

银茂大酒店:

推出“半份菜” 引导顾客打包

不少高档酒店生意下滑,失去了往日门庭若市的情景。日前,滨州市各大酒店都在积极地进行政策调整。银茂大酒店的办公室主任王洪卫告诉记者,他们酒店也受到一定影响,但是也推出了“半份菜”、“拆整点菜”,引导顾客打包等一系列节俭措施。

王洪卫介绍,针对少数人来酒店进餐的情况,他们推出了“半份菜”的政策,顾客可以点半份菜,价额按原价的六五折收取;还有“拆整点菜”的政策,顾客进餐时,可以把可以拆整的饭菜进行拆分分点;而且现在包间内不

设标准,可自带酒水;一些相关的节俭标语覆盖了酒店的很多角落;如果吃完有剩余,服务员会主动为顾客打包。一位服务员也表示:“人们的意识转变了,不会像以前一样奢侈了,主动打包的人也越来越多。”

王洪卫还表示,银茂大酒店也收到了一部分影响,也在积极作调整。客源结构会做一定的调整,由以前的以政务接待为主转为了商务接待和婚宴为主,让普通老百姓走进星级饭店,并且能够消费得起。

(本报记者 张卫建 李运恒)

贵苑大酒店:

调低最低消费 鼓励点餐

贵苑大酒店是滨州市首家四星级酒店,走进该酒店,首先看到的是放置在大堂的“厉行勤俭节约承诺书”,上面对该酒店推出的新举措做了详细说明,而在自助餐厅和各个单间里,也都在桌子显著位置上摆放着“厉行节约,反对浪费”的提示牌。

“从上个月开始,我们酒店就推出了菜品大、中、小份制,顾客可以根据自己的需要选择。原来我们的单间都是实行标准制,每位最低100元,现在

我们调低了标准价格,推出了268元4人餐和6人398元餐。如今我们还鼓励顾客自己点餐,不要标准,顾客选择自己喜欢的菜品,更避免了浪费的产生。”贵苑大酒店餐饮部经理张鑫告诉记者。

除去餐饮,贵苑大酒店的客房服务也推出了诸多优惠措施,酒店内的套房价格下调了200元左右,而标间、单间的降价措施也正在酝酿中。

(本报记者 张卫建 李运恒)

华滨大酒店:

“日子不好过” 无奈之下裁员

酒店营业额的缩水,让很多老板不得不考虑裁员以降低成本,不少厨师被裁掉寻找新的东家,服务员岗位也根据酒店经营情况有大的调整,已达到最优化的用工。与此同时年后考虑到餐饮行业不景气大环境,应聘酒店服务员的人员明显减少。

作为一家老字号的星级酒店,华滨大酒店近十年来从未裁员过,但今年春节后无奈裁员20人,“我们也是实在没办法,裁员的大型酒店不只我们一家,西区一家大型酒店在春节前后分别裁员20多人,现在谁的日子都不好过。”华滨大酒店总经理李峰告诉记者。

“我在招聘的时候发现,应聘服务员的少,应聘厨师的少,我估计他们都是刚被辞退的。”一位老板向记者诉说自己的发现,这位老板的推测有一定的道理,景香菜馆的裁员便是

从厨师开始的。

在大学饭店二楼餐饮部,工作人员介绍,自从提倡节俭后,饭店生意大不如以前。“我们二楼有20多个包间,以前中午和晚上上座率都在一半以上,至少有10间是有客人的。但现在最多只有三四间。”工作人员称,“或许账面上更明显一些,现在的营业额还不到以前的1/3甚至1/4。”为了维持运营,饭店已经开始对服务人员裁员。

有的酒店未出现大范围裁减员工和员工调整的情况,甚至还在持续招聘,但应聘人数明显减少了。陶然饺子馆的张晓萍经理说,“往年春节过后,是应聘的高峰期,每天至少收到一二十张报名表,今年每天也只有两个。”

(记者 由淑敏 杨青 李运恒 杨玉龙)

