

# 菏泽牡丹花会难觅旅游餐

旅游旺季短、旅游餐利润低是主因,这也折射出菏泽旅游市场发育欠成熟

本报记者 姚楠

刚刚过去的4月,既是牡丹的赏花佳期,也是菏泽的旅游季,旅游高峰时,仅曹州牡丹园一天接待的游客就达20余万人。面对一拥而入的庞大消费群体,菏泽专为外地游客做饭的餐厅并不多,虽有几家餐厅接待旅游团队,价格却和散客点餐差不多,每人动辄好几十元,许多游客对此表示不满。

而对酒店经营者们来说,每年不到一个月的旅游季,多数游客当天就走的旅游市场行情,让菏泽的酒店经营者们实在没动力专门操心“旅游餐”,旅游餐的低利润率让他们宁可接待更多的散客。

## >>菏泽鲜见专营旅游团餐的餐厅

4月28日上午11点半,从曹州牡丹园出来,逛了一上午的湖北游客唐先生觉得有些饿,但旅行社提供的午餐却让他颇有意见,和其他城市可以吃到十几元的实惠旅游团餐不同,这里的旅行社要带他和其他团员们前往中华路一家酒店就餐,一顿饭就要花掉68元,比牡丹园的门票都贵。

记者随后走访了市区内的几家旅行社和酒店,均被告知,目前菏泽尚无专门经营旅游团餐的餐

厅,仅有几家饭店承接旅游团餐业务。据业内人士介绍,旅游团餐以实惠、便宜著称,十人一桌,一般是十菜一汤或八菜一汤,200-300元/桌,菜品简单常见,要求上菜迅速,由旅行社制定价格和菜品标准,联系饭店制作,而在菏泽,很少有饭店愿意做这个买卖。

天缘旅行社工作人员告诉记者,除非花会期间,其他时候本地旅行社很少接外地旅行团,因此市区内做旅游团餐生意的酒店并不称不上“旅游团餐”。

## >>游客停留时间短、旅游餐利润低是主因

采访中,多家酒店向记者直言,由于菏泽旅游旺季时间短、旅游团餐利润低,专门做旅游团餐并不划算。“一年就那么几天是旅游旺季,平时基本没有人接,旅游团餐利润又低,对饭店吸引力不大。”多家旅行社工作人员表示,菏泽酒店不愿做“旅游”生意可以理解。

康辉旅行社会奖部负责人王俊浩分析,在海南、杭州等国内知名旅游目的地,一年四个季度可能有三个季度是旅游旺季,饭店做旅游团餐比较划算,“如果像我们这

里,一年也就20多天旺季,专做旅游团餐的话,剩下的300多天都得赔钱。”

“和一般酒店点餐不同,旅游团餐的特点是总量大、但做得不是很精细、走实惠路线,可能餐厅一中午要备够500人的饭量,许多本来该小炒的菜品都变成了大锅菜,价格有所降低,但菜的口味可能受到一定影响。”王俊浩说。

人民路上一家主营粤菜的酒店平时以散客点菜和商务餐饮为主,平时人均消费至少68元,为吸引外地游客,又不愿牺牲菜品的口

味,该酒店在花会期间推出50元/人的“旅游餐”。虽然50元的价格不低,但酒店经理唐秀宝告诉记者,“旅游餐”菜品和平时散客单点时菜品大致相同,成本差不多,利润就降低了不少。

王俊浩称,每年花会期间旅行社接到的外地旅行团数量不少,但经济效益不大,“游客几乎都是当天就走,不过夜、不住宿,没时间购物,也没时间品尝当地美食,匆匆地来、匆匆地走,所以针对外地游客的服务也相对较少。”

【记者走基层·蹲点快讯】

## 早熟蒜薹上市 价格增加了一倍



▲蒜农正在丰收早熟蒜薹。通讯员 王泽斌 摄

本报成武5月1日讯(记者 王保珠 通讯员 王泽斌)

“五一”假期,作为菏泽大蒜区之一的白浮图镇,正值早熟蒜薹上市季节。据了解,今年早熟蒜薹价格在2.0元/斤左右,比去年价格高1元左右。

成武县白浮图镇孙庙碱场坡村民田中广今年种植两亩早熟大蒜,相比去年而言,他种植的两亩大蒜的蒜薹产量每亩要减产200斤左右,再加上人工费上涨,这是导致蒜薹价格高的另一方面。“去年每亩蒜薹产量在900斤左右,而今年每亩产量700斤左右。”田中广说,今年的蒜薹

价格高一些,但拔蒜薹的人工费也随之上涨,去年拔一斤蒜薹需要0.3元,而今年涨到0.5元。

该镇农技站站长张付军介绍,早熟蒜薹上市要比一般蒜薹提前7天左右,白浮图镇与“大蒜之乡”金乡县毗邻,是成武县大蒜主产区之一,种植面积比较集中。但今年早熟大蒜与去年相比种植面积减少了百分之二十左右,产量相应减少。另外,与往年相比,今年来此收购的外地客户增加近三成,出现抢购蒜薹的局面,也是蒜薹价高的一个因素。

热爱我的热爱 我的雪佛兰在路上!

