按公社划分，定岗定人定任务，月下乡24天，回到单位的第一件事就是向银行交款，向会计交票，必须票款相符，分文不差。

张军的片区是一个叫解放公社的地方，距税务所20多公里。这里交通闭塞，田垄劳作还停留在刀耕火种的时代，温饱一直困扰着这里的农民。这里山路弯弯，去每个村都需要爬坡下坎，有时明明隔山喊话都能听到，但要走到对面山头却要走上两个小时。走到了，还不一定能收到税。即便如此，张军依然同老税务人一起挨家问，到户查，翻山越岭，没日没夜行走在连鸡蛋都放不稳的山路上，只为不让税收流失。

有一次清收屠宰税，日近傍晚，张军走在一个山涧峡谷时，忽然听见远处传来猪的阵阵惨叫，闻声望去，料是山顶农户杀猪无疑，为收两块屠宰税，张军顾不上疲惫，掉头朝着山顶的方向奔去。一个多小时后终于到了山顶，来到了这家独门独户门前。这是个只有两间草房的农户，房屋低矮破旧，若不是门前悬挂的农具证明它

还有主人，倒让人觉得这是个早被人废弃的农舍。屋外没有人，张军环顾四周，没发现一丝杀猪的迹象，走进草房，见有两个人聊着什么，问清情况，原来猪的惨叫皆因割猪匠割猪。一块钱的劳务费，属于“临时经营”项目，按10%的税率，张军收了1毛钱的税款。现在回想起这次经历，张军总忍不住笑出声来。

大山里收税，张军每次出行都必须带着他的“三大宝”——皮包、手电筒、雨伞，皮包用来装税票，税务干部视税票为生命，生怕弄丢，有的税干睡觉的时候甚至将皮包放在枕头下边；手电筒方便夜间出行，紫阳山大人稀，税干下乡很少有准点回单位的；雨伞用处最大，雨天可以遮雨，路滑可以当拐杖，遇到野兽可以驱赶。不过，万一遇到蛇或马蜂，那就惨了。有一年夏天，张军在当时的万兴公社清收税收，太阳下连续走了几个小时的山路早已疲惫至极，便坐在一棵大树下稍作休息，谁知惊扰了树上马蜂，遭到蜂群围攻，张军略懂避蜂常识，把身子紧贴地上不动，尽管如此，头上还是被马蜂蛰了两下。由于天气炎热，毒针又得不到及时处理，蜂毒迅速扩散，四肢瞬间发麻，头晕目眩，眼睛都睁不开，并有种恶心想吐的反应。危急时刻，幸遇一个放羊的老人相救，及时为张军挤蜂毒，贴草药，并躲过一劫。

（下转八版）