青藤苑大酒店:

打包率上升 厨房垃圾减少

韩师傅是陶然饺子馆的一名工作人员,对于提倡节俭前后的变化,他形象地告诉记者:“以前顾客打包的少,我们每天都能吃到饺子,现在哪能吃着饺子,连盘子都捞不着舔了,个个都光盘了。”韩师傅还告诉记者,以前酒店至少有4桶厨余垃圾,现在连1桶都不到了,顾客基本上都吃得干干净净的,没有多少垃圾。

恒意酒店的付艳红经理介绍到,以前顾客也有打包的,但是有些人碍于面子,剩了也就剩了,现在来了吃饭就说“光盘”二字,打包率大大提高,酒店以前每天要处理8桶厨余垃圾,如今也就只剩下4桶了。

在青藤苑,同样的变化也发生着。“我们酒店一直以来都有提醒顾客打包的服务,但是节俭的倡导一出,更多的顾客在服务员提醒前,就主动要求打包了,打包率由以前的30%到40%,

达到了80%甚至90%。”青藤苑酒店前台经理助理吕先生介绍。据了解,酒店为打包的顾客准备好了专门的袋子,我们每天都能吃到饺子,现在哪能吃着饺子,连盘子都捞不着舔了,个个都光盘了。”韩师傅还告诉记者,以前酒店至少有4桶厨余垃圾,现在连1桶都不到了,顾客基本上都吃得干干净净的,没有多少垃圾。

一位餐厅服务员很开心地告诉记者说:“现在收拾餐桌可简单了,基本都是光盘,我们只需要把空盘子摆起来。”记者遇到三位就餐的顾客,只点了三道菜,每个盘子吃光了,其中一位侯先生说:“以前来吃饭点得比现在多,现在提倡节俭,三个够吃就行了,这不响应‘光盘’嘛!”

(记者 杨青 由淑敏)

“厉行勤俭节约,反对铺张浪费”号召发出后,滨州市餐饮企业处于什么状况?本报记者兵分六路,为您寻找最前沿的感受——

星级酒店转型 改走平民路线



“光盘行动”发起后,以前所未有的速度和力量在全国得到响应,人们的意识正在骤风暴雨般地发生变化,“厉行勤俭节约,反对铺张浪费”已经延伸到生活中的各个方面,成为街谈巷议的热点话题。在“光盘行动”中,首当其冲、受影响较大的是餐饮行业。面对消费者的理性和消费观念的转变,嗅觉敏锐的酒店已经开始了“转型”之路……



青藤苑酒店一餐桌,用餐顾客侯先生和朋友将所点的菜吃光光。 本报记者 杨青 摄

5 转变经营模式 注重散客市场

2月28日中午,记者来到位于渤海七路的青藤苑酒店,正是午饭时间,店门前停车场停了不少车辆,看起来还算热闹。

然而,酒店办公室主任李倩告诉记者:“这哪算人多,以前顾客的车辆停车处都放不下,在马路边都排近100米,甚至马路对面都有,酒店员工的车辆都不准停到停车场。现在你看到的车,很多都是我们员工自己的。”

提到酒店运营情况,前厅经理助理吕先生看起来很“无奈”:“受厉行节约影响,我们营业额下降了有40%-50%,以前商务用餐占了营业额的50%,现在几乎没有商务用餐了。”

据了解,为应对目前酒店生意不景气的现状,青藤苑采取了一系列的措施吸引顾客,原来68元每位的包间最低消费标准撤消了,而且客入来就有房间,不像以前只商务用餐就把包间占满了。“原来一个包间消费能在800元-1000元,现在也就是三四百吧。”李倩告诉记者。

为吸引更多大众,还在菜品上

做了改变,新开发出十多种价位在20元左右的家常菜,原来主打的海鲜也开始走平民价,例如蟹子由原来198元每斤降到158元,另外还推出“小份菜”、“半份菜”,这样顾客花同样的钱就可以多品尝几个菜品。”

