

拧干水分 抱团取暖 共谋发展

餐饮业在挑战和机遇中共存

——专访周口市酒店餐饮协会会长 李玉平



□记者 朱东一

酒水、餐饮行业在新时期的发展既面临挑战,也面临发展空间和机遇。在公款消费已不再是主导地位的情况下,把握餐饮酒水行业发展,必须有三个条件。

李玉平强调,“要拧干水分,把中间的营销费用归还给消费者”。时代在变化,一个沿用多年的销售方案还在使用,显然是不适合的。当公款消费退出历史舞台的今天,靠高档菜肴取胜的年代已经过去了,靠特色、靠产

品、拼服务赢得市场的时代已经到来。餐饮企业想要突出重围,就必须拧干水分,让消费者看到实实在在的东西。

要创造新模式,树立营销新概念,与时俱进,就要打破旧传统。网络订餐、网络大众点评、圈子营销、微支付……随着经济与科技的发展,周口人民也开始大步步入网络化、智能化的时代。餐饮行业能否快速适应新型营销模式,将是决定餐饮行业能否跟上时代发展的决定性因素。

另外,必须积极建立资源共享、抱团取暖的联盟发展新思路。如今,单一酒水个体要建立一个完整的销售网络,成本太高,市场的挑战却并没有降低,只有联合起来,资源共享,取长补短,减少销售成本,才能在这个低迷的环境中开辟出一条新的发展道路。

酒水和餐饮行业一样,渠道的发展既面临挑战,也面临发展空间和机遇。

一块儿分享“大蛋糕”

——专访周口婚庆协会会长 张新春



□记者 朱东一

能参加此次活动,见证大家和周口报业集团的共同成长,我感到十分荣幸。首先,请允许我代表周口婚庆协会对《周口晚报》创刊10周年表示热烈的祝贺。

作为周口的主流媒体,周口报业集团想百姓之所想,急客户之所急,为我们提供了全面的宣传平台,为推动行业及周口经济社会

又好又快发展作出了积极贡献。面对新的社会形势和商业环境,我们各行各业也面临着新的挑战,尤其是庆典、酒水、餐饮和娱乐行业。

大家都知道,现在商务宴请在水缩,婚庆酒宴在膨胀,婚庆行业作为新兴行业和朝阳行业,越来越多地被广大消费者所重视,尤其是近年来得了快速发展。现在,很多新人在进行婚纱摄影、婚庆礼仪、餐饮招待等筹备工作中,把选择婚庆公司当成第一项重要工作。另外,不管是商演、婚宴、庆典、寿宴还是满月酒等仪式的举行,场地酒水、餐饮、住宿、娱乐都是必不可少的。婚庆协会本着为行业发展服务,为会员提供更多赢利点,为消费者提供周到、全面、一站式服务的原则,愿和大家一块儿把婚庆这块蛋糕做大做强。

质量+宣传=茶香

——专访周口茶叶商会秘书长 杜鹏



□记者 张艳丽

“酒香不怕巷子深”。杜鹏不完全赞成这句老俗语。市茶叶商会秘书长杜鹏在接受记者采访时表示,酒香也怕巷子深,吆喝很重要。同理,茶香靠质量,还得懂宣传。

回顾周口茶叶市场的发展,杜鹏深有体会。他说,2011年,我市成立茶叶商会时,有茶叶经营户70余家,经过两年多的发展,现在我市有茶叶门店300多家。咱们这儿是中原小城,茶叶消费人群相对较少,购买力颇低,由此给众茶叶经营

户带来了很大的压力和紧迫感。在这种情况下,茶叶经营户再不注重茶叶的质量和宣传,很难长久发展。

在宣传途径上,杜鹏认为,除了电视和网络,周口最大最有力的平面媒体就是《周口晚报》了。《周口晚报》的“时尚美食”、“酒坊酒韵”专版在我们餐饮商户与消费者之间搭起了一个很好的平台。在这个平台上,茶叶经营者把自身的优点尽可能全面地展示给人们,让消费者来关注自己,走进自己,了解茶叶,爱上茶叶。

2014年即将来临,作为周口晚报的合作商家,杜鹏非常关心周口晚报的发展,他提出:希望晚报今后多些图片新闻,以彩色大图片、简短文字说明吸引读者的兴趣和关注;多与企业商家联合举办一些活动,增加人们对商家的认识度和诚信度;晚报内容在网络上更加详细、有声有色地展现。

