

# 高档酒店上街发传单

## 公务消费受限,港城高端餐饮商家开打平民牌

独家报道  
直击真相  
967066

□记者 孙芳芳 报道  
qlwbsff@vip.163.com

本报2月25日讯 在国家倡导厉行节约,公务消费受制约的大背景下,餐饮企业的日子不好过。25日,记者走访港城餐饮市场发现,不少高端餐饮企业打起“平民牌”,把精致的包间改婚宴,改自助,研发低至十几元的家常菜,甚

至走上街头发小广告揽客。

“这就是我们刚刚改建完成的婚宴大厅,最近就投入使用了。”25日上午,在山村名菜副总经理吴兆雷的带领下,记者来到了酒店三楼。原本的20多个包间全部拆除,取而代之的是宽敞亮堂的婚宴大厅和即将上马的自助项目。

“最近正在酝酿一个快餐消

费的新项目,虽然最终的形式还没有确定,但是方向肯定是大众消费。”百纳餐饮有限公司副总经理辛蕾告诉记者,锦绣江南一楼将新上适合大众消费的快餐项目。

“百纳餐饮公司在发展中高端餐饮基础上,正着手推出特色小吃城,引进各地50多种特色经典小吃。”辛蕾介绍,观澜会所将

增设港式茶点产品,打造亲民化时尚餐厅,人均消费在百元左右。

除了改造项目外,不少高档酒店开始调整菜品结构,研发适合大众消费的低价家常菜。烟台东上海鲜大酒楼就推出了低至十几元的家常菜。

在采访中记者了解到,为了更好地向大众推广,一些高档酒店甚至开始走上街头发起小广

告,用上了小店经常采用的促销手段。

根据烟台市商务局的统计数字,仅有20%左右的企业认为当前形势对企业经营没有影响,超过35%的餐饮企业客流和消费都在降低。对此,近50%的企业及时调整经营战略,不断创新菜品,开发家常菜和特色小吃,推出平价菜、特价菜,吸引大众消费。

## 一份宫保鸡丁只卖22元

研发低价菜

“厉行勤俭节约、反对铺张浪费”活动开展以来,餐饮企业积极寻求转型,试图从大众消费中寻找生机。一些企业开始调整菜品结构,研发适合大众消费的低价家常菜。

一份宫保鸡丁22元,一份鲜虾小豆腐19元,一份熘肝尖24元,一份干煸牛肉丝28元……烟台东上海鲜大酒楼副总经理贾伟手上的一份菜单让记者有些吃惊,“这些都是我们最近开发出来的低价小份家常菜。”

“之前公务消费能占到三成左右,现在正在逐渐降低,我们需要挖掘更多的大众消费潜力来弥补这一块。”贾伟说。

“大店品质、小店价格”,在东上海鲜大酒楼内到处可见这样的宣传语,甚至印在他们的宣传单页上。“酒店装修精致,很多老百姓从外观上判断酒店的消费肯定很高,可能就会到其他小店消费。”贾伟说,之所以提出这样的宣传语,就是为了吸引更多的老百姓前来消费。

## 优惠活动频繁上演

发起小广告

公务消费几乎停了,正常的商务宴请也受到冲击,不少餐饮企业开始坐不住了。贴小广告、发传单,这本来是小店的促销手段,如今不少高档酒店也开始做起了宣传单页,频繁地搞起促销活动。

“财源广进宴原价880元,优惠价580元”、“鸿运当头宴原价980元,优惠价780元”……在市区一家高档酒店制作的广告单页上,各种优惠活动很是诱人:不光有打折优惠,办理会员卡还送免费餐券。

“各种优惠活动算下来,吃顿七八个人的家宴,消费也就在300元左右。”

该酒店的一位主任正在忙着整理宣传单页,年后一连串的促销活动让他有点吃不消了。“说实话,以前根本不会有这么密集的优惠促销活动,今年年后已经搞了四次促销了。”

“最近几次促销主要针对大众消费群体,所以采用了发放宣传单页的形式。”这位主任告诉记者,之前从来没有在大众消费群体上花费这么多的精力,也从来没有采用过这种宣传形式。

“多拿点宣传页回去帮忙宣传一下吧。”临走时,这位主任还塞给记者一查宣传页。

## 顾客一声“冷”,搬来小太阳

危机感加强

营业额下降,餐饮企业危机意识陡增,对客户的争夺也更加激烈。除了在产品上下功夫,餐饮企业在服务上也更加用心了。

“前两天有生意上的朋友过来,我们就到单位附近常去的一家酒店,服务比以前要好太多了。”在烟台图书馆附近上班的林先生向记者讲述了他的经历和感受。

“我经常到单位附近这家酒店吃饭,顾客挺多的,所以服务员经常会忙不过来,常常会找不到人,服务并不是特别到位。”但是最近几次去消费,林先生却明显地感受到了变化。

“以前在包间吃饭,服务时间短,需喊服务员的时候只有喊才出现。”林先生说,最近几次,服务员全

程服务,端茶送水,还帮着分餐,直到把客人送走才结束包间的工作。此外,服务还更加周到,服务员会很细心地将放在桌上的电话套上防水袋。

还有一个小细节让林先生颇为感动。“有个女同事坐在正对门口的位置,服务员上菜进进出出,她就说了一声‘有点冷’,没想到服务员立马搬来了小太阳。”林先生笑着说,以前去吃饭,可从来没享受过这种待遇。“听一个服务员说,他们最近专门开会强调过服务规范。”