另外,一直走高档路线的青藤苑鲍翅宴也开始走平民路线。吕助理介绍,鲍翅皇3月份将推出一系列优惠,原来288元/位的标准降到88元到120元每位,一直以来不允许零点的规定取消,另外除了贵宾卡,所有菜品8.8折优惠。

“现在营销部也开始积极的转变方向,以前主要是部门、单位,对分散的客户并没有太用心,现在看来不能只注重单位,要开发分散客户市场。”李倩介绍。

据了解,由于受餐饮行业大环境的影响,酒店正在研究新的运营理念,新店的经营模式,进行改革创新,原计划元旦开业的新建酒店青藤源,近期仍没有开业的打算。

(记者 杨青 由淑敏)

6 高档酒店“日子不好过” 中低档也没“渔翁得利”

2月26日上午10点左右,记者来到位于渤海十路的陶然饺子馆。大堂经理张晓萍介绍,他们饭店一直是面向大众消费人群,以往商务宴接待不到30%,但是厉行节俭仍然给饭店带来了影响,“各桌顾客的消费额下降

比较大,包间消费从以前的800元降到现在500元左右,大厅变化也很大,以前人均50元,现在很多达不到了,一顿饭两个人两份水饺再加一个汤的情况也常有。”张经理还说,因为节日期间,店里的人气还算可以,大

厅有17张桌子,中午生意好的时候大概也能轮两翻顾客,但这其中有三分之一的餐桌消费在100元以下。

“老百姓现在也注重理性消费,向大众消费人群,以往商务宴接待不到30%,但是厉行节俭仍然给饭店带来了影响,“各桌顾客的消费额下降比较大,包间消费从以前的800元降到现在500元左右,大厅变化也很大,以前人均50元,现在很多达不到了,一顿饭两个人两份水饺再加一个汤的情况也常有。”张经理还说,因为节日期间,店里的人气还算可以,大

厅有17张桌子,中午生意好的时候大概也能轮两翻顾客,但这其中有三分之一的餐桌消费在100元以下。

“老百姓现在也注重理性消费,向大众消费人群,以往商务宴接待不到30%,但是厉行节俭仍然给饭店带来了影响,“各桌顾客的消费额下降比较大,包间消费从以前的800元降到现在500元左右,大厅变化也很大,以前人均50元,现在很多达不到了,一顿饭两个人两份水饺再加一个汤的情况也常有。”张经理还说,因为节日期间,店里的人气还算可以,大

滨州市餐饮协会:

引导餐饮企业 调整经营方向

不见商务宴,顾客们也响应节约的号召,适量点菜,喝酒的很少了。

节约的观念不仅体现在适量点菜上,从各酒店酒水收益上也能窥见一斑,陶然饺子的张经理感觉到,最近自带酒水的特别多。“我家店谢绝自带酒水,自带每瓶收取开瓶费30元,即便这样很多人仍然选择自带,很多人直接就不喝酒了,我们酒水收益下降了40%。”张经理说,而恒意饭店酒水收益也由占原来总营业额的40%下降到了20%,与上述两家酒店不同,泉香菜馆一直采用的是平价酒水策略,原本酒水收益也仅占10%-20%,如今这个比例也远远不到了。

造成如此情况的原因,用李经理的话来说,“现在喝酒的人很少了”。

厉行节俭、反对浪费的观念得到老百姓的认可,各个酒店的管理人员也意识到,在社会各界倡导节

俭的大环境下,中低端酒店也推出了吸引消费者的策略。首先,纷纷取消最低消费,标准餐价格下调。泉香菜馆以前最低标准是590元,现在降低了100元,有必要时390元的标准他们也会承接。对于最低消费,商家给出解释说:“现在的环境,我们也不敢再提高消费的门槛了,能来吃饭就很好的。”

