

长沙这家老字号饭店把“社交”卖出名堂

不刻意“年轻化”，门店二楼工作日闲时利用率却提升了5倍以上，每月增收12万元左右

当老字号遇上“城市农家乐”，会碰撞出怎样的火花？

雨花区砂子塘街道，经营了二十一年的长沙老牌餐饮店新华楼（东塘店）给出了自己的答案：二楼对外营业区域，白天变身“城市农家乐”，每人每天80元，棋牌休闲一整天，还管中餐、晚餐。这看似不起眼的“小生意”，折射出一家老字号在存量时代的生存智慧。

分时经济 “退潮”时，用活饭店空间

工作日上午9点半，店里靠窗的八仙桌上，四位爹爹正搓着麻将；另一边，几位嬢嬢一边吃小吃一边唠家常；角落里，一位老先生独自品茶看报，面前放着一碗刚做好的刮凉粉。

“我最爱吃新华楼的招牌炸酱刀削面，我们在这里吃了大半辈子，现在退休了，天天来‘上班’。”74岁的周晨光笑着说。她家住附近的东塘街道牛婆塘社区，自从5月1日新华楼推出这项服务起，她就成了这里的“常驻居民”。

餐饮业有个“潮汐效应”——晚市座无虚席，工作日上下午却门庭冷落。二楼空间过去正是这样一片“潮汐退去后的沙滩”：受多重因素影响，自2024年下半年开始，该店的二楼就处于亏损经营状态，大量场地资源被浪费。

“我们一直在想，怎么把非高峰时段用起来。”长沙市新华楼餐饮有限公司党支部书记刘茹告诉记者，去年门店统计发现，工作日上午9点至11点半、下午2点至5点，二楼150多个餐位闲置率超过90%，“这不仅是空间浪费，更是品牌与周边居民之间的‘失联时间’。”

借鉴社区日间养老服务中心与本土茶楼的运营思路，“城市农家乐”应运而生。80元一天，包两顿正餐，居民可以在这里喝茶、聊天、下棋、唱歌、打麻将，想待多久待多久。

门店推出“城市农家乐”模式后，成功扭转了二楼持续亏损的局面，刘茹算了一笔账：推出该项服务后，二楼工作日闲时利用率从不足10%提升到60%以上，每月能为门店新增收入12万元左右。

这就是“分时经济”——同一空间在不同时段服务不同客群，实现资源利用最大化。老字号的空间不仅是“交易场”，更可以成为“时间的容器”，承载起邻里街坊的日常慢生活。



新华楼的招牌菜品。

老店新模式 售卖“可负担的体面社交”

“为什么要来这里？在家看电视也是看，在这还能有人说话。”68岁的王秀英说出了很多老人的心里话。

她算了一下账：老两口在家做饭，买菜择菜洗菜，吃完收拾干净，半天就过去了。“80块钱，不用买菜不用洗碗，吃完嘴巴一抹，我们玩我们的。”更让她看重的是，“新华楼我们信得过，食材有保障，碗筷都干净，不像外面那些小地方。”

这正是老字号最宝贵的隐性资产——二十一年积累下来的信任。“‘新华楼’三个字，对我们这个年纪的人来说，就是品质的保证。”周晨光说道。记者注意到，二楼的服务员叫得出大多数常客的姓氏，知道谁爱喝浓茶、谁血糖高不能多吃甜食。

这里售卖的不只是餐饮，更是一种“可负担的体面社交”。对于退休老人而言，这里提供了维持社会连接、获得情感慰藉的场所。某种程度上，这已是社区养老服务的市场化补充。

砂子塘街道办事处一位工作人员告诉记者：“我们持续关注这一创新模式，门店食品安全、场地安防规范到位，收费亲民合理，深受辖区老年居民认可，客观上分担了部分社区日间照料的服务职能。对于企业自发探索的便民经营模式，我们十分支持。”

沉浸式体验 从饭店到“城市会客厅”

更耐人寻味的变化，发生在游客身上。

端午假期间，从广州来长沙旅游的“95后”陈曦和同伴走进新华楼二楼，原计划“打卡”一碗刀削面就走，却被眼前的景象吸引。“我们看到一屋子本地爷爷奶奶，打牌的打牌、喝茶的喝茶，特别有生活气息。”她试探性地问一位嬢嬢能不能拼桌，老人不仅欣然同意，还热情安利了美食吃法，说是“臭豆腐是必点”，“龙脂猪血一定要淋麻油”。