用爱心与食材对接

——专访怡景田园餐饮总经理 孙文岭



□记者 张艳丽

孙文岭,我市著名烹饪大师,曾服务过国家领导人,周口怡景田园餐饮总经理。

深挖周口传统饮食文化,改良提升传统美食;厨师做菜要满怀

爱心,以养人为目的,让人生活得更幸福。孙文岭对餐饮和美食总有独到的见解和自身的坚持。

孙文岭告诉记者,今年周口的高端餐饮乃至全国的高端餐饮市场都不景气,怡景田园休闲农庄也不能幸免,今年的营业额还不到去年同期的三分之一。中央八项

规定的实行,意味着理性消费的时代到来了。这样的市场变化,决定高端餐饮必须走转变经营模式这条路。怡景田园休闲农庄现在已经调整为餐饮生产基地,以自己种的蔬菜、水果和自己养的鸡、鸭、鹅为原料烹饪菜肴。

孙文岭告诉记者,现在怡景田园正借鉴和发掘周口特色的饮食文化和饮食习惯,如研究周口的粉浆面条,用黄豆浆、绿豆浆、花生米研制出适应平民化消费的单一产品。产品单一但味道不单一,有香菇牛肉味、香葱真菌味、原味等多种口味。“我们还将继续深挖周口传统饮食文化,改良提升当地的传统美食”,孙文岭说。

孙文岭认为,厨师做菜不应以味素、调料取胜,而应以养人为目的。在做菜的时候,还要有一种感恩的心态,真正用爱心、用灵魂与食材对接,菜品也会融入感情而拥有与众不同的味道。用心做的每一道菜,留给客人的印象会更好。

真心对待每位客户

——专访东云阁总经理 吴冬梅



□记者 张艳丽

64岁的吴冬梅给人的第一印象,就是真诚、爽快。

“别人都说餐饮难干,我以做护士那种认真负责的精神,一定能搞好餐饮。”兢兢业业干了一辈子

子医护的吴冬梅,在医院威信高,对病人一视同仁,细心负责。临退休时,她开始涉足餐饮业,凭借“不干则已,干就要干好”的劲头,一鼓作气一干就是16年,并将继续下去。

“不要把钱看得太重,重要的是自己的自身价值能体现出来。”吴冬梅说,自己的

酒店在买菜尤其是买鸡鸭鱼肉时,都比别人买的价格高一两块钱,前提是菜和肉的品质要最好,如果自己发现不妥,坚决退回去重新买。东云阁大酒家之所以取名为“家”,就是想大家伙下班了,来到“咱家”吃个饭,温温暖暖,高高兴兴的。“我发自内心、真心地对待每一位客户”。凭着这种质朴的经营理念,东云阁在社会上享有了良好的声誉。

从来不为没客人来吃饭而发愁的吴冬梅,在2013年也和餐饮界的人一样发愁了。即使这样,她依然表示,东云阁会继续以最低的价格、最好的服务、最高的享受对待顾客,到东云阁就是到家了,你就是只点一碗面条,我们也给你做。

吴冬梅希望餐饮界人士拧成一股绳,用诚心、热心、耐心、细心为顾客把菜做好、服务好。相信餐饮业一定能度过寒冬,迎来春天。

打出组合拳 一年拿下一个亿

——专访周口桥西酒藏储有限公司总经理 杜磊



□记者 朱东一

2013年,周口桥西酒藏储有限公司收获颇丰,完成1亿元的销售业绩。作为刚成立一年的酒水运营公司,是如何逆势攀升呢?张怀立说:

“我们成功的秘诀就是团队稳定和创新精神。”在这个团队中,管理和市场销售人员有近20名,很多人已在业内工作10多年,给销售工作提供了强劲的支

撑。今年,多数企业面临不好的环境,都在改革,我们却始终坚持年初的规划一直走下来。大家明确了方向,所以一年下来,效果很明显。

张怀立说,团队光稳定还不够,还要有创新精神。本年度,他们推出了三大营销和五大工程,即:曲线营销、平衡营销和缺点营销;千万级县级市场工程、直分销工程、连锁店工程、特涌渠道工程和感恩工程。三大营销和五大工程像“组合拳”,创造了我们的成功业绩。

对于2014年,周口桥西酒藏储有限公司充满信心。他们同样制定了详细的方案和规划,如明确岗位职责、开源节流、开线上线下直营店、聚集重点市场和重点品牌等,最终完成了1亿元的销售目标。