

高端饭店关停转 大众饭店迎春天

我市餐饮行业或将大洗牌

□记者 付永奇

本报讯 近期,在市区 10 多家高档饭店或关门或歇业或转型的同时,建安路、文明路、汉阳路有 30 多家中低端餐饮或大排档高调开业,而且生意火爆。市酒店餐饮协会副会长认为,“厉行节约”之风给我市餐饮企业带来了冰火两重天,餐饮消费受大环境影响,正在悄然改变,餐饮业转型已经悄然拉开帷幕。

这种变化始于春节前后。七一路黄金地段一高档饭店隔壁是家服装店,该店的老板李女士告诉记者,前几年这家饭店生意很好,天天车水马龙。“每天进账五六万,让我羡慕得几欲改行做餐饮。”但是春节后,这家饭店经营状况每况愈下,先是歇业,现在干脆关门了。“真是好花不常开啊。”和这家高档饭店一样,我市绝大多数高端酒店门庭若市的局面一去不复还,就算到了中午用餐高峰,大多数高端饭店也是门可罗雀。

为了生存,许多高档饭店放下身段,瞄上中低端甚至低端市场,主动迎合大众。像装修精致、服务热情、菜品一流的皇家越秀、粤海城、锦绣江南等酒店,现在不但对菜谱进行了更换,新增了众多中低价位的菜品,而且还主动打出“承接婚宴”等宣传口号,想通过让利市民,吸引更多人气。经营着一高端酒店的我市酒店餐饮协会一会员告诉记者,自年初国家倡导厉行节约、反对浪费后,我市餐饮企业营业额总体下降 20% 左右。“生意好,服务员就多,现在我们店实行服务员轮岗制,每月上半月班就行,生意肯定好不到哪里!”

在高端酒店生意锐减,冷清至冰点的时候,主理百姓餐饮的中小餐企却几乎未受任何影响,有一部分餐馆甚至生意更加火爆。11 日中午 12 时 40 分,在市区七一路五一广场对面的百春永和豆浆店内记者看到,这里有 10 多人在等候用餐,大厅内外座无虚席。总台的服务员告诉记者,他们以中式快餐为

主,人均消费 10 至 20 元,由于环境好,价位低,因而未受到影响,特别是节假日生意特别非常火爆。“很多顾客都是拼桌用餐,周末晚上,我们甚至要‘翻台’四五次。”该店服务员告诉记者。和百春永和豆浆一样,市区红豆各连锁店以及春节后开业的西安牛羊肉泡馍、臻鲜馍汤等特色饭店,生意也十分火爆。业内人士认为,在厉行节约的大环境下,家庭消费、零散消费已经成为市场消费的主力军,这为那些更注重性价比取胜的大众餐企带来了机遇。

河南省餐饮与饭店行业协会副会长、市酒店餐饮协会会长李玉平认为,当前这一冷热悬殊的现象说明我市餐饮消费主体人群正在发生变化,各餐饮单位特别是高端餐饮只有努力适应这一变化,实施从商务、政务宴请中“突围”出来,餐饮业才能健康持续发展。“原来酒店大多是商务宴请,一般不接受团餐,从 3 月份开始不仅接受喜宴、订婚宴、寿宴等,而且更

新了菜单,降低了菜价,免费提供婚庆场地,人均消费水平也由原来的 100 元左右下降到 30 元左右。”锦绣江南的王经理告诉记者,为了适应消费需求,尽快转型,最近一段时间,他们一直在研究消费变化,努力重新给饭店一个新的定位。

记者在采访中发现,认为生意难做的中高端饭店占绝大多数。“同样是一桌菜,原来得 600 元以上,现在是 300 元吃饱、400 元吃好,人均也就 30 元左右,基本是保本销售。”中州大道南段西侧的一中高端饭店的李经理告诉记者,“生存才是硬道理,扛过一个月是一个月,总比关门了好。”

“建设节约型餐饮和促进科学消费并不矛盾,只要全市餐饮行业适应时代发展,积极主动引导公众树立科学节约观,避免餐桌上的浪费,餐饮行业就能持续发展,就能为我市经济建设作出更大的贡献。”谈及目前我市餐饮行业出现的转型阵痛,李玉平非常乐观。

