

理解问答

【适合年级】高华（高年级）

【原新闻】调查：本地餐馆展开跨界合作 培养市场韧性

<https://www.8world.com/singapore/local-restaurant-evolution-2446871>

经济局势变化和运营成本上涨，再加上不少新的国外餐饮集团进驻本地，让本地餐馆感到巨大竞争压力。但有业者不仅开拓了新服务项目，同业之间也展开跨界合作，培养市场韧性。

本地老字号中餐馆近期和日本料理店展开合作，以金枪鱼食材共享的方式，让生鱼片也成为中式入菜的选择。业者表示 2023 年下半年生意掉了二到三成，但透过多元化经营，2024 年开始回稳。

禧宴餐馆合伙人钟应全说：“合作方式很多，菜单上的菜可以两个合起来做，或者是我们这边举行很多的节目，他们也可以来参加。”

同中餐馆合作的日式料理店，也透过多元化经营方式开拓客源。尤其在疫情不能开放多人堂食的期间，曾以私厨形式举办生鱼片的寿司秀，不仅在当时创造不少收入，也成为疫情后最好的行销活动。

宽寿司日本料理店主厨仁科宽说：“这种概念在新加坡还没有多少竞争对手。”

新加坡餐饮协会则表示，随着东南亚局势趋稳、中国游客增加，餐饮市场预计将出现曙光。

新加坡餐饮协会理事周家萌说：“自中国游客来新免签后，我们看到井喷式的游客增加，所以这对我们的餐饮业来说是很好的消息。”

市场评估尽管餐馆面对更多外来集团的竞争，但国际游客人流已回到疫情前水平，将带来更多商机。

问题 1：本地餐馆面临的主要挑战是什么？(重整)

参考	本地餐馆面临的主要挑战是经济局势变化和运营成本上涨，以及不少新的国外餐饮集团
答案	进驻本地带来的巨大竞争压力。

答题 指引	*复述题的答案可以从所提供的篇章中找到。 *第 1 段中有相关的信息。
----------	--

问题 2: 囍宴餐馆和日本料理店是如何通过合作来增加客源和收入的? (重整)

参考 答案	囍宴餐馆和日本料理店展开合作,以金枪鱼食材共享的方式,让生鱼片也成为中式入菜的选择。在菜单上融合了两家的特色,同时让日式料理店的厨师参与囍宴餐馆的活动,从而增加了客源和收入。
答题 指引	*重整题的答案可以从所提供的篇章中找到。 *答案在第 2-3 段。

问题 3: 新加坡餐饮协会对餐饮市场的态度如何?为什么? (引申)

参考 答案	新加坡餐饮协会对餐饮市场的态度是积极/乐观的。他们预测随着东南亚局势趋稳以及中国免签后游客的增加,餐饮市场预计将出现曙光。国际游客人流已回到疫情前水平,将带来更多商机。
答题 指引	*指出态度并解释说明。 *可以从第 6-8 段的信息推出。

问题 4: “餐馆间展开跨界合作”给你带来什么启示?请联系你的生活中的例子加以说明。(创意)

参考 答案	餐馆间展开跨界合作带给我的启示是创新是非常重要的。无论是在哪个领域,创新都是推动行业发展和满足消费者需求的关键因素。通过不断创新,我们才能取得成功。比如我在上设计与科技课程时,总是在思考如何在现有的物品上能够有所创新,能更好地满足人们的需求。创新不容易,但是我们应该积极拥抱创新,不断学习和探索新的技术和方法,以应对日益复杂和多变的世界。
答题 指引	*提出启示并结合生活中的例子进行说明。