香港文匯報訊(記者 鄺慧敏)第 二屆「Taste of Hong Kong」日, 昨晚起一連4天於中環新海濱舉 行。今年共有16間食肆參加,共 提供58道菜式,當中6間更屬米 芝蓮星級食肆,並推出限量供應的 「原個椰皇花膠燉雞」及「蒜蓉芝 士焗乳龍」等菜式。場內多間食肆 表示,去年活動大受歡迎,適逢今 年天氣較好,相信營業額會不錯。 主辦單位表示,今年活動規模擴大 25%,預計4天活動吸引1.7萬人 入場,較去年增加2,000人。

 $16^{\text{間食肆之中,15}$  問為本地餐廳,當 $_{_{75}}$  問屬米芝蓮星級食肆,另有1

米芝蓮二星的本港食肆天龍軒再度參 加活動,並推出4款菜式,價錢由50元 至420元不等,包括每日限量供應200個 的「原個椰皇花膠燉雞」及新增紫薯口 味的「雙色水晶餅」。

#### 天龍軒「椰皇花膠雞」貴廿蚊

餐廳主廚劉秉雷表示,去年市民反應 熱烈,即使全程下雨亦很多人排隊: 「由頭忙到尾無停過」,而今年天氣預 計較好,故對生意額感到樂觀。

他續說,去年天氣較冷,熱食相對受 歡迎,今年遂推出花膠燉雞湯,但因運 輸問題,售價較餐廳貴20元。

另一間米芝蓮二星都爹利會館,4款菜 式價錢由50元至390元不等,其中「蒜 蓉芝士焗乳龍」每日限量供應240份。餐

# 中環美食節 50 蚊數星級菜

16食肆參展6間米芝蓮級 主辦擴規模料吸1.7萬客

天龍軒推出

4款菜式



■主辦單位表示,今年活動規模擴大25%,預計4天吸引1.7萬人入場,較去年增加

廳表示,去年生意不俗,入場人士平均 吃兩道菜,更賣出約300公斤的和牛粒, 故今年再度參與,並推出地道粵菜如燒 賣及斑球等。

餐廳不擔心市民消費審慎,認為市民 願意花錢吃好的食物,因此對生意額有

rent-Perrier 香檳吧,提供各款美酒,其 中「LaCuvee」更是首次在亞洲地區推 出。品牌經理 Thibault Jacquet 表示,香 港是打入亞洲市場的一個窗戶,且場內 有多間星級食肆,故選擇在香港推出新

該品牌香港代理商負責人表示,香港 有美食當然少不了美酒。場內設Lau- 是亞洲主要的美酒市場,且港人「識飲 1.7萬人次入場。

Thibault Jacquet表示,香港是打 入亞洲市場的一個窗戶

識食」,期望今年營業額按年上升

主辦單位IMG亞洲美食部總監Simon Wilson表示,今年活動規模擴大25%, 參與餐廳由上年13間增至16間,而近半 菜式價錢低於100元,市民能以負擔得起 的價格享受獨特美食,料4天活動共吸引



■都爹利會館4款菜式價錢由50元至390 劉國權 攝

## Taste of Hong Kong資料

日期 3月16日至19日

時間 17日、18日:中午12時30分至4時30分

晚上6時30分至10時

19日:中午12時30分至下午5時30分

地點 中環摩天輪旁新海濱

費用 平日一般門票:即場購買168元、網上訂票138元 周末一般門票:即場購買198元、網上訂票168元 (另設貴賓門票、家庭套票)

