

盐城街头自助糖水铺「信任」有点甜

□记者 周创 文/图

“老板很忙,要喝啥子自己拿”“新鲜熬煮,自助6元/杯”“自主选购、自助打包、自觉付款”……12月23日,记者来到盐南高新区魔力月光广场的自助糖水奶茶工厂店,抬头便看到醒目的招牌和标语。

无人自助糖水铺究竟有何特殊之处?在此消费又有怎样的体验?

糖水奶茶工厂 24H自助



“被信任的感觉真好”

与同一条街上的其他饮品店截然不同,这家店自助糖水铺里没有穿着制服的员工忙碌的身影,也没有制茶机器的喧嚣。店内展示区仅摆放着两台冰柜,旁边架子上整齐地放置着吸管、包装袋,供顾客自取自用。不时有路人好奇地踏入店内,有的人在环顾四周后离开,有的人兴致勃勃地打开冰柜,挑选自己心仪的饮品。

“木瓜银耳、红糖酒酿、桂花马蹄爽……”自助糖水铺面积虽不大,但销售的糖水种类却不少。面对着冰柜里整齐摆放的10余款饮品,就读于盐城幼儿师范高等专科学校的小赵和室友

不禁陷入了“选择困难”。与传统的“先扫码开柜,拿货后自动结账”的自动售货机形式不同,这家铺子里的冰柜并没有上锁,顾客可以直接取出饮品细看。每款饮品的盖子上都贴着小标签,上面清晰地标注了产品的配料表和生产日期等信息。

小赵最终选购了一杯阿华田可可,并通过店内的微波炉自助加热,微波炉上也细心地标有推荐加热时间。在等待加热完成的过程中,她掏出手机,扫码完成了支付。“这种全程自助的消费体验很棒。”小赵对记者感叹,“被商家信任的感觉真的很好。”

双向奔赴的信任

6元一杯的低价糖水吸引了很多顾客,但也让部分人心生疑虑,“这么低的价格,品质有保障吗?”这是不少消费者的心声。

该糖水铺店主耿先生告诉记者,他曾在南京奶茶行业摸爬滚打十年,今年选择回到盐城老家创业。在传统饮品店,每一杯奶茶都需要接单后现做,从调配茶底到摇匀封杯,每一步都耗费着时间与精力。而制作糖水时是批量熬制,无论备餐多少所耗费的时间都相差不大,规模效应就是糖水饮品能将价格压低的关键。

糖水铺的饮品制作间就在店铺的后方,作为店里唯一一名员工,耿先生身兼数职,从制作饮品到补货、清洁,他都亲力亲为。相较于常规奶茶店三到四名店员的

配置,他的人力成本也低上不少。“新鲜是我的底线。”耿先生对记者表示,“所有的饮品都是当天现做的,虽然饮品的保质期有48小时,但店里每天中午都会更换昨天的商品。”

店铺的一角也安装了摄像头,在记者问及这是否是监控逃单现象时,耿先生表示,摄像头的作用更多是查看顾客是否需要帮助。“盐城人的素质还是比较高的,绝大多数顾客都是自觉付款,有的还会特地在摄像头下出示付款记录。”他说,“虽然确实有过逃单,但是并不多,在可以接受的损耗范围内。”店家对顾客放心,消费者也自觉回应了店家的信任,在无人自助糖水铺的背后,上演的正是一场诚信的双向奔赴。



诚信社会结出硕果

“无人自助糖水铺”的诞生,是长期构建诚信社会结出的硕果。从最初的自助售货机、超市自助结账机,到如今的无人便利店、自助糖水铺……从一台台机器到一家家店铺,“自助式”经营模式正向零售、餐饮、生活等诸多领域加速渗透。这背后,移动支付、人工智能、物联网等前沿科技的强力支撑固然重要,但更关键的是信用体系建设的不断完善以及群众信用消费习惯的日渐成熟。

促成大众养成消费习惯的因素,也不只是单纯群众素质的提升,更是创业者经营理念的提升。他们通过“无人自助”的经营模式,摆脱了传统店铺经营模式在空间或时间方面的束缚,但这绝非为了“躺平”式经营,而是主动从消费者体验出发作出的抉择。通过减少占地、降低人力成本,叠加“自助、自觉”新模式,“无人自助糖水铺”正以更亲民的姿态走入大众视线,为消费者带来全新的购物体验。

然而,这种新型商业模式在发展过程中也面临着诸多不确定性。一方面,前台“无人”的特性使其在开拓线上市场时略显乏力,难以像传统奶茶店那样通过外卖平台拓展业务;另一方面,自助糖水铺同样绕不开传统餐饮业中“租金”与“人流量”的博弈,人流量较好的商铺往往伴随着高昂的租金。如何找到“人流”和“租金”的最佳平衡点,正成为“无人自助糖水铺”能否走得更远的一大挑战。

