

“节俭风”刮来，红火的餐饮业降温不少。为抢占市场，不少酒店都将眼光瞄向了普通消费者。而如何吸引更多的普通客人走进酒店，成为了众多酒店经营者的心头之重。潍坊一位五星级酒店的负责人认为，转型已不再是个需要论证的问题，而是一个亟待细化的论题。

### 从主打中高端到迎合大众

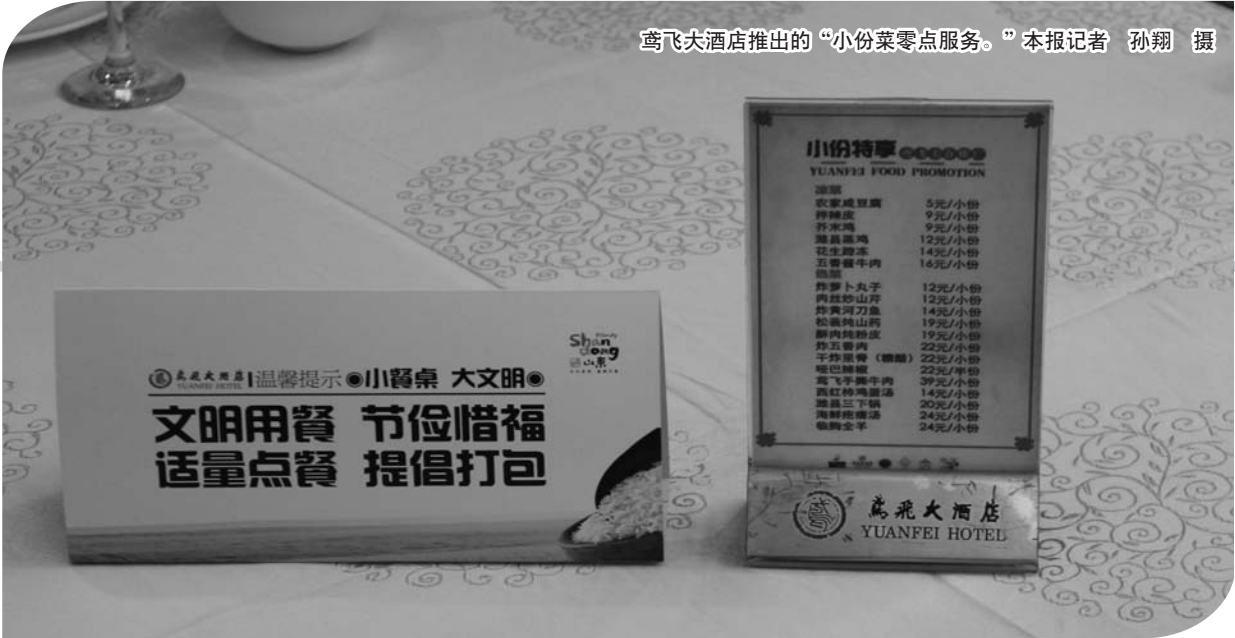
采访中，四星级酒店鸢飞大酒店企划部主任颜先生告诉记者，目前酒店业普遍遇到一定的困难，他听说潍坊有个别酒店已经裁员，出现门庭冷落的情况。但由于鸢飞大酒店早在前几年就从政务接待酒店转向商务酒店，受到的影响较小。他认为商务酒店是未来的主流，主要针对周边的企业、本地市民以及外地来潍坊的客人。

面对目前的形势，鸢飞大酒店也采取了很多措施。他表示，最近正在针对宴会研发和推出一系列措施，将主要结合日本料理和自助餐，推行新型的分餐形式。既考虑节约又能满足客人多口味的选择。“每个客人面前会摆上多个小碟，每个菜分到每个客人的小碟里，吃完一个再换一个”。

酒店还调整了酒水价格，实现平价酒水，婚宴酒水完全参照市场价、厂家进货价，“一分不赚”。参与光盘行动，鼓励打包、“光盘”的同时，推出小份菜。“只有一半的价格，这样可以多点几个口味，也避免了浪费。”

