

东方大酒店推出半成品菜外卖。本报记者 丛书莹 摄



在高端盈利基础渐渐薄弱之后，餐饮业开始回归平常心

提上桌面的 “大众需求”

本报记者 蔚晓贤

一场自上而下的“光盘行动”让潍坊不少高端酒店认识到，建立在公务消费和严重浪费基础上的可观利润，有的时候并不能靠得那么稳当。餐饮业开始意识到平民消费的力量。

被迫放下的酒店身段

眼下发生的一切似乎
是始料未及的。

2013年的春天刚刚来临，潍坊不少高端酒店却迎来了它们行业历史上的寒冬。记者在连日的走访过程中发现，尽管大多数餐饮酒店的负责人对营业收入下降问题均不愿多谈，有的甚至讳莫如深，但同时又明确承认，他们正在想办法开拓新的市场。

近年来,潍坊的餐饮行业发展迅速,四星级酒店的数量仅次于青岛,位居全省第二位。一位资深的餐饮行业人士告诉记者,潍坊不是典型的旅游城市,这么多数量的星级酒店靠谁来养活本身就是个问题,而这个问题的答案又不是大家都心知肚明却不愿点破的。然而,一场突如其来“光盘行动”却让众多星级酒店

原形毕露，失去了“靠山”的星级酒店们立即显露出“落毛的凤凰不如鸡”的尴尬光景来。

位于潍坊市区的繁华路段的东方大酒店装修一新，外观颇为洋气。门口巨大的显示屏上滚动播放着各项优惠活动和新推出的亲民项目。2012年下半年，东方大酒店斥巨资进行大规模升级改造，然而刚刚完成改造就遇上了“光盘行动”，不仅没能来得及收获华丽改造带来的效益，反而被迫放下身段来迎合普通消费者。

对于“光盘行动”到底对潍坊餐饮行业造成了多大的影响，潍坊有关部门一直没有发布过权威的数据，但光盘行动在事实上产生的影响已经蔓延到整个餐饮行业。

潍坊餐饮协会一名

负责人向本记者表示，酒店当然希望多赚钱，政府也希望酒店经营效益好。现在严格控制公务消费，导致部分高端餐饮业的收入滑坡比较厉害。其实这里有一个短期效益和长期效益的关系问题。从短期来看，酒店的利润会减少；不过，从酒店长远发展来看，控制公务消费，好处很大。因为，公务消费这一块少了，可以倒逼酒店适当降低菜价，吸引老百姓来消费。酒店为顾客着想，缩减虚高消费，节省用餐开支，做到物尽其用，顾客吃得起、吃得好，下次还会再来；而且酒店这样为顾客考虑，顾客心里高兴，酒店和消费者之间就建立了一种信任关系。酒店有了忠实的粉丝，不怕经营不起来。

不攻自破的“霸王条款”

对于潍坊酒店行业悄然出现的变化，市民陈先生感受颇深。

陈先生告诉记者，前几天他和朋友去一家常去的饭店吃饭，发现以前一直存在的最低消费没有了，对自带酒水的客人也不收取开瓶费了。而这些类似的“霸王条款”曾经是有关部门三令五申要求改正也难以消除的。陈先生认为，这个结果应该也归于“光盘行动”的附加作用。

顺风肥牛潍坊店的前厅经理刘强接受本报记者采访时表示，他已经感受到整个餐饮行业正在处于大变局的风暴中，高端酒店首当其冲，中低档酒店业也在

难免。不过他认为，从另一个角度看，这也是行业调整的一个契机。市场是配置资源的基本方式，市场供求关系如果出现比例失调，那么，在市场竞争中，酒店该淘汰的淘汰，该转型的转型，这就是市场规律。潍坊的餐饮业也应当好好反思一下自己在市场中的位置，考虑一下是否应该重新定位，甚至打破长期以来行业内部自发形成的潜规则，回归平常心。

潍坊饭店协会教育学院潍坊国际教育中心的谭主任接受本报记者采访时表示,其实,厉行节约只是一个导火索而已,令高端餐饮业内

惶恐不安并措手不及的是，红火的公务消费“退潮”之后，暴露出来的种种行业发展弊端和顽疾。从酒店经营管理的角度来讲，主要做公务消费的生意，容易造成一种高高在上的傲慢，造成一种不思进取的惰性，不愿意下功夫深化管理，这对酒店长远发展是不利的。从长远来看，靠公款消费支撑起来的繁荣，是虚假的繁荣，这个泡沫迟早是要破掉的。对高端餐饮业来说，以此为契机，摒弃依赖“吃大户”的增长模式，尽快实现转型升级，走内涵式发展的道路，是不二之选。