除此之外,各类促销手段也粉墨登场,团购、会员卡、标准内免费加餐、免费赠送等。恒意饭店,去年推出了12元7菜1汤的团购活动,今年加大力度,同样的饭菜团购价只卖68元,但效果也不太理想。针对去年11月开始的消费额下降状况,陶然饺子推出了满100元送一份饺子券,单次消费满500元送会员卡,以往要累计消费2000元到3000元才能办理。

(记者 由淑敏 杨青)

宾馆等六家在厉行节约、反对浪费环境下,企业经营理念、运行模式转型较好的餐饮企业做了典型发言。

滨州市组织了各三星级以上酒店、星级餐馆人员,旅游饭店协会、烹饪协会会员单位主要负责人参加会议进行学习交流,组织动员餐饮企业,以将要开展的“山东美食休闲季”活动为平台,坚持厉行节约,服务民生,绿色健康的理念,举办丰富多彩的餐饮休闲活动,推出系列特色餐

(记者 杨青)

一名办公室主任的快乐:

春节后没安排一次公务接待 多年来终于过了一个安稳年

作为一个单位来说,办公室主任的春节一般来说是要比普通入忙碌许多的,走访、接待、迎来送往,样样都不能少,但今年例外,不少单位的办公室主任都难得地过了一个安稳、舒适的春节。

“按照以往惯例,从春节后上班第一天至农历正月初上午前后的一段时间,每晚基本都会在酒场上过。同事聚餐、请关系单位、被别的单位请,身体难受,别人也花不少钱,家里人还埋怨,自己心里也很不舒服,今年就不一样了,从节后上班第一天到现在我还没有参加过一次酒场,这样感觉特别舒服。相比往年,春节期间没有了这样那样的走访接待,真是轻松,可以说这是多年以来过得最舒坦的一个春节。”滨州市一行政事业单位办公室主任告诉记者。

一名老家在外地的市属某单位办

公室主任介绍,他多年来一直在单位办公室工作,从副主任到主任一步步走过来,春节让他又爱又恨,“因为春节期间接待和走访多,自从结婚以来我还没回老家过年,因此一到过年妻子就埋怨我,年前厉行节约反对浪费开展后,局里相关安排几乎没有了,我也难得地和妻子回家过了一次年,太不容易了。”

记者在走访中了解到,今年春节前后,全市各单位盛行勤俭节约之风,各种走访、接待、宴请大幅减少,“我们局从1月底到现在一个多月时间,还没安排过一次公务接待,这在以前都是不敢想象的,作为我们来说,是发自内心的高兴,少一些应酬,上下都轻松,修养了身体,减少了负担。能够静下心来,腾出更多的时间考虑工作。”滨州市一处级单位分管接待工作的办公室副主任说道。(本报记者 张卫建)

星级酒店老总吐苦水:

带星反而成了一种负担

“客源减少后,我给以前的老客户打电话,问他最近怎么不来了,对方回答得很实在:‘不是我不想去,你们的服务和饭菜质量也绝对过关,就是因为你们是星级酒店,我现在就是不敢去,哪怕去吃个白菜炖豆腐。”李峰2月28日下午无奈说道。

李峰是华滨大酒店总经理,该酒店是滨州市首家三星级涉外酒店,开业至今已有近20年历史,目前该酒店的生意正在遭受多年以来的低谷。

“冲击太大了,我真是有很多话想对你们说,原先春节前后是我们酒店生意最火爆的时候,每天的单间都能全部爆满,你再看看现在,十九个单间一晚上能订出两三个就不错了。要是赶上一家在我们举办喜宴的,全酒店服务人员兴奋得全部出动,可算来着大活了。”李峰说。

李峰说,人们现在认识存在误区,感觉星级酒店意味着高消费,“其实一些看似普通的酒店消费并不比我们低,从去年开始,我们已经对经营理念做出了调整,包括饭菜推出整份和半

份,包间不设最低消费,不收取包间费和服务费,允许自带酒水,鼓励并为顾客提供免费打包盒,这些举措我们一直在开展着。现在出现这种情况,就因为我们是星级酒店。”