## 2012雪佛兰热爱之旅主题路演现已启动

2012春暖花开之际,一场以“热爱我的热爱,我的雪佛兰在路上”为主题的雪佛兰“热爱之旅”全国路演正在拉开帷幕,激情燃爆全国广大车迷朋友。雪佛兰一年一度的路演盛宴,将跨越2012年整年,覆盖全国400余个城市,雪佛兰品牌旗下包括全新迈锐宝、科帕奇、科鲁兹、爱唯欧等在内的明星车型将重装亮相,在构筑雪佛兰豪华车型阵容的同时,为消费者提供近距离亲身体验雪佛兰系列产品的机会,以期全方位展现雪佛兰品牌所秉承的“年

轻活力、自信表现”的品牌个性。

雪佛兰全国路演活动自2006年首次举办以来,已经步入第七个年头,今年路演无论在规模上,还是覆盖城市及人数上都将全新升级。近年来,雪佛兰借助以包括全国路演在内的一系列线下活动,深入各级区域市场,与全国消费者进行面对面交流,以丰富的互动形式为消费者带来最真实的品牌体验,在品牌知名度和美誉度上实现了“双丰收”。

明星家族齐上阵

在2012雪佛兰路演活动上,雪佛兰家族的明星车型集体亮相,其中包括由国际巨星梁朝伟代言的全球中高级旗舰轿车迈锐宝,都市力量SUV全新科帕奇,“新生代性能中级车”科鲁兹,还有全方位舒适型中级车景程,新生代越级性能小车爱唯欧和“全民理想家轿”新赛欧等,全方位展现雪佛兰值得信赖、自信睿智、乐于表现、年轻活力的品牌个性。

我的热爱面对面

与常规的路演活动不同,雪佛兰“热爱我的热爱,

我的雪佛兰在路上”主题路演的空间设计,在超过300平米的活动场地上,利用一辆特制改装大篷车,成为雪佛兰品牌体验路演,箱体内部空间历经数月的精心策划、制作改装,为雪佛兰主打车型迈锐宝和科鲁兹打造的专属互动体验空间。

雪佛兰的“热爱”,是提倡享受在路上的过程。我的热爱能走多远?直到最初的梦想,变成一生的坚持。如果不启程,就不会知道答案;热爱没有对错,如果相信就勇敢去做,在每段经历中,都能

发现更强大的自己!给驾驶者带来骄傲与快乐!

一车一世界,驾享百分百

消费者将以“热爱达人”的身份与自己喜爱的车型进行“亲密接触”,纵情体验两个大个性空间,玩转2款互动体验设备,是选择做一回科鲁兹赛车手征战“WTCC挑战赛”,还是通过101公路的驾驶体验来了解Malibu的“驾享合一”。形式多样的互动活动让每个人在感受精彩的同时,也深刻感受了雪佛兰两款车型与众不同的性能特点。

2012年雪佛兰“热爱之

旅”路演,以高规格打造全国范围内的顶级路演盛事,创国内汽车厂商之先河。业内人士分析,类似这样的大型路演活动是一个非常重要的“贴近消费者、宣导产品优势、扩大品牌知名度”的推广平台,利用这样的大型路演活动不仅能够增进“人”与“车”之间的情感交流,更将对市场营销和品牌建设起到直接的促进作用。

(谭立想)

热爱我的热爱  
我的雪佛兰在路上  
2012雪佛兰“热爱之旅”全国路演  
即将来到你身边!

CHEVROLET

活动时间:5月5日至5月6日  
活动地点:菏泽林展馆

2012雪佛兰“热爱之旅”全国路演活动盛大启程!  
(此处具体促销信息经销商可自行添加或修改)马上叫上亲友,一起前往现场体验雪佛兰全车系的魅力吧!

菏泽润艺汽车销售服务有限公司

地址:广州路2888号润华汽车园

销售热线:0530-5537000 24小时服务热线:0530-5959299