编辑:何婷 大湘菜报
2026年6月9日 星期二

编者按

当前,长沙餐饮江湖洗牌加速,新品牌层出不穷,也有不少门店昙花一现。相比之下,那些能穿越周期、屹立十年乃至二十年之久的老店,其背后的经营智慧更显珍贵。与此同时,湖南省正大力推进“减盐减油”专项行动,推动健康湘菜升级。老字号门店如何在传承与创新、美味与健康间找到平衡,成为行业关注的重点。近期,《大湘菜报》推出《穿越周期·回味经典》系列报道,持续走进长沙及周边地区那些深耕多年的湘菜老品牌与地标店,探寻它们“长红”背后的秘密。

■文/张贝

穿越周期·回味经典

兴汉食府:22年湘菜老店的“变”与“不变”

位于长沙开福区蔡锷北路的兴汉食府,是一家已经营22年的地标老店。从2004年开业至今,它见证了周边社区变迁与消费市场更迭,自身也经历了品牌定位升级与菜品风格调整的周期跌宕。本期,记者对话兴汉食府创始人王批林,探寻这家老店在时代变局中,如何通过“变”与“不变”的哲学,守住一方天地。

品牌之道:以定位升级,迎消费新需

开业之初,兴汉食府以“老百姓的食府”为定位,凭借人均30元的高性价比和极致的出餐效率,迅速成为区域流量王。“从2004年到2018年,排长队是这里的常态。”王批林回忆道。

然而,随着餐饮赛道拥挤加剧,2018年后,门店客流遭遇瓶颈。王批林敏锐察觉到市场需求已发生根本改变,新一代消费者不再仅仅满足于“吃饱”,转而追求环境体验、视觉美感与情绪价值。加之周边写字楼与商业体的崛起,轻商务与家庭品质聚餐需求日益凸显。

经过几年的观察与沉淀,王批林对“品质餐饮消费”有了全新的理解与认知。2023年,王批林果断对门店进行“外科手术式”改造:缩减大厅面积,增设10个包厢,将品牌定位升级为“可以宴客的家常菜”,打造庭院式私密氛围。这一举措让门店精准切入轻商务宴请赛道,既留住了老街坊,又拿下了商务客,在消费疲软的大环境下稳住了基本盘。

产品之魂:以匠心守味,做健康湘菜

如果说“变”是应对市场的策略,那么“守”则是兴汉食府的根基。在食材上,兴汉食府始终坚持土货鲜料、现点现做,牛蛙、鳝鱼、鱼头、水鱼等均鲜活现烹,新鲜品质一目了然。

面对全省推行的“减盐减油”行动,兴汉食府并未因此牺牲风味,而是通过提升食材等级来实现健康升级。以小炒黄牛肉为例,餐厅精选牛脊背上的吊龙肉,摒弃传统色拉油,改用更健康的茶油猛火快炒。肉质本身的鲜美叠加茶油的清香,在保留锅气的同时,大大降低了对重油重盐的依赖。

其镇店招牌“金牌手撕鸭”,更是火了22年的经典菜品。独家配方先卤后炸,外酥里嫩、焦香回甘,从早年日销上百只、食客跨省打包,到如今依然是桌桌必点,始终是老客心中不可替代的味道。

“做餐饮,事实上就是个卖菜的。”在王批林看来,餐饮的核心永远是产品,健康与美味从不矛盾,烟火气与高品质也能兼容。

文化之根:以长期主义,暖人心岁月

团队稳定,是老店最坚实的底气。店内30多名员工中,不乏相伴十五六年的老伙计,更有坚守20余年直至退休的前辈。从17岁入行、服务15年的经理高雅丽,到39岁从工厂转行、十年成长为门店骨干的赖令芳,员工在这里找到了归属感,这份温暖也化作有温度的服务,回馈给每一位食客。

“那时候叫我小王,现在叫我老王。”王批林笑着说道。许多老顾客小时候被父母牵着进门,如今又抱着孩子光顾。称呼的改变,折射的是时间的厚度。

从顺势而为的定位调整,到坚守本味的食材匠心,再到温暖绵长的人文坚守,兴汉食府用22年时光印证,餐饮行业没有永恒的爆款,只有长久的真心。坚持长期主义,守住品质与温情,或许就是一家老店穿越周期最朴素、也最有力的生存密码。

【老店经典菜推荐】

金牌手撕鸭:

作为兴汉食府传承22年的镇店招牌,这道菜选用养殖一年以上的生态老水鸭,搭配传承多年的秘制卤水与自制辣椒面,经传统工艺现卤现炸。成品外酥内嫩、卤香浓郁,焦香中带着淡淡回甘,是老食客每次到店必点的经典味道。

兴汉一品鸡:

取一年半以上的散养清远鸡,配以猪脚垫底,加入秘制酱料与啤酒,在砂锅中慢煲两小时以上。鸡肉细腻滑嫩,猪脚胶质完全融入汤汁,入口即化,满口留香。虫草花与枸杞的加入,为浓郁增添一丝清润,宴客家常皆相宜。