“虽然可能都是很小的细节,但是作为顾客,我们能感觉到酒店在服务上确实用心了。”林先生认为,这从一个方面也体现出了酒店的危机意识正在加强。

本报记者 孙芳芳



锦绣江南一楼将改造成快餐。 记者 孙芳芳 摄



山村名菜将原来的包间改成了婚宴和自助。 记者 孙芳芳 摄



东上海鲜点餐区贴上“适量点菜请勿浪费”的宣传语。记者 孙芳芳 摄

## 高档食材酒水消费量减八成

□记者 孙芳芳 报道

本报2月25日讯 “许多正常商务宴请、企业联谊因当前舆论氛围而被迫取消,餐饮企业大面积出现营业额下滑现象,预计1月份全市餐饮企业营业额同比降低5%以上。”这是烟台市商务局近日公布的数字。自开展“厉行勤俭节约、反对铺张浪费”专项行动以来,取得了明显的效果。但是,不少餐饮企业却面临着营业额下滑的考验。

“公务宴请几乎都停了,商务宴请也下滑了不少。”东上海鲜大酒楼总经理助理贾伟说,受舆论氛围影响,过年期间共有十几家单位取消了原本预订的年会,而这几乎占了酒店年会预订的一半左右。酒店的营业额也下

降了三成左右。

“公务消费受到制约这是意料之中的,但是商务宴请、大众消费受影响确实是当初没有想到的。”百纳餐饮有限公司副总经理辛蕾告诉记者,虽然具体的数字没有统计,但是营业额肯定是受到了影响。

根据烟台市商务局的调查统计,“受严格控制公务消费的影响,不少餐饮企业出现退订现象,其中退订率在20%以上的企业超过10%,个别餐饮企业公务、商务接待下降超过50%;有的公务型酒店经营极为困难,春节期间放假达20天。”烟台市商务局商贸服务科科长李少杰介绍,高端餐饮企业高档食材、酒水销售明显下降,消费量减少近八成。

## 营造“光盘”氛围

### 餐厨垃圾锐减

□记者 孙芳芳 报道

本报2月25日讯 自开展“厉行勤俭节约、反对铺张浪费”专项行动以来,省商务厅督查组在1月27日、2月18日两次来烟督查,烟台市商务系统也成立督导组16个,对320家重点餐饮企业进行了督查。25日,记者走访港城多家餐饮企业了解到,“光盘行动”已经取得了明显效果,餐厨垃圾锐减。

在百纳餐饮旗下的锦绣江南,节俭的氛围体现在每一个环节中。一走进酒店大厅,关于“光盘行动”的立牌摆放在显著位置,电子大屏幕上滚动播放着各种关于“光盘行动”的举措;点菜区增设了提供小份菜品的提示牌,服务员还会根据客人数量给出合适菜量的建议;吃完饭后,桌上还有“餐后打包”的提醒卡。

“首先要从环境上营造出节俭的氛围,各餐饮企业通过电子显示屏提示、悬挂横幅、摆放宣传牌等形式,提醒消费者增强勤俭节约意识。”烟台市商务局商贸服务科科长李少杰介绍。

除了营造节俭的氛围,不少企业还推出了奖励政策积极引导。贾伟说,光盘行动的效果从餐厨垃圾的数量上也有所体现,“以前一天能有200多公斤的餐厨垃圾,现在降到了40多公斤。”

○记者手记

## 危机之下 学会放下架子

中央“八项规定”、“六项禁令”出台后,全国上下“舌尖上的浪费”明显得到遏制,但却搅乱了高档酒店的生意。来自烟台市商务局的数字就是很好的印证。

在这样一次行业生存危机中,烟台市餐饮企业或将迎来洗牌,企业如何才能求得生存?在笔者看来,研发适销对路的产品再加上优质的服务才是王道。

在倡节约反浪费的舆论氛围中,吃惯了“公家饭”的高档酒店吃不着这碗饭了。要想继续生存,必须积极转变观念,快速融入到大众消费市场中。

包间改建成自助,研发十几元低价家常菜……一批酒店已经转变观念,并有了具体行动。但除了合适的产品外,优质的服务也是生存之道。公务消费市场正在逐渐消失,公务型酒店、高档酒店都来抢占大众消费市场,势必会引起一场更激烈的竞争。除了产品适销对路外,用心的服务也是留住顾客的重要手段。

积极转变观念,推出适销对路的产品,再加上优质的服务,餐饮企业才能安安稳稳地迈过这个“坎”。 本报记者 孙芳芳