

肯德基又推盖饭新品

面对洋快餐本土化扩张,本地企业需努力打造品牌

本报3月30日讯(记者 秦雪丽) 近日,细心的市民会发现,肯德基的菜单发生了大革新,增加了15款新品,其中包括3款盖饭,更加贴近国人的胃口。这场让吃货们拍掌的变革背后,是洋快餐本土化扩张的加剧,快餐行业的竞争将会更加激烈。

30日上午11点,位于佳世客的肯德基餐厅非常热闹,每个点餐窗口都排起了长长的队伍,工作人员紧张地忙碌着,店内悬挂着一张张新产品的海报。

记者采访了解到,此次新增的15款产品包括2款汉堡,3款米饭,4款小食,6款饮料和甜品,共计四大品项。在此之前的肯德基菜单一共59个品种,这次淘汰了7个品种,更新了1个品种,增加了14个品种,从而使肯德基菜单上的产品达到66种。

据肯德基佳世客店餐厅经理姚景运介绍,3月24日,他们便根据公司安排,革新了菜单,增加了15款新品,新产品上市不到一周,一些数据还没出来,但从店内每天顾客的点餐情况看,新品的销售还不错。“外地



肯德基餐厅内悬挂着新品海报。 本报记者 李娜 摄

一些店员工服装都改变了,不过目前我们还没接到通知,都还是原来的服装。”

在肯德基店内,顾客对新

品颇感兴趣。“从网上看到肯德基推出新产品了,今天特地带着孩子来尝尝。”市民王女士告诉记者,以前肯德基也常推出

新产品,但每次都是一款,这次一口气推出15款新品,确实出乎她的意料,也增加了她的好奇心。

头条链接

调整产品口味 更是品牌竞争

15款新品,让吃货们鼓掌的背后,是洋快餐本土化进程的加剧。近年来,肯德基在产品上一直走本土化路线,推出了油条、早餐粥、盖饭等中式口味产品,而在去年,麦当劳也开始试水中餐,卖起盖饭。

对于肯德基革新菜单,山东大学商学院博士邓兆武有自己的看法,“看似是产品口味的调整,其实是品牌的竞争。”外界之所以对新菜单如此关注,多半因为它为肯德基,品牌概念深入人心。邓兆武称,本土快餐企业要想更好地参与竞争,需要努力打造自己的品牌。

本报记者 秦雪丽

毕郭镇助力 辖区经济发展

本报3月30日讯(记者 王永军 通讯员 李元球) 烟台市经济工作会议后,毕郭镇打好大项目这张牌,发挥优势发展葡萄产业,同时为辖区内企业提供贴心服务,扶植重点企业,助力辖区经济发展。

2014年,毕郭镇一方面打造招远最大的现代农业庄园集群,一方面发挥优势,做大做强葡萄产业。全力推进投资金都庄园、将军岭葡萄酒产业集群项目一期工程、金潮电池工业园迁扩建,农村建设用地整治4个过亿元的市级重点项目建设。

镇级重点项目也得到支持,坤发市场冷库群、宝龙凯斯朗姆酒扩建、鸿发物流迁扩建、华安机械迁扩建、东寨里机械加工、河西村3000吨冷库项目等总投资8千万的6个镇级重点项目建设也在推进中。

此外,大力发展“观光休闲型、旅游度假型、绿色生态型、粮果瓜菜高端型”的特色旅游项目。组建优质、高效的服务网络,为企业提供资金、人才、信息支持。根据掌握的重大信息、重要政策,提出制定有关扶持、鼓励企业或产业发展政策,为企业重大战略决策服务,助力辖区经济发展。

车市开年大戏4月10日开锣

群“车”荟萃,烟台春季车展圆您有车梦

本报3月30日讯(记者 原明) 以“蓝色·畅想·未来”为主题,由烟台市人民政府主办、烟台汽车商会承办的2014烟台春季车展暨文化节将于4月10日在烟台国际博览中心开幕,为期4天。本次车展六个展馆同时开放,众多知名品牌齐聚,几乎涵盖了烟台市场上所有的主流车型。