这顿饭吃了一个多小时。“比逛网红景点有意思多了。”陈曦说，“感觉自己不是在旅游，是在走亲戚。”这就是现代城市旅游正在发生的深刻变化——从“景区打卡”走向“生活沉浸”。

新华楼的二楼提供了一个“主客共享”的空间。本地人与游客在同一张桌前平等交流。不少游客在社交平台分享独特体验，小红书上有网友评价：“新华楼二楼才是长沙隐藏副本，80块钱就能体验一场沉浸式戏剧，演员是爹爹嬢嬢，剧本是长沙生活。”

近年来，老字号处境分化明显。有的成功“破圈”，成为网红品牌，更多的则面临客群老化、经营乏力的困境。常见的转型路径是“年轻化”——换装修、请代言、做联名、玩社交媒体。

新华楼却走了另一条路：不刻意讨好年轻人，而是深耕邻里存量。“年轻人当然重要，但不能因此丢掉我们周边的街坊。”刘茹说，“我们想得很朴实——老街坊高兴了，晚上自然带儿孙来吃。这份邻里口碑沉淀的客源，远比商业广告投放来得稳固长效。”（飞梦雨花）



新华楼的选菜档口。组图/飞梦雨花

岳阳烧烤学院二期有啥新变化

6月5日，岳阳烧烤学院第二期正式开班。很多人都在问：烧烤学院还能延续首期的热度吗？比起热度，更值得关注的是这次悄悄做的几个改变。

调整开班人数和课程设置

岳阳烧烤学院首期30个名额，4000多人报名，录取率不足1%。

首期班结业后，学院做了一次复盘。岳阳烧烤学院执行副院长乔彬彬透露，首期30个名额并不是按报名顺序录取的——“我们从年龄、学历、技能水平等7个维度做了筛选，有意让班级构成尽量复杂。”这其实是一场测试：结构跨度这么大的一班人，掌握程度会不会因为基础不同拉出明显差距？结业评估显示，差异并不大。只要肯练，都能上手。于是，第二期做了两个关键调整。

第一个调整：不筛了。既然复杂构成不影响教学效果，就没必要再人为筛选。第二期，就按报名顺序录取，名额从30人扩到60人，让更多想学的人进来。

第二个调整：课程更务实了。首期安排学员晚上跟店实习，但问题很快暴露——学员刚学没几天，门店不敢让他们上烤炉，效果有限。第二期改了：压缩跟店时间，拿出约15个晚上让学员在校集中练习手法。实操课也不再按“菜品”教，改为按“食材类别”分牛肉、羊肉、鸡肉、猪肉分别培训。用乔彬彬的话说，“这样学员更能摸透不同肉类的特性，以后自己会变通”。

烧烤学院第二期学员依然来自全国

各地，湖北的陈先生之前在国外从事建筑行业，这次特地回国来岳阳学烧烤，并计划在武汉或咸宁开一家烧烤店。为什么选岳阳？“距湖北近，个把小时高铁就到了。关键是听说这个培训班是正规教学，不是私人收徒。”

教出徒弟，会“饿死师傅”吗

首期培训班的30名学员中，8人通过学院推荐，到长沙、广东及岳阳本地的烧烤门店就业。有人回老家从夜市摆摊起步，有人回到自家门店升级经营。

学院的就业对接还在持续扩大。乔彬彬介绍，目前天津等地也有门店在对接，希望输送学员过去就业。更远的是越南，当地一位经营烧烤门店的老板，直接委派了一名员工过来定向学习，学完再回去上岗。除了推荐就业，学院还有一套创业扶持政策。“学员结业之后，如果想留在岳阳自己干，我们烧烤学院就有门店资源，直接给店铺，免一年租金。”乔彬彬说。

有人担心：教会徒弟手艺，会不会饿死师傅？实训老师朱志龙是岳阳本地品牌“朱火火烤铺”的创始人，在烧烤学院负责教授铁板工艺，从切肉、调味、穿串、腌制到上烤架，整套流程从头带到尾。他的回答很直接：“手艺不会因为多了一个徒弟就贬值，反而会因为整个行业的发展壮大而增值。”

据统计，学院成立以来，岳阳城市曝光度较此前增长了超300%。一条街的热闹，正慢慢扩散成整座城市的烟火气。

（岳阳发布）