資料來源: Taste of Hong Kong 整理: 鄺慧敏

## 八珍美食車 試食甜醋蛋糕吸客



■在尖沙咀上班的劉小姐(左)及賴小姐(右) 梁祖彝 攝 購買蘿蔔糕及炒飯 ■「八珍美食車」昨開幕,伍尚鈞(右)期望能自負盈虧。

香港文匯報訊(記者何寶儀)美食車先導計劃

推出至今逾一個月,不少商戶均已「捐手爛腳」。

本地醬園「八珍」的美食車昨日在尖沙咀首度登

場,主打招牌菜「櫻花蝦豆豉醬炒飯」,另以中式

甜醋製的甜品提拉米蘇(Tiramisu)免費試食,日

限50份至100份。商務及經濟發展局局長蘇錦樑

到場視察時表示,美食車定價貼地,正觀察營運者

28元的蘿蔔糕外,更有甜醋浸鹹蛋薑、拌腸粉、

負責人找來西廚烹調出甜醋 Tiramisu,並即場

示範製作。Tiramisu每天製作50份至100份,暫

時免費派發。現場所見,美食車停泊在尖沙咀太

空館旁的空地,人流未算多,顧客毋須排隊輪

首位顧客、退休的陳氏夫婦以20元購買甜醋浸

鹹蛋薑,大讚「好味」,「鹹蛋起沙值得吃,價

錢也很合理。」陳太太認為「八珍美食車」甚有

本土特色,「八珍很多年歷史,醬料很有名,日

陳先生指出,美食車的意念好,相信食物有

保證,打響知名度,即使停泊位置較僻靜亦能

候,當中以招牌菜炒飯及蘿蔔糕較受歡迎。

的經營手法,並收集意見,改進計劃。

陳醋蘇打及黑糖薑汁。

後有機會會再光顧。」

70元。她們試食後指味道不錯,且價格相宜,平 日尖沙咀吃午飯亦要七八十元,「美食車不錯, 不用常常吃大商場連鎖店一式一樣的食物。|

## 流動小教室講醬料釀造

八珍董事經理伍尚鈞表示,家族85年來均做 醬園生意,首次涉足餐飲生意。對於華星冰室 未出車先退出,他指經營美食車是一個學習經 八珍美食車的小吃均以其自家生產的醬料烹 驗,預計每天有數千元至一萬元的生意額,冀 調。除了招牌菜48元的「櫻花蝦豆豉醬炒飯」及 能自負盈虧,「沒有想過賺大錢,長遠來説是 一個學習經驗。」

他續說,美食車並非只出售食物,車上更設 有「八珍小教室」,介紹各種醬料的釀造過 程,希望讓市民及旅客了解本地醬園文化,推 而廣之,成為一個景點。

他補充,美食車以80萬元打造,有多個環保 設計,車上亦選用較省電的進口炒飯機及扒 爐,並預留位置日後安置發電機及太陽能板, 「我肯定是最環保的一輛美食車。」

## 蘇錦樑讚創意應對景點劣勢

到場視察的蘇錦樑形容美食車具創意,食物的 定價貼地,不同的營運者的營銷策略有不同的效 果。他表示,得悉有營運者認為地點不好,但其 他的營運者去同一景點時,亦可透過不同策略增 尖沙咀上班族亦來光顧美食車,劉小姐及賴小 加銷量,當局收集意見並改良計劃,再研究增加 姐購買「櫻花蝦豆豉醬炒飯」及蘿蔔糕,共花約 營運期。





■甜醋蛋糕

## 「大師兄」一直蝕 憂生意再跌

美食車先導計劃試業一個月, 有參加者未開車先退出。主打美 式叉包的「大師兄」美食車負責

人昨日表示,開業至今累積蝕逾7萬元。以黯然銷魂 漢堡作主打的樺得園美食車負責人則表示,暫時能追 回成本,每天約有1,000元的盈利。

美食車「大師兄」先後在中環海濱、金紫荊廣場 及尖沙咀營業。

負責人表示,至今蝕本逾7萬元,在中環位置沒人 流損失慘重,「金紫荊廣場賺的錢也不夠中環蝕的 多,中環生意額僅金紫荊的三分之一。|鄰近的八珍 美食車昨日開業,他預期生意額將再跌30%,「人 流只有這麼多,餅卻只有這麼大。」

商務及經濟發展局局長蘇錦樑早前表示,有美食 車生意額不俗。「大師兄」負責人卻反駁指,港府未 有審視美食車的經營數據,不能作準,「政府拿華星 的美食車試下做,你叫他教我做,我不懂做生意。」

樺得園美食車的負責人昨日亦到尖沙咀巡視場 地。下周將遷至尖沙咀營業的他表示,其美食車暫時 能收回成本,中環海濱的每日成本約4,000元,生意 額約5,000元,「賺到份工資」,下周將推出新漢堡 及雪條吸客。 ■記者 何寶儀

## 海園夜場揭幕 VIP門票熱賣

港鐵南港島線啟用至今近4個月, 為區內帶來不少商機。海洋公園 决定斥資逾1,000萬元,打造為期 1個月的夜間美酒佳餚活動

[Chill Out @ The South] , 為夜場試水溫,並於昨日下午揭 幕,遊人能以168元購得夜場門 票及港鐵單程車票,更能於場內 享用特色雞尾酒或特飲一杯,另 設品酒課堂、雞尾酒製作、烹飪 示範等主題工作坊。海洋公園副 主席劉鳴煒表示,周五及周六的 VIP門票已接近售罄,期望活動 能吸引更多人到公園。

