



傍晚7点的太原街头，夕阳刚给楼宇镀上金边，山西大酒店门前的便民服务摊点已像被点燃的篝火——戴着厨师帽的师傅忙着将刚出锅的蒜蓉小龙虾打包，排队的市民举着手机拍个不停；穿制服的服务员正给孩子递上鲜榨的果汁，红色条幅上“鲜料现烹烟火暖 推门即享便民餐”的字样，在暮色里愈发鲜活。

这场由星级酒店掀起的“摆摊热”，正悄悄改写着太原的市井图谱。从山西大酒店的红烧肉到兰博泰尔酒店的卤味，再到西山大厦的早点，曾经藏在水晶灯下的精致味道，如今沿着街道的烟火气，走进了市民的日常餐桌。



市民在兰博泰尔酒店门前选购

把“星级厨房”搬到家门口

省城多家酒店探索品质化便民餐饮服务新业态

从宴会厅到马路边

“师傅，两条小黄鱼加一个烧肘子。”市民高先生踮脚朝餐车前喊，手里的购物袋已经装了半袋油爆大虾。穿白大褂的厨师长应和着，把食品装进打包盒：“好嘞，一共88元。”这一幕发生在山西大酒店门口的遮阳棚下，十多道热菜在保温台上排成一行，最抢手的现熬小黄鱼刚摆出来，就被熟客抢购一空。

谁能想到，酒店前这一溜毗邻马路的闲置角落，如今每到饭点，穿西装的大堂经理会戴着一次性手套给顾客切卤味，厨师们系着围裙边介绍菜品边打包——这些往日里在宴会厅的从业者，现在对“哪个时段的过油肉最抢手”“打包时要多套一个塑料袋防冻”了如指掌。

“从华丽的大厅到这里，就差50米，价格降了好几成。”山西大酒店工作人员任姝婷指着餐车旁的价目表，像一串亲民的密码：红烧狮子头3元一只、卤鸭头9元一个、椒麻捞猪肝15元一份，和菜市场的熟食摊几乎持平。

这样的亲民价格并非简单降价。任姝婷算了笔账：省去包厢服务费、摆盘装饰和餐具损耗，再加上现做现卖零库存，最终实现“五星级食材、便民价消费”。就像那道让市民王倩念念不忘的红烧肉，10块肉装一盒卖30元，“在酒店点一份要88元，这量够全家吃两顿，肉质还一样好。”王倩说这话时，正举着手机给刚出炉的红烧肉拍照，准备发到朋友圈分享。

兰博泰尔酒店的摊位前，这种“性价比魔力”更明显。手工包子的蒸笼腾着白雾，餐饮部经理被围在中间打包：“酱肉包3元一个，素馅包2元，一会儿就卖空了。”现在师傅们下午3点就开始揉面，上千个包子仍不够卖，有市民专门从杏花岭区开车来抢购，“就信他们的用料，馅里的酱肉是现卤的，素馅里的韭菜也很鲜。”一位拎着十来个包子的阿姨说。

从“等客来”到“找客去”

兰博泰尔酒店门口便民服务摊点的营业时间又增加了——原本只有傍晚才出摊，现在中午也在售卖。“前阵子有上班族大中午跑来问‘能不能中午也卖’，既然顾客有需求，我们就开干，试了几天还挺火。”酒店服务人员笑着说。现在午间的便民摊点前，穿工装的年轻人排着队，手里攥着刚从便利店买的饮料，眼睛选着心仪的菜。

西山大厦幸福里餐厅的早市更像场“烟火修行”。每天清晨5点，厨师们就开始熬头脑、蒸虾饺，6点刚过，穿睡衣的老人、背书包的学生、系领带的上班族就开始陆续前来就餐。“以前做早茶是给住店客人准备的，现在得考虑老街坊的口味。”餐厅经理说，他们把广式虾饺的皮做薄了些，老豆腐的卤汁做得更清淡入味些，“这样老人孩子吃得更方便可口些。”

“不是降低标准，是换种方式坚守标准。”山西大酒店的任姝婷介绍，“后厨的消毒流程、厨师的健康证，一样都不能少。”在摆摊前，厨师长专门开了会：“哪怕是摆摊，刀工也得像在宴会厅一样讲究。”

从“尝鲜”到“常来”

“明天还能做卤鸡爪吗？”有市民问。任姝婷当场和厨师商量，承诺第二天就把卤鸡爪摆上摊。“刚开始打算菜单几天一换，现在每天都有调整，顾客的建议就是最好的灵感。”

这样的互动正在太原的星级酒店摊位上频繁发生。根据顾客提出的中午时间紧，盒饭更方便些，山西大酒店随即推出了15元到35元不等的盒饭午餐，荤素搭配，好吃不贵；兰博泰尔酒店根据上班族的需求，午餐推出的主食花样更多些，让上班族吃饱吃好；西山大厦的早市为老年人着想，常年推出头脑套餐和各类面食，成了附近老人的固定选择。

信任是最好的粘合剂。老程住在万柏林区，每次专

门跑到兰博泰尔酒店来买卤味和熟肉，这次又买走5盒大骨头：“知道他们后厨的卫生标准，比在其他摊位上买更放心。”更意外的是回头客里的年轻人，他们抱着“打卡”心态来，最后却成了常客——“95后”白领林昌辉算过一笔账：“点外卖两荤一素要近50元，这里25元能买到星级酒店的菜，还不用等配送。”

暑期的高温让这种信任更加牢固。70岁的王梅花阿姨不再顶着烈日去菜市场，而是每天下午来山西大酒店的摊位转一圈：“买回去的菜全是熟食或是刚做好的半成品，做着省心吃着舒心。”她的孙女最爱这里的蛋挞和果汁，“比蛋糕店的用料实在，孩子吃着放心。”

烟火气里的转型启示

这场由星级酒店掀起的“烟火探索”，或许不止于摆摊本身。他们不用像小摊贩那样担心客源，几十年积累的口碑就是最好的招牌；也不用为食材渠道发愁，批量采购的优势能压低成本。更重要的是品控体系——从冷链溯源的排骨到当天现摘的蔬菜，从厨师的健康证到餐具的消毒记录，这些藏在细节里的标准，成了“摆摊经济”里的隐形竞争力。

傍晚7点的山西大酒店门前，卤锅的热气混着晚风飘向街道。大厨刚把最后一份过油肉装进打包盒，任

姝婷在清点当日收入，账本上的数字比昨天又多了两页。欢脱的孩子举着鲜花饼跑过，拎着菜的老人笑着道别，餐车的灯光在暮色里亮起来，像一颗刚被点燃的星星。

当水晶灯下的精致走进市井，当标准化的品质融入日常，太原的街头不仅多了些诱人的香气，更生长出一种新的可能——在这里，高端与亲民不再对立，品质与实惠可以共存，而那些热气腾腾的饭菜里，藏着的正是一座城市鲜活生动的烟火人间。

记者 张秀丽 文/摄



山西大酒店的鲜榨果汁受欢迎



美味西点