颜先生说，星级酒店必须改变经营思路，在坚持打中高端市场的同时，更多的迎合大众消费。“现在的消费已经跟社会餐馆价位差不多了。酒店所属的潍坊菜馆，甚至比以前更火爆了。”

在酒店大厅和走廊醒目位置的提示牌显示，酒店推出了多项优惠措施推动节俭和吸引



鸢飞大酒店推出的“小份菜零点服务。”本报记者 孙翔 摄

是否改变已经不需要讨论，怎么变才是大小饭店要考虑的事情

## 转型风潮，来了

消费。如“家宴惠享”：陪同父母到酒店用餐的家庭宴会，赠送招牌菜两款并享受菜品9折优惠；“小份菜零点服务”：根据需求适量点餐，同时享受菜品全价的半价优惠；“打包送礼品”：免费提供打包盒，并赠送小礼品。

东方大酒店的总经理办公室主任王琨则表示，全国从简办会之风盛起，对旅游餐饮行业的发展也产生了深远的影响。主要靠政务消费生存势必会遭到严重打击，甚至被市场所淘汰。这对酒店经营来说是一次寒流，也加速了行业洗牌，推进市场规范发展的步伐。随着国民收入的增加，消费水平的提高，未来公民消费将成为主流，婚宴、私人宴请、聚餐等，都将会为酒店带来好的收益。只有快速行动，转方式调结构，才能确保社会效益和经济效益稳步增长。

记者了解到，东方大酒店在发展中还整合酒店资源优势，推出家政服务。开展木地板保养、家具保养、家庭清洁等项目，满足宾客需求。

### 中小酒店新机遇来了

高端酒店放低身价与中小酒店抢占市场，这对于一些中小酒店来说，也将面临一次挑战。

在博乐园酒店，记者注意到，该酒店盛菜的盘子都普遍比一般酒店的小。该酒店的厨师长赵建国是年前刚从潍坊一家五星级酒店跳槽到此的。“要有忧患意识”，赵建国认为，厉行节俭不会也不应该只

是一阵风，目前餐饮消费存在一定的“泡沫”，奢侈、超前、浪费的不健康消费观，导致了过多的消费。“如果刨掉这些因素，潍坊餐饮业收入将被挤掉三成的‘水分’。蛋糕就是那么大，如果高端酒店肯放下身价与中小型酒店抢占市场，那对于中小型酒店来说，不提高品质，不加强特色，那将只能面临淘汰的厄运。”

赵建国告诉记者，考虑到酒店用餐的浪费问题，酒店的餐具都是专门定做的，饭菜量是一般酒店的三分之二，定价也相应的降低。相比之前的大餐盘，重新定制小餐盘虽然需要酒店多掏腰包，但从长远来看，这是一个明智之举。

虞河路附近的顺风肥牛定制的半分菜碟也刚刚到货，该酒店的前厅经理刘强告诉记者，作为一家十年老店，这次“节俭风”对酒店也有一定的影响。但同时，他的职业敏感性也嗅到这也一次打好品牌战的时机，亲民的高品质服务将是今后中型酒店的出路。

在众多酒店转型大环境之下，酒店要想长远发展，不得不好好思虑一番。蓉花路外婆桥粥店的刘胜华经理称，这次转变是整个酒店行业的转变，一步走不好就满盘皆输，抓住机遇就会获得大发展。质量是酒店的立足之本，让顾客吃的满意而且不花冤枉钱；不能单纯为了利益而超范围接待顾客，如此不仅饭菜质量难以保证，服务质量也不能保证，到最后砸的还是本身牌子。

海韵酒店的总经理孙海铭对口碑尚佳的特色酒店抱有信心，他认为，如果特色酒店能够抓住这次机遇，在服务和品质上下些功夫，极有可能在今后的餐饮业洗牌中，分得一杯羹，成为今后餐饮业的后起之秀。

### 酒店向微利化转变

五星级酒店富华大酒店人力行政总监贾女士告诉记者，政务接待在客源中的比重本身较小，其中会议市场有所影响，酒店迅速采取了一系列措施，优化调整了经营定位。优化客源结构，加强了对大中小型企业、商务散客、网络订

