

在将来,“皇宫”将彻底放下架子,进军低端餐饮业市场。

“鱼翅皇”变身“随心圆” 一盘68元的青菜降到28元

高档酒店通过“改名”转型,在江苏还是第一家

昨天下午3点半,工人们吆喝着,把新招牌“随心圆酒楼”挂在了太平门街6号的门头。该建筑侧面的老招牌尚未被撤下——“鱼翅皇酒楼”这几个大字,在同样的位置,待了11年后,已经有些褪色了。

“这是一个转身。”名片上还印着“南京鱼翅皇酒楼总经理”头衔的随心圆酒楼总经理张玉夫解释说,不同于“鱼翅皇”的富贵逼人,“随心圆”看起来更加贴近大众,“谁都可以进来‘随心消费’。”

去年,中央“八项规定”、“六项禁令”出台后,高档餐饮业经历严冬。如今,冬天尚未完全过去,“鱼翅皇酒楼”则成了江苏省第一家以“改名”来表现自己转型态度的行业探索者。

现代快报记者 贾磊



3月11日,鱼翅皇酒楼更名为随心圆酒楼,但右边的鱼翅皇酒楼老招牌还未更换 现代快报记者 施向辉 摄



核心报道

鱼翅皇变身



南师大留学生吃饺子“赛光盘”



有学生以“光盘”响应快报活动 微博截图



高校食堂“不光盘”仍然存在 现代快报记者 马晶晶 摄

“光盘进校园”活动亮点不断。全省已经有20多所高校开始行动起来,而现代快报发起的“赛光盘”和“晒不光盘”活动,也吸引了学生的广泛参与,征集到了近百张照片。同时,现代快报今起征集有创意的“光盘体”标语和倡议书等。

上周四中午,南师大仙林校区西区食堂前,学生会和青年志愿者协会的20多位同学们撑起桌子,穿上卡通装,头上顶着写有“饺子君”的海报,站在食堂门口招揽往来的同学加入吃饺子比赛的“光盘大比拼”。

人群中,还坐着一个金发碧眼的大男孩,来自美国明尼苏达州的留学生边斌。“倒计时,3.2.1,开始!”随着主持人的一声令下,他便拿起筷子狼吞虎咽起来。

很快,坐在边斌身旁的一位女孩以迅雷不及掩耳之势第一个吃完。边斌急了,三口并作两口,最终,他以小组第三名的成绩吃光了所有饺子。

“我本来准备过来吃饭的,没想到他们在比赛吃饺子。”边斌在南师大文学院读研一,对于“光盘”,中文很好的他说得头头是道,“就是吃光盘子里的饭菜嘛,浪费是不好,希望大家都能节约,不要剩饭菜。” 现代快报记者 金凤 黄艳 仲茜 吴怡

活动

今起快报征集“光盘体”标语、倡议书

“我是光盘族,对浪费说NO!”除了本次活动的口号,今天,现代快报还将面向全省各高校学生,公开征集有创意的“光盘体”标语、倡议书,同学们可用生动的语言介绍、宣传、推广光盘行动,以便大家能迅速记住并传播“光盘行动”。欢迎大家编写你的创意标语、倡议书,也可以创作漫画。快报将每天遴选有创意的进行刊登,获奖作者将获得价值200元的“一尊皇牛”餐券。

参与方式:

1. 致电现代快报热线96060;
2. 加标签#光盘行动进校园#, @现代快报。
3. 电子邮件请发送至xdkb@pxd@126.com。

风暴过后求生机

每天都在赔钱,每天都在想转型

从紫金山脚、玄武湖畔的位置,到以金色为主色调、巴洛克风格的装修,再到泥金菜单、专业营养师负责点菜的服务,11年前进入南京市场的“鱼翅皇酒楼”,从一开始,就给人一种富丽堂皇的感觉。

这种富贵,颇有些居高临下的意味——就连在这里工作的服务员,在跟别人说起自己工作时,也会昂起头,“我在‘皇宫’上班。”

在山东皇宫餐饮集团的旗下,南京鱼翅皇酒楼并非最昂贵的一家,但这里的价格还是足以让一些老饕倒吸一口凉气,“就连吃一盘青菜,也得68元!”

“实际上,前几年,‘鱼翅皇’一直是南京餐饮业中顶级品牌,

一顿饭下来,人均消费800元,是最平常不过的事情。”张玉夫随手打开菜单,除了“燕鲍翅”和各类海鲜,其他的菜品,也都价格不菲。

张玉夫说,这种昂贵,主要来源于质量和价格,“我们连负责点菜的服务员,都是专业的营养师。而且,这种昂贵,才是最吸引客人的关键因素。”这位山东济宁商人看得清楚,来这里吃饭的客人,大多是宴请别人,贵一点没关系,“丢了面子”才是最不能忍受的。