玛莎拉蒂等豪车齐聚

本届车展,除了法拉利、

宾利、兰博基尼、劳斯莱斯等顶级豪华车品牌,玛莎拉蒂也将携旗下全系车型首次亮相港城。此外,阿斯顿马丁、哈雷摩托也有望驾临港城,为市民奉上一场超豪华的视觉盛宴。

特价专区最高优惠十万

据悉,东风日产将携全系车型参展。目前,东风日产经销商正在申请战神GTR助阵春季车展。同时,举世瞩目的新世代奇骏,将在春季车展作首发

上市发布会。烟台恒丰五菱4S店将携全系车型参展,宏光S首次特惠,购车将送1000元维修基金,现场接受五菱宏光全系团购报名,参团人数越多,购车价格越低。

本次车展还在C馆设立“特价车专区”。展区将容纳大众、现代、日产、奇瑞等多个品牌的特价车,部分车型优惠幅度高达近10万元。

门票可抽奖

奖品总价值40万元

本次车展门票价值20元,门票背面设有刮奖区(赠票不参与),奖品总价值约40万元,中奖率20%。一等奖是纳智捷轿车一台,此外还有iPad、蓝牙耳机等奖品。

今年春季车展将首次启动抢票活动,3月31日至4月9日,每天通过官网(www.autoyantai.cn)赠出300-600张门票,成功抢票的市民,凭二代身份证(其他证件无效)到车展现场赠票窗口换取门票一张(每人限领取一张)。

中信银行2013年净利润增逾26%

3月27日晚间,中信银行股份有限公司公布了经审计师审阅的2013年度业绩报告。业绩报告显示,2013年,面对复杂多变的经济金融形势和激烈的市场竞争,中信银行战略转型成果凸显,取得了良好的经营业绩。

经营业绩迈上新台阶

业绩报告显示,2013年中信银行集团盈利能力持续提升,集团实现归属本行股东的净利润391.75亿元,比上年增26.24%,实现利息净收入856.88亿元,比上年增13.52%,实现非利息净收入188.70亿元,比上年增35.28%。

中信银行资产规模2013年实现稳步增长,报告期末,中信银行集团资产总额达36411.93亿元,比上年末增23.02%,客户

存款总额26516.78亿元,比上年末增17.58%,客户贷款总额19411.75亿,比上年末增16.73%。

2013年,银行业资产质量普遍下降,中信银行的资产质量总体可控。截至年末,中信银行集团合并不良贷款余额199.66亿元,较上年末增77.11亿元;不良贷款率1.03%,较上年末上升0.29个百分点。

报告期末,中信银行集团各级资本充足率均达到监管要求。核心一级资本充足率8.78%,比上年末降0.51个百分点;一级资本充足率8.78%,比上年末降0.51个百分点;资本充足率11.24%,比上年末降1.18个百分点,位于同业前列。

业务特色逐渐确立

2013年,面对市场多元化、金融触媒、互联网金融等经营挑战,中信银行公司金融业务

以新发展战略为指引,加快转型升级步伐,以建立资本集约型发展模式为目标,在传承业务传统优势基础上,加大产品和客户结构调整,公司金融业务实现持续快速协调发展。报告期内,中信银行实现公司金融营业收入662.54亿元,占营业收入的65.94%,公司金融非利息收入100.53亿元,占非利息收入的57.42%。

零售金融业务方面,中信银行持续推进战略转型,以“家庭财富实际控制人”为业务切入点,以香卡、信福年华卡和出国金融等“两卡一金”特色产品,结合“房贷贷”作为主要抓手,形成产品组合,为客户打造家庭财富管理。中信银行围绕“零售业务经营重心下沉”目标,进一步加强零售渠道建设,建设全功能零售银行,网点销售能力和客户经营能力得到提升。报告期内,中信银行实现零售金融营业收入192.29亿元,占全行营业收入的19.14%;零

售金融非利息收入64.82亿元,占全行非利息收入的37.03%,较2012年均实现了一定幅度的提升。

2013年,中信银行着力打造“全面进军服务业,大力发展网络银行业务,做大非主流业务市场”等业务特色。其中,现代服务业务布局取得良好开端,贷款余额比上年末增加1180亿元,增速33.8%;非主流业务发展取得突破,加快培育了未来竞争支点,资产托管业务规模突破2万亿元,在股份制银行的规模排名从第六位提升至第二位。

网络银行业务方面,中信银行围绕“再造一个网上中信银行”的战略目标,坚持理念创新、产品创新和IT创新。报告期内,中信银行实现网络银行中间业务收入7.74亿元,比上年增141.11%。在网络支付方面,中信银行推出异度支付品牌,开发了二维码支付、NFC手机近场支付和跨行全网收单等产品;在网络融资方面,中信银行

与银联合作推出了“POS商户网络贷款”产品,截至报告期末,中信银行网络贷款累计放款额15.78亿元。

深入推进战略转型

2013年,中信银行按照新的发展战略,改进公司治理,调整优化经营管理架构,积极推进精益化管理,深化网点销售化转型,建设综合性网点。截至2013年末,中信银行新建机构189家,网点总数1073家,同比增21.2%。

中信银行管理层表示,2013年是实施新战略的“破题年”,2014年将是战略执行的“关键年”。面对新一轮的金融改革和利率市场化的挑战,中信银行将以“强化战略执行、促进快速发展、提升经营能力、细化基础管理”为主线,坚守“安全性、流动性、盈利性”的“三性”经营原则,回归传统、规范、稳健的格局。