对现在的节约之风,李峰说他举双手欢迎,这样饭店不但节省了成本,顾客也减少了支出,但问题就在人们对星级酒店认识的误区,使得他们现在生存举步维艰。

谈到下一步的生存和发展,李峰说除了转型别无选择,“在人们印象中,星级酒店就是高档的代名词,现在我们必须转向大众,做平民消费,当然是在保证服务质量的前提下。”

“除了之前推出的各项优惠措施,我们还推出了500元特惠宴席,适合10到12人消费,可以自带酒水,推出外卖服务,提供低价工作餐,自助餐,客房每天推出一定数量的特价房,让普通市民也能享受到星级酒店服务。我想了,如果我们不转型,等待的就只能是关门了。”李峰说。

(本报记者 张卫建)

“光盘行动”影响餐饮业其他环节

酒店食材供货明显下降

受酒店消费转型的影响,高档酒水和食材供应也受到了一定冲击,不仅销量下降,价格也降了不少,有的海产品店主说,自从年后就没进过海参

随着厉行节约反对浪费的推行,海参、鲍鱼、鱼翅等高档海产品销量大减,28日记者走访了几家海产品店和高档礼品店,不少店主表示,海参没人买,年后就没再进过货。

不少高档酒不走酒店销售渠道

除了规模较大的饭店,不少酒水经销商也受到了影响,有饭店渠道酒水经经销商反映,一些高档酒水走饭店已经明显没有以前好卖,销量下滑明显,但其他渠道销量基本没有变化。

在黄河七路渤海十路的泸州老窖专卖店,店内堆放着大量箱装酒水,不少箱子上印有“酒店专供”字样,工作人员称,他们是泸州老窖滨州地区总代理,主要通过自己售卖和饭店渠道两种经销模式,“最近走饭店渠道的酒水销量不好,能明显感觉到销量下滑。”一位李姓店员说,但通过自己售卖的销量没有多少变化。

“我们这边走酒店的最近也不好卖,能明显感觉出来。”在渤海十路另一侧的洋河蓝色经典专卖店,工作人员介绍,但通过零售渠道的酒水基本没有影响,记者又走访了渤海十路上的国窖1573、五鞭液、茅台这些知名酒水代理商,五粮液因为基本不通过饭店渠道营销,销量上基本没有变化。“我从一个代理酒水的朋友那听说,最近饭店酒水生意确实不好做,还好我零售方面基本没有收到影响。”一代理商对记者说。

海参卖不动,年后就没进过货

黄河四路一家礼品店的店主告诉记者,从年前开始海参产品销量就不佳,偶尔会有为了看望病人的顾客会买海参,但是都很少,不少海参等高档海产品很少有人问津,一些其他的礼品年前年后的销量也很差,跟之前相比相差甚远,在黄河一路一家海产品店,据店员介绍,店里海产品主要供应城区内一些高档的大型酒店,由于很多酒店标准下降,海参、鲍鱼、鱼翅等用量也随之大幅下减,“特别是海参,以前通常是每个月箱子上市有“酒店专供”字样,工作人员称,他们是泸州老窖滨州地区总代理,主要通过自己售卖和饭店渠道两种经销模式,“最近走饭店渠道的酒水销量不好,能明显感觉到销量下滑。”一位李姓店员说,但通过自己售卖的销量没有多少变化。

“我们这边走酒店的最近也不好卖,能明显感觉出来。”在渤海十路另一侧的洋河蓝色经典专卖店,工作人员介绍,但通过零售渠道的酒水基本没有影响,记者又走访了渤海十路上的国窖1573、五鞭液、茅台这些知名酒水代理商,五粮液因为基本不通过饭店渠道营销,销量上基本没有变化。

“我从一个代理酒水的朋友那听说,最近饭店酒水生意确实不好做,还好我零售方面基本没有收到影响。”一代理商对记者说。

一家高档礼品店批发海参,但现在已经少有人问津,门前也几乎没有车辆停放。 本报记者 李运恒 摄