

□吃饭的没有卖饭的多,市场变了,我们也得变

□无底价消费、自带酒水不限制,送餐……都好说

菏泽中高档酒店“低眉”揽客

本报记者 陈晨 张园园



无底价消费、接受喜宴等团餐、一种菜品可分大小份、满200元可送餐……11日,记者走访了解到,高端餐饮遇冷,菏泽市区多家中高档酒店已在谋划甚至步入“转型”之路。

中高档酒店逐层降级,大打“大众牌”

“前几天婚宴没少麻烦大家,今晚上咱哥几个去搓一顿!”张东在菏泽一企业上班,月收入两三千元,他将当天晚上的请客地点定在了菏泽一家中档酒店,“婚宴就是在那儿摆的。没有最低消费,可以点菜,菜价和平常聚会的饭店价位差不多。”

如今,去中高档酒店“搓一顿”不再是高收入群体的专利,在“节约风暴”的影响下,菏泽市区部分中高档酒店的高端餐饮业销售额

大面积下滑,进入3月份,中高档酒店纷纷大打“大众牌”,推出价格亲民、份量可选的菜品,以求开拓新的市场。

德乾餐饮管理有限公司牡丹路店副总经理刘言浩说,公司旗下三家中高档酒店都在转型,“除了深挖高端市场,针对市场变化,我们这个店还对自己的定位进行了调整,从定位高端转到了定位中高端甚至中端。”

中高档酒店放下身段,主动迎合大众,不仅发生在德乾三家店。步步高大酒店是许多市民眼中的中高档酒店,而酒店副总经理毛女士则称,目前酒店着重打造“大众”口味,“别说中高了,为了能生存下去,现在已经瞄上中低端甚至低端市场了。”

此外,牡丹大酒店也于近日对酒店的菜谱也进行了更换,新增了50余个中低价位的菜品。

无底价消费、送餐,酒店各出奇招

为应对市场变化,中高档酒店纷纷打出“大众牌”,推出消费无底价、团餐、送餐上门、小份菜等“招数”。据了解,部分酒店去年已经开始调整经营思路,把普通市民作为目标消费群体,进行市场开发、营销、服务。

“以我们这个店为例,原来酒店只接商务宴请,不接受团餐,从2月份开始不仅接受喜宴、订婚宴、寿宴等,而且取消了1000元/桌的最

低消费标准,人均消费水平也有原来的150元左右下降到六七十元左右。”刘言浩告诉记者,除此之外,在服务上,他们公司也进行了调整,“原来只允许自带白酒和红酒,现在对自带酒水没有限制。”

与菜价调整同步的是酒店菜品的调整。记者从牡丹大酒店了解到,该酒店推出了“包房随便点,消费无底价”,并新增50余个中低价

位的菜品,其中有些热菜分大小份,甚至像狮子头之类的还可以按“个”来点,方便顾客根据人数和饭量酌情点菜。

“同样是一桌菜,原来得五百以上,现在是三百元吃饱,四百元吃好,无最低消费。”步步高大酒店副总经理毛女士告诉记者,酒店还推出送餐服务,“推出了工作餐预订,而且只要满200元就可以送餐。”

招数效果如何?酒店称,不容乐观

菏泽中高档酒店纷纷出手,向大众化餐饮转型,使出的“招数”的效果如何?“虽然现在刚开始,还不太好说具体效果如何,但总体看来不容乐观。”菏泽一中档酒店负责人孙先生说。

“去年这个时候酒店房间基本都订满了,而现在只预订了50%—60%。”刘言浩说,春节过后,酒店便

开始力促团餐、发掘新的消费群,但效果并不是特别明显,“整体营业额下滑50%左右。”

“‘来吃饭的没有卖饭的多’,在有些人看来这个说法虽然有点夸张,但对我们来说也差不多了。”毛女士也称,尽管对菜品价位、客群进行了调整,并推出了一系列的促销活动,但“可能是受固有印象

的影响,就餐的人并没有因此增加多少,希望过一段时间能够好一些。”

“酒店以前是公务接待为主,欠缺老百姓来消费的市场基础。现在我们为了开拓这部分市场准备开展一些优惠活动,这是以前很少有的,不过现在还不知道效果怎么样。”牡丹大酒店负责人说。

相关调查▶▶▶

“要包间最好提前预定”

多数大众饭店挺红火

本报记者 张园园

与中高档酒店生意淡、忙着“转型”不同,春节后,菏泽一些小型餐馆、特色店生意红火。“生意不错,中午、晚上都有不少订桌的。”中山路一酒店老板说,“开业两三年,除了刚开始的时候,总体来说生意还算可以。”老李在中山路开了一个酒店,档次不算高,“就是咱老百姓的消费,一桌两三百也行,包桌四五百也可。”

与往常相比,老李说今年酒店的生意明显好一些,“每天早晨备的菜比以前多了,晚上如果要单间得提前预定,这样的情况也多了。”据其介绍,12日中午,一消费者在他的店里订了四桌饭菜,“晚上还有二十桌,得提前准备。”