应当回归的“平常心”

在潍坊市食品药品监督管理局餐饮服务食品安全监管科科长张学森看来，倡导节约用餐、文明用餐的餐桌文化，倡导俭

以养德、俭以养身的文化理念,大家都乐意响应。高端餐饮业带好这个头,对整个餐饮业服务品位的提升,对广大市民文明素质的提升,普及健康、绿色的饮食文化,都有大好处。张学森科长还认为,高端酒店应该利用自身硬件设施先进、卫生标准高的优势,积极培育民间需要的市场,走以民为本的道路。

潍坊市人口已经超过140万人，如此庞大的消费群体对蓬勃发展的潍坊餐饮来说应该是个非常有利的基礎。潍坊饭店协会教育學院潍坊国际教育中心的譚主任接受本报记者采访时说，俗话说：民以食为天。大众消费这一块，其实是很大的，就

看你怎样让人家进来消费。高端餐饮业管理经验丰富，人才多，资金比较雄厚，在当地也有较高的知名度，这些都是优势。

谭主任认为，对高端餐饮业来说，公务消费明显减少，对经营确实构成了不小的压力。但综合考量，餐饮业受到的损失是有限的，也是企业能够承受的。潍坊餐饮业连年保持增长态势，已经进入了最好的发展时期。但从经营理念的转变来看，高端餐饮酒店应当回归平常心，老想着“傍公款”，“傍大款”，赚暴利，已没有出路。酒店应该在精细化、人性化的服务中体现自己的价值，获得社会的认可，赚取它应得的利润。

谭主任告诉记者,大众消费永远是餐饮业发展的基础。高端餐饮业在保持原有特色和优势的同时,应正视大众化需求。

旧时王谢堂前燕，飞入寻常百姓家。随着经济的发展，社会保障体系的不断完善，群众的腰包鼓起来了，生活水平提高了，消费意愿增强，消费结构升级，人们消费需求多样化，总体上从追求温饱型消费向追求享受型消费转变，这里头蕴藏着巨大的消费潜力和商机。像不少普通百姓，都能有能力到五星级酒店举办婚宴。高端餐饮业如果能通过适当降低高档菜肴的价格、推出中低端餐饮品种等措施，努力挖掘大众消费群体，不少成多，这一块利润也不少。还有就是调整经营结构，开发新的增值环节，丰富产品类型，积极培育民间需求的市场，也就是走以民为本的道路。像团体用餐、社区餐饮、老年餐饮、外送餐饮、医疗餐饮等，都是可供开发的餐饮，认真去做，大有可为。

快乐多15周年 感恩送好礼

活动时间：2013年3月4日至4月21日

快乐多			
订购	1个月	3个月	6个月
赠品A	心相印200抽抽纸1盒	乐扣470ml茶杯1个	龙大1.8L花生油1瓶
赠品B	立白1.5KG洗洁精1桶	立白3KG全效护理洗衣液1桶	立白3KG全效护理洗衣液1桶

悠雪			
订购	1个月	2个月	4个月
赠品A	乐扣470ml茶杯1个	龙大1.8L花生油1瓶	龙大新一代花生油礼盒1个
赠品B	立白1.5KG洗洁精1桶	立白3KG全效护理洗衣液1桶	立白3KG全效护理洗衣液1桶

乐扣470ml茶杯

立白3KG全效护理洗衣液

龙大1.8L花生油

立白1.5KG洗洁精

心相印200抽抽纸

①同一订本方案，有两种赠品的可以选择任意一种(只能选一种)。
 ②部分区域不参加此活动(详情请咨询公司电话或服务热线)。
 ③图片仅供参考，赠品以实物为准，赠品数量有限，赠完止。

康使招募 招募电话：15726071358

1. 年龄18-45岁女性。
2. 五官端正，身体健康。
3. 正直诚信、勤劳敬业。
4. 发放公司统一的服装及装备。
5. 提供良好的薪酬和赴韩培训机会。

公司网站：www.yinle duo.com
 服务热线：400-0532-620
 分公司电话：0532-66910113