



山东

有的开源节流 有的降价促销 有的仍在观望

高端酒店转型的进退抉择

本报记者 崔滨 崔岩

“厉行勤俭节约、反对铺张浪费”之风,让往日宾客盈门的中高端餐饮企业遇到了“冬天”,关门、裁员、休假式逼辞继续向各大餐饮企业蔓延。

作为餐饮业在资本市场上的标志性企业,“湘鄂情”日前宣布从高档餐饮转向大众化餐饮的战略,成为高档酒店“转型潮”中的风向标。也有一些吃惯了“公务消费”的高端酒店,一边忍着巨亏一边体验“高处不胜寒”。

济南一家高档酒店转型后,零点的顾客明显多了起来。
本报记者 崔岩 摄



专家支招

走亲民路线

提高餐饮性价比

随着大众餐饮的蓬勃发展,中档餐饮市场已经涌现出诸如海底捞、外婆家、西贝餐饮等众多特色鲜明、口碑不错的餐饮企业,之前高高在上的高档酒店该如何与之竞争?

“首先是要主打种类丰富的平价菜品,减少高价菜品的数量,在价格上做到亲民,让大多数消费者能够消费得起。”山东旅游职业学院烹饪系副主任赵建民认为,高档酒店还应该转变以往高端、高档的宣传定位,多增加一些团购、会员优惠等面向大众的促销活动,“向市民传递一个明确的信号,高档酒店也能让你在这里花不多的钱,吃得好。”

山东省社科院历史所研究员、北京大学餐饮总裁高级研讨班主讲教授王赛时建议,高档酒店在发展大众餐饮中,还应该依托自身雄厚的文化底蕴和研究开发实力,为大众餐饮增加文化品位,提升高档酒店大众餐饮的性价比。“比如全省各地的高档酒店,可以在大众餐饮区的装修上展现当地的地域特色;在服务文化上,将传统的礼仪文化与现代的服务技巧相结合。”

本报记者 崔岩 崔滨

他山之石

湘鄂情停售

超200元/位菜品

湘鄂情在北京宣布取消高端餐饮,公司将全面转型,全力进军大众化餐饮市场。旗下海鲜系列价位超过300元/斤的菜品全部停售,其中部分菜品可以调整降价;按位上菜销售的菜品,价位超过200元/位的全部停售。在服务方面,湘鄂情已取消最低消费、服务费、包间费等收费项目。

“除非顾客有特殊的要求,需提前预订一些高档产品,否则零点餐厅不会提供。”董事长孟凯如此表示。
据《今日早报》

降价促销,打起平民化招牌

2月28日中午11点半,位于经十西路的舜和国际酒店停车场上,虽然没有了往日的车水马龙,但空缺的车位并不多,泊车员不时来回地为就餐车主指挥着停车。

酒店二楼的包间,如今已经改成了零点大厅,开放式的厨房现场展示美食制作过程,藤条材质的就餐桌椅环绕四周。

“以前这里都是包间,有最低

消费,也有服务费。”服务员周洋告诉记者,自从上个月,改为美食超市后,两个人花一百元就能在这吃得挺好了。

“过去老百姓对星级酒店有一定的心理障碍,担心高消费不敢进门,今后将走更加大众化、平民化的营销路线。”济南索菲特银座大饭店总经理博华凯说,酒店已从先前的以政府和商务用餐为

主、散客市场消费为辅的餐饮营销结构转变为以散客市场为主导,政府和商务用餐为辅。

为了吸引更多的百姓消费,索菲特近期还推出了物美价廉的团购菜单,其中原价268元的两人套餐团购138元,原价666元的四人套餐团购也仅268元。

而在济南喜来登酒店,为了避免传统中餐吃桌餐的方式所产

生的食物浪费,专门为客人提供中餐西吃的用餐方式,为客人分餐。

价格、销量压缩下来后,酒店利润如何保证呢?舜和国际集团董事长、总裁任兴本表示,虽然单个顾客的利润降低了,但实惠的价格往往能吸引更多顾客,通过增加客流量仍然可以提升酒店利润。