我市成立河南祥龙四五羽毛球俱乐部

□记者 付永奇 文/图

本报讯 为促进我市羽毛球事业的发展,在相关部门的支持下,我市首个由酒企冠名的羽毛球俱乐部——河南祥龙四五羽毛球俱乐部于 5 月 13 日上午正式揭牌,来自我市各地的部分羽毛球爱好者代表参加了揭牌仪式(如图)。河南祥龙四五酒业总经理李东表示,作为本地企业,四五酒业曾冠名河南建足球队,今天又成立祥龙四五羽毛球俱乐部,今后还将在做大做强企业的同时,积极承担社会责任,回报家乡,积极倡导和推动全民健身运动,支持社会公益事业的发展。



宋河发力商务酒领域

“共赢天下是目前国内首个精准定位于高端商务用酒的酒品。”在一个月前的成都全国春季糖酒会上,《糖烟酒周刊》杂志社执行总编辑柳旭波对宋河隆重推介的商务酒共赢天下给予了高度评价。

5 月 8 日下午,由《烟酒店生意经》杂志、《糖烟酒周刊》杂志、烟酒店在线、名烟名酒店联盟主办,宋河股份鼎力支持的中国烟酒店经营管理论坛在安阳举办。作为河南唯一具有全省攻略的白酒企业,宋河与全省烟酒店渠道的合作广度与深度独一无二。宋河及主办方的号召力吸引了 200 名烟酒店老板及媒体记者到场。而在安阳

当地,宋河的年销售额已近亿元。

“老子故里酒,道法自然香”,伴随着深沉雄厚的音乐,模特现场向烟酒店老板们展示了宋河的旗舰产品——国字宋河。而宋河今年重点打造的定位于高端商务用酒典范的共赢天下,也由于经典雅致的包装和直击核心的宣传语,吸引了现场老板的重点关注。

“2012 年,商务用酒是中国白酒市场最大的亮点。这一年,商务用酒的市场增长率达 40%~50%,占行业总产值的 1/3。”宋河股份共赢天下事业部企划主管吴森认为,商务用酒是个蓝海市场,宋河今年面向

全国重点推介的共赢天下,让宋河在抢占商务用酒这一蓝海的竞争中抢占了先机。

作为河南唯一荣获“中国名酒”称号的浓香型白酒,宋河原酒储备量近 4 万吨,居河南首位;原酒发酵池一万余条,居河南首位;生产班组 140 多个,占省内同行总数的 60%;产销量连续 11 年位居河南首位……“这个论坛不仅让我对下一步的经营理清了思路,更对宋河有了全新的认识。”现场一位李姓烟酒店老板说。

当天晚上,主办方举办了宋河专场大型欢聚晚宴,到会烟酒店老板品尝宋河美酒,共论烟酒店发展大计。另据主办方透露,5 月 11 日和 6 月 5 日,由宋河股份协办的中国烟酒店经营管理论坛分别在洛阳和信阳举办。

(吴美芳)

周口酒业黑马——桥西酒藏储店庆大奉送

□记者 付永奇

本报讯 成立于去年 5 月 16 日的周口桥西酒藏储有限公司,在店庆一周年之际推出“买多少酒送多少礼品”活动,活动创意之新,出手之大方,在我市尚属首例。

周口桥西酒藏储是石家庄桥西糖烟酒食品股份有限公司的全资子公司。石家庄桥西糖烟酒公司创建于 1983 年,现已成为销售网络遍布全国各地,拥有省级法人

公司 66 个、酒藏储连锁店 300 多家、地级办事处 500 多个、经销商 3000 多家、销售人员 5000 多名,销售额达 30 多亿元,全国经销商排名第二的酒水运营商。

周口桥西酒藏储成立以来,与中石油结为战略合作伙伴,网点辐射河南 18 个地市,又与东风汽车开展战略合作,实行强强联合。2013 年第一季度,在全国白酒行业不景气的情况下,桥西酒藏储逆势而上,销售额超去年全年。许多业内人士认为,桥西

酒藏储是周口业界的一匹黑马,年底有望成为周口最大的酒水运营商。

为让更多市民分享公司一年来的發展成果,答谢周口父老乡亲,公司在开业一周年之际,举行“买多少酒送多少礼品”答谢活动,礼品包括汽车、电动车、杂粮等。位于市区建安路和黄淮农产品大市场的两个酒藏储连锁店的工作人员告诉记者,活动还没开始,咨询电话已经接到 100 多个。

监督 热线

8599376 13839412578

就餐时不给发票;菜品中有异物;
被迫接受最低消费;油烟扰民;
假冒伪劣酒水;服务态度恶劣;
强制使用一次性消毒餐具;

发现以上情况,请拨打监督热线电话,我们将第一时间关注您的呼声,通过记者的调查与呼吁,引起有关部门的重视,让您的合法权益得到维护。