月17日至4月17日期間指定19 個日子舉行,並分為3個主題, 包括「清酒嚐味祭」(3月17日至 19日、24日至26日)、「Chill 爽 啤酒音樂夜 | (3月31日至4月4 餚薈」(4月13日至17日)。活動 於下午5時至晚上10時於海洋公 園內的海濱樂園舉行,分有普通 場,但需購買100元的代用幣。

木酒造」名品「十四代」系列 預期之內。

3,000元,場內則售2,580元,也 可以60元試飲20毫升。負責人 蔡定希表示,現時只有數十支存 貨,打算每日開一支作為試飲。 他認為是次活動主攻年輕休閒 客,加上攤檔之間距離較遠,相 信能聚集人群慢慢飲酒,有信心 可以回本。

#### 反應若佳 日後加推夜場

參展商之一霧峰農會酒莊負責 人表示,海洋公園下午5時也有 不少遊客在場,不擔心夜間活動 生意會差。他續説,今次帶來在 「Chill Out @ The South」由3 台灣釀製的「清酒初霧純米吟 釀」,它由日本當地食用米益全 精釀製而成,酒味帶甜及米香; 已預備30箱至40箱酒,但笑稱 「已有四五箱被人買下了」。

劉鳴煒表示,公園今年1月至 日、7日至9日)及「星級美酒佳 2月的入場人次較去年同期有上 升,但實際數字暫未能透露,並 難以估計夜間活動能吸引多少人 次入場。他指若反應良好,不排 門票及尊尚門票,前者為168 除日後會加推其他主題的夜間活 元,後者分有688元或788元; 動。他續說,夜間活動與場外的 持日間門票人士可免費留至夜 美食車不存在衝突,相信兩者可 以共存。海洋公園行政總裁李繩 打頭炮的「清酒嚐味祭」,亮 宗表示,海洋公園首間酒店將於 點是有400年歷史的山形縣「高 明年年中開幕,目前興建進度在



■公園斤資 逾千萬港 元,打造橫 跨一個月的 夜間美洒佳 餚盛薈。

香港文匯報訊(記者 楊佩韻)電子商貿 促使零售業加快調整,料未來銷售模式將起 風雲。有商場的調查發現,20%受訪港人轉 為網上消費,多以購買快速時裝、電子產 品、旅遊及銀行服務為主,認為網上消費將 成大勢,決定變陣應對,如配合手機應用程 式締造 O2O (online to offline) 的服務體 驗,以維持實體店的生意及人流。調查指 出,18歲至24歲的年輕人多使用商場的

## 兩成港人轉網購 青年慣寄倉商場

「儲物櫃」,將網購得來的貨品存於商場, 「到放工放學時先去攞,唔使直接寄到屋

## 領展:網購有利實體店人流

領展於過去12個月進行1,000份網上問卷 調查及2,500個街訪,發現近90%受訪港人 依賴網上資訊決定消費。調查發現,29%受 訪領展顧客於過去12個月有網購經驗,當

 $26\% \circ$ 

調查指出,各年齡階層的網上消費活動平 均由92元至139元不等,如25歲至44歲的 單身人士平均在網上消費117元,用於超市 及家庭用品範疇;有12歲以下孩童的家庭 平均花費112元,用於小食及蛋糕、銀行服 務、超市及家庭用品範疇。

領展客戶體驗管理主管黃端華昨日表示, 80%領展顧客仍集中在實體店消費,其餘則 涉及網上消費,多以購買快速時裝、電子產 品等為主,「部分顧客在網上睇完資料後再

於網上買。」她認為,雖然20%的數字較內 地及東南亞地區為細,但相信有關趨勢會愈 來愈強,需要準備O2O (online to offline) 網上平台,以抓緊網上消費起飛的黃金時

#### 推電子支付泊車App帶旺商戶

領展企業傳訊及對外關係總監盧炳松補 充,集團旗下的北京歐美匯商場已與內地流 行的「微信支付」或「支付寶」合作,消費 者可於停車場使用手機拍卡掃QR碼泊車及

中以25歲至44歲的單身人士最多,佔整體 到實體店買;部分則在實體店摸過,再回家 消費。他續說,正考慮參考內地的做法並加 以改良,正與本地近10個支付系統公司商 討合作,料今年年底可試行,「駕車客的消 費能力很高,如果他們不用睇時間泊車,商 場可做多幾張單。」

> 黄端華指出,去年5月推出的「泊食 易」手機應用程式,現時已有逾12萬用戶 下載及使用,多使用與泊車相關的實時車 位供應、記錄泊車位置等功能,未來打算 加強商場內的食肆電子排隊、外賣及街市 買菜等功能,利用線上功能提升實體消費