开源节流,酒店开起平价超市

在眼下席卷全国的餐饮业转型中,许多高档酒店纷纷选择了积极开展其他业务,寻求多种经营以对抗业绩下滑。这种“不务正业”的做法,成为不少酒店转型的一致选择。

“比如,现在湘鄂情就在酒楼内开设‘平价超市’,顾客到湘鄂情酒楼消费,能在平价超市购买酒类、饮料、有机农产品、半成品

等,而且平价超市内酒水的价格和家乐福等超市的价格基本持平。一直在关注高档酒店转型的李大厨(香港)餐饮文化设计公司总经理李志刚告诉记者。

这种做法,目前已经被不少山东高档酒店效仿,如山东舜和国际酒店集团,就将海鲜超市搬到酒店中。青岛四星级酒店府新大厦,还尝试卖起了盒饭,“四菜一汤的

盒饭,分为12元、15元和18元三种规格,每天能配送1000份左右的盒饭到用餐单位办公室,很多白领都表示很‘给力’。”

一位酒店业内人士告诉记者,眼下还有不少高档酒店把酒店产品作为社会资源配置打包出售,“如酒店做起月子会馆、老年公寓等,还可以外派厨师负责大型单位的集体厨房。”

“高档酒店转型是一个长期的持续的过程,除了从自身业务出发转变经营理念,积极尝试多元化经营也是一个很好的方向。”李志刚告诉记者,“都说二流的企业卖产品,一流的企业卖标准,未来高档酒店还可以输出物业管理,并提供整个酒店餐饮业务的设计和运营,在餐饮之外开辟新的利润增长点。”

转变理念,文化时尚同样是高端

中国饭店协会2月22日完成的全国饭店餐饮经营情况调研数据显示,近两个月来,以往过度依赖畸形消费的饭店行业营业额出现大幅下降,高端餐饮企业营业额下降了30%-50%,中端餐饮企业下降10%-30%。

“省城一家知名的连锁高档酒店,业务单一,以往主打商务高端餐饮,现在一个月赔5000万,短

时间内可以承受,时间长了必然受不了。”山东省烹饪协会副秘书长李志刚说,眼下高端酒店遇冷,如果不采取降价等措施,一个高档酒店不可能撑过三个月。

尽管如此,记者在采访中了解到,包括这家酒店在内的不少家底雄厚的酒店,仍在继续观望。

也有业界专家支持“高端路线”。中国食文化研究会副会长赵

荣光认为,高端餐饮作为全民饮食产业中代表中国饮食最高水平的“金字塔尖”,“不能全面摒弃,而要转变思维,回归食物的本质。”

赵荣光认为,高端餐饮就像商品领域的奢侈品,“其本质是做工精良、质量上乘、内涵深远。高端餐饮也是如此,一些高价菜品食材珍贵、烹饪复杂,是中国饮食文化的精髓。”

“高档酒店并不是以后就不经营高端餐饮了,而是要转变经营理念,注重食物的本质。”中国餐饮文化大师、中国高级美食营养师孔润常告诉记者,“要坚持精品菜肴的核心价值,即好吃养生。高端菜品不只是燕翅鲍参,而一定是好吃的,味道纯正的,营养搭配全面均衡的,而且是有文化的、时尚的。”

GREE 格力 好空调·格力造

齐鲁晚报 格力空调 打造中国棋坛梦之队 祝贺山东格力国际象棋队成立

格力掌握核心科技

培养了世界最年轻的女子国际象棋世界冠军侯逸凡,拥有中国第一位男子国际象棋世界冠军卜祥志,国际特级大师赵骏、温阳、张继林以及美女棋手俄罗斯外援维拉等强力棋手,两度登顶中国国际象棋联赛冠军。

格力空调 世界名牌

赫兹 好变频