于是,“鱼翅皇酒楼”跟其他高档餐饮服务提供者一样,经历了相当一段长的繁荣时期。哪怕2008年之后,在全球经济环境不

景气的情况下,国内的高档餐饮服务行业依然没有受到多大影响。

然而这种繁华,在2012年底戛然而止。

中央“八项规定”和“六项禁令”的出台,让包括“鱼翅皇”在内的高档餐饮业遭遇严冬,在张玉夫的印象中,从去年底到今年初,虽然没有客人来退预付费的充值卡,但酒店的利润每况愈下。最惨淡的时候,“可能只有两三桌客人。”

“每天都在赔钱,每天也都在想转型。”张玉夫说,新年后,“鱼翅皇酒楼”所属的山东皇宫餐饮集团总算是拍了板,让“鱼翅皇酒楼”改名“随心圆酒楼”。

效果正在显现

改名5天后 10个湖景包间 已经被订空

在餐饮业点评网站“大众点评网”上,最贵的几家酒店,人均消费均在500元以上。不过,昨天下午,现代快报记者拨打其订座电话时发现,他们比人均200元的酒店,空闲的多。

“有包间,可以点菜,人均消费不会太贵。”在一个个“贵宾服务热线”中,不管是“阿一鲍鱼”“富城利苑酒家”,还是“紫金汇酒店”,每一个接线的服务员,都很热情。

“最近的价格确实有些调整。”一家酒店的工作人员小声说。

而在几家招聘网站上,高档酒店的招聘声势,也比中低端酒店要小。

相比这些“观望者”,探索者“随心圆酒楼”的工作人员显然觉得,自己找到了一条正确的路。

昨天,是“鱼翅皇”改名“随心圆”的第五天,尽管这里的工作人员还不习惯自称“随心圆的工作人员”,招牌尚未更换完成,就连张玉夫的名片也没有换好,但他们惊奇地发现,“改名”已经有效果了。

昨天下午4点,酒店的10个湖景包间已经被订空,打来订座的电话,却依然络绎不绝;几位老客户专门过来充值,他们自称,要带着家人来尝尝这些“以前吃不起”的东西。

而张玉夫则告诉现代快报记者,随心圆虽然只是一个试点,但在将来,“皇宫”将彻底放下架子,进军低端餐饮业市场,“可能会有类似大排档的地方,那里,花几元钱,就能吃到大厨的手艺。”

微利时代朴素转身

推出廉价菜,人均消费降到200元

68元的青菜已经改为了28元

“可不是光改个名字。”张玉夫说,“随心圆酒楼”不同于它的“前身”,除了把人均消费降低到了200元左右,并且会推出廉价的新菜品,超市价的酒水以及外送服务。在一份临时菜单中,张玉夫随手翻到了素菜页,原本68元一份的青菜,已经改为了28元一份。

“降价不代表降低质量,这道菜,只有极少的利润。”张玉夫说,“我们得吸引到更多的客人。可能以前从一位客人身上就能赚取的利润,现在得由十位客人支付。”

虽然经历了“严冬”,但张玉夫依然自信,“高档餐饮业必须转型为更加贴近普通大众的中低端餐饮服务,这是早就预料到的,政策环境只是一个契机。”这位在餐饮服务行业打拼多年的生意人说,即便没有突如其来政策法规,人们的观念也会逐渐

变化,实用性早晚会超过“面子”的重要性。“而且中低端市场的客户群体更加庞大,微利,足以积少成多。”

上市民营餐饮 湘鄂情辐射大众市场

这样的想法,与其他餐饮业从业者不谋而合。

首家在国内A股市场上市的民营餐饮企业北京湘鄂情餐饮管理有限公司,曾经在其年报上称,“在稳定中高端餐饮市场的同时,快速向大众市场辐射,向综合餐饮服务商转型。”

早有经济学家统计,“‘八项规定’和‘六项禁令’出台后,中高档餐厅营业收入平均下降约20%,高档餐厅下降35%~40%,中端餐饮应向人均消费更低的低端餐饮发展,低端餐饮一部分则要进入到社区,为最基层的百姓服务,开展半成品送货上门等以前没有的服务项目,保证服务的多样性,才能保住客源。”

转型升级 餐饮业发展趋势

昨天下午,江苏省餐饮行业协会秘书长于学荣表示,“高档酒店改打‘平民牌’,是一种市场与政府决策的良性互动。”

“转型升级,为更多的民众服务,这是餐饮业发展的一个趋势。虽然目前在江苏,只有‘鱼翅皇’一家以改名的形式表明了这种态度,但实际上,其他许多家高档餐饮从业者也有类似的想法,或者更加温和的做法。”于学荣说,政策环境改变了这些高档餐饮业的生存环境,为了适应和生存,他们很快也会转型升级。

这种转型升级,并非只影响一个行业的发展与重组——据江苏省餐饮行业协会测算,高档酒店平均每桌浪费30%~35%,中小型饭店浪费约15%,社会餐饮业浪费约25%。一旦这些高档酒店的转型升级完成,这些浪费的现象,也将得到极大缓解。