房、旅游团队及婚宴等细分市场维护和开发力度，丰富目标客户，在维护市场保有量的基础上最大限度扩大市场份额。

她说，酒店并没有考虑裁员，只是招人招得少了。酒店还通过改变传统的营销模式，利用品牌优势承揽管理人才的输出业务。把管理人员输出到其他酒店，这些酒店向富华大酒店支付管理费用、支付这些管理人员的工资，富华的人员则负责提升这些酒店的经营。例如，在富华大酒店支持下，青岛的一家肥牛店将于月底开业，富华一次性就输出了三十多人。

另外，酒店还通过网络拓展销售渠道，包括推出网上团购自助餐、推出送餐上门服务。其中送餐上门服务是酒店正在引导和培育的一个市场，很多市民有在家里宴请或者聚会的需要，自己做饭又费时费力，上门送餐就满足了这个需求，价格也不高，只要点的菜达到600到800元就可实现免费送餐。

贾女士告诉记者，酒店正在向礼仪化消费转化，增加家庭聚会、生日宴、百日宴、婚宴、寿宴的市场比重。同时也在向微利化转化，压缩了酒水和宴会的利润。

酒店也调整套餐菜单结构，改变以前订高标准开高档菜的经营思路，现在以地方特色菜和酒店招牌菜品为主，突出有机食材和养生烹饪等健康饮食文化，推行贴近大众消费的用餐标准，以增加客人消费次数来提高营业收入。

### 部分酒店销售收入下降1/4

山东省旅游局网站“山东旅游政务网”公布了于冲局长在2月28日山东美食休闲季活动电视动员会议上的讲话，其中提到“全省旅游部门和星级饭店等餐饮企业认真贯彻中央和省委、省政府有关部署，积极开展厉行勤俭节约，反对铺张浪费工作，成效明显，餐桌浪费得到有效遏制。但由于高端政务、商务接待明显减少，星级饭店等餐饮企业经营遇到困难”。

潍坊一名星级酒店业内人士透露，中央出台“八项新规”和厉行节俭的号召之后，一些高星级酒店，经营形势受到了明显影响，整体经济效益出现下滑，特别是政务市场和餐饮消费锐减。潍坊个别高星级酒店今年1、2月份营业收入较同期下降30%左右。2013年春节“黄金周”期间年夜饭预订量及消费标准比往年降低，酒店经营在新形势下面临严峻考验。

春节过后，潍坊市商务局通过对部分酒店的调查了解，发现销售收入较去年同期下降幅度超过25%。潍坊市商务局工作人员分析说，销售收入减少或多或少与“厉行勤俭节约，反对铺张浪费”活动的推行有关。活动刚推行，许多酒店没有来得及调整经营方式，营销措施没有及时跟上，导致销售收入下降。

尽管销售收入减少，但业界人士对潍坊的餐饮业仍抱有信心。记者从潍坊市食药监局餐饮科的一份数据上发现，虽然一些大型酒店短期内陷入困境，但在餐饮单位食品安全整顿中，市民对大型酒店的投诉却屈指可数。去年一年，在33家特大型持证餐馆、268家大型持证餐馆中，仅一家餐饮单位受到投诉。与此形成对比的是，在对持证快餐店中的199家餐饮单位稽查中，12家被责令限期整改，388家小吃店中，19家被责令整改。

潍坊市食药监局餐饮科的一位负责人告诉记者，潍坊餐饮单位的数量在全省一直高居前三位，在2013年2月5日的统计表中，潍坊持证的餐饮单位共14197家。而在潍坊市旅游局近期公布的一份数据显示，潍坊市四星级以上饭店达到25家，总数仅次于青岛市，位居全省次席。

有业内人士分析，饭店业仍处于一个投资建设高峰期，从潍坊的大环境看，多数人对潍坊的餐饮业抱有信心。潍坊餐饮业要想应对突如其来的寒流，酒店必须苦练内功，加强自身实力，要多元化、综合性发展，在业务来源上保持均衡。

本版稿件由记者 马媛媛 孙翔 丛书莹 李涛 实习生 范福弟 采写



富华大酒店推出特价菜。本报记者 孙翔 摄