老李的酒店有十几个房间,一楼西侧的一个大厅内还有十余张桌子,每张桌能坐四五十个人,“晚上和周末,包间很少有空着的时候。”

11日晚饭时间,记者走访菏泽城区多家大众饭店发现,饭店内上座率颇高,不少店里的包间已预订完。

“饭点再过来要包间就不好办了,就餐的人多。”太原路一家大众酒店的经理牛先生说,春节过后,生意并没有淡下来的意思,很多没有提前预定的顾客只能在摆了多张桌子的大厅内就餐。“定期家庭聚会,以前来这些特色店,现在也没想着变,最主要的是能消费得起。”正在就餐的王先生说。

在餐饮行业“摸爬滚打”了多年的马先生说,市民的需求变化不大,因此对以普通市民为消费群体的大众饭店来说,他们受“节约风暴”的影响也不太明显。

挖出“黑金” 留住风景

矿产资源综合利用

让龙堍煤矿塌陷区变农业发展新高地

文/片 本报记者 姚楠

塌陷区变农业风景区

蔬菜摘了擦擦就能吃

在巨野县龙堍镇,有一片13500亩的土地,地下是被称为“黑金”的煤炭资源,巨大的能源财富改变了这片土地的命运,“塌陷区”成了伴随采煤区的另一个名称。被掏空后的土地如何避免塌陷、荒凉的命运,塌陷区如何治理?财富如何不透支土地的价值,做到生生不息?

4日下午,记者从龙堍煤矿出发,向北行约5公里,来到了原巨野县太平镇郭坊村旧址,原本的村庄旧址已变成塌陷区,除了一望无际的土地,还有大片的水面——这是已经塌陷后的土地。而刚进塌陷区,最显眼的则是一座透明的智能温室大棚。

室外尚感微凉,大棚内早已绿意盎然,生机勃勃,甜菜、辣椒、南瓜、西红柿……棚内种植着十几种蔬菜,除了自动控温、控湿,和一般温室大棚不同的是,此处智能温室采用无土栽培、立体栽培等多种先进种植手段,科学种植使棚内的蔬菜显得格外水灵,几名工作人员正摘下成熟的蔬菜。

在智能温室里,记者见到了外地口音的农技人员葛本德,他是龙美公司专程请来的技术人员,一年多前从寿光来到龙堍,也把先进的蔬菜种植技术与理念带到了这里。“这里完全使用无农药无化肥栽培,



▲工作人员正在摘温室里的蔬菜。

温室里的蔬菜,摘了擦擦就能吃。”葛本德说。

据介绍,投资这样一个8000平方米左右的现代智能温室,需要500万元左右,这样的智能温室已建成2栋,此外,龙美公司还在塌陷地上建设20栋日光大棚和3个养殖场:一处养殖青山羊、一处养殖济南徒骇黑猪,一处养殖微山湖麻鸭。

在这片塌陷区地一隅,龙美公司还建立了菏泽特产区,种植了1300多亩油用牡丹,去年年底种植了1500多亩的林木苗木,塌陷区被打造成了鲁西南农业开发高地。

驱车行进在塌陷区中间,一望无垠的田野上点缀着一排白色的大棚,夕阳映照在不时可见的水面上,让人感到此处风光不逊于任何一个风景区。而由于农业特色鲜明,该处塌陷区已规划为菏泽精品二日游的路线。

矿产资源综合利用

当地农民失地不失业

“到2015年建成农业栽培设施面积30公顷,年产蔬菜3000吨,畜禽养殖小区建设面积30公顷,牲畜存栏8000头,养殖水面200公顷,年产水产品3000吨,林业种植面积600公顷,观光旅游年收入1200万元,直接创造就业岗位1200个。”一连串让人振奋的数字,展示了龙美公司的发展前景,揭示了综合利用后这片土地可能产生的综合效益。

据龙美公司董事长薛亭介绍,目前公司探索了三种综合利用塌陷区的方式,第一就是对原有村庄土地全部进行复垦,第二就是挖深填浅,挖掘已经形成水面的塌陷地,把土地垫到塌陷浅的地方去,变成基本良田,去年一年的时间,通过这种方式整理良田3000

亩;第三是把黄河的泥沙引进来,把黄河淤沙填到塌陷地。

“通过这三种方式把土地治理好之后,再让当地农民进行种植,劳动,由原来的农民工变成农业工人,让他们失地不失业。”薛亭表示,公司和当地政府签订了合同,即必须使用当地农民从事塌陷地上的农业工作,以确保当地农民就业。

除此之外,随着低瓦斯发电、矿泉水综合利用等多种矿产资源利用方式的尝试,新巨龙煤矿开启了矿产资源综合利用的新探索。

去年10月,《巨野矿区采煤塌陷地治理总体规划(2011—2025)》通过专家评审,规划建设“一带四区”,即水浒文化旅游区、观光高效农业区、储水生态经济区和绿色农渔示范区。“一带四区”建成后,960平方公里的巨野煤田,将摆脱掠夺式开采、粗放型发展的困局。