

星级酒店也上团购网 更名降价频出招 高端餐饮低调转型 放下身段“接地气”

在经历了上半年关门潮和转型潮后,坚挺着的那些南京高端餐饮店开始放下架子,贴近普通市民。

记者从南京市商务局了解到,今年十一期间,南京餐饮消费总体水平呈下降趋势。黄金周与往年相比,公务消费和商务宴请大为减少,高端餐饮加入中低端菜品、加大团餐等业务,逐步趋向大众化。南京市商务局监测的27家餐饮企业销售额同比下降4.36%,与前几个月相比下降幅度明显收窄。而此前截止到7月份,江苏省高档餐饮消费下降30%到50%,来自中国烹饪协会发布《上半年餐饮行业形势分析》报告显示,上半年我国餐饮业增速比去年同期回落3个百分点,高端餐饮更是下滑“重灾区”。

现代快报记者 杨坤 王立航

业内

记者调查

厨师 鲍鱼大厨险遭失业

朱师傅是一家高档酒楼的大厨,擅长烹制鲍鱼等高档菜肴,在今年之前厨艺精良的朱师傅收入不菲。但从今年开始,朱师傅感到酒楼的鲍鱼、海参一类高档菜肴的销量直线下降,同时酒楼的营业额也一直在下降,朱师傅的收入也大幅下滑,还差点失业。记者了解到,一家高档餐馆的初期投入至少要200万元,而一个普通的鲍鱼大厨的月收入也要8000元左右。

像朱师傅这样的餐饮从业者收入减少的现象,并不是个别的。江苏省餐饮行业协会调查显示,今年一季度,江苏

省餐饮服务收入407亿元,比2012年增长5.7%,这一同比增幅是近10年来最低点。高星级酒店、会所型餐饮营业收入下降幅度超过40%。不仅江苏省,全国的餐饮业在今年都进入寒冬。

中国烹饪协会重点企业调查显示,二季度,高端餐饮人均消费一般下调15%-30%,营业收入同比下滑22.57%。第二季度行业亏损面20%,60%企业的利润出现大幅下降,同比平均下降42%,个别高端餐饮企业下降甚至超过300%,环比平均下降26.35%。

采购经理 食材采购也“跳水”

李军是南京一家高端餐饮店的采购经理。从今年开始,李军发现自己公司的采购单从以前的非进口食材慢慢地向健康养生型食材转变。往年黄金周期间,李军都会因为餐馆生意火爆而忙得团团转,而今年国庆长假期间,李军还在外地跑食材。李军告诉记者,自己所在餐馆的人均消费从过去四五百元一位变成了200元左右一位,降价的原因就是餐标的降低。以前采购的食材几乎都是从国外进

口,价格昂贵,而如今更多的是采购国产有机果蔬,不追求高价位高消费,而是讲究营养搭配和养生调理。

餐饮注重养生,这一点已经是很多人的共识,尤其是白领阶层的中年人群。这类消费群体有一定的阅历和消费能力,讲究生活品质,追求健康。高端餐饮店如果能够抓住这类消费群体的消费特点,打文化牌或者养生牌,也将是不错的选择。

老板 不忍歇业苦苦支撑

刘老板是南京一家高级餐饮会所的老板,去年年底,消息灵通的他从朋友那里听到,政策上有改变,餐饮业今后或许不好做了。听到这一消息,刘老板抱着侥幸的心理,觉得还是有钱赚。很快,自己会所的生意一落千丈,几乎没有客人。面对前期的巨额投资和运作,刘老板舍不得关店转行,现在处在苦苦支撑的阶段。刘老板告诉记者,不单高端餐饮,凡是高端消费场所,餐馆也好,养生馆也好,今年生意都不景气。

在南京紫金山附近也有一部分高端餐饮店,曾以景色

优美吸引了不少消费者。记者了解到,限制三公消费后,这些餐饮店也受到严重影响,其中的一家餐饮会所曾经因为生意惨淡而关门一个月。知情人告诉记者,关门歇业一个月的会所在重新开业后消费标准从人均一千元降到了两三百元,经过广泛宣传后生意渐渐好起来,就餐的话都需要提前预订。一位业内人士告诉记者,圈里的人都知道,今年是生意最惨淡的一年,南京相当多的高端餐饮店都熬不过去倒掉了,生存下来的也是步履维艰,如果再不寻找出路,几乎都是坐以待毙。

放下身段谋出路

吃货小孙是个团购达人,从今年开始,小孙发现参与团购的餐饮店不单是一些新开业想吸引人气的小餐馆,还有像金陵饭店这么大牌的商户。记者在某团购网上看到,金陵饭店价值138元的午餐自助券已销售了1168份,188元的晚餐自助券目前已经销售了663份。

不少高档酒楼也从高端气派上档次的定位转向面对百姓大众。曾经叫鱼翅皇酒楼的随心圆酒楼,名字变得亲民,价格也变得贴近大众,28元一道菜几乎和大众餐饮看齐。位于紫峰大厦的珍宝舫曾叫紫轩餐饮会所,在经历更换店名、菜品调整、价格降低后,珍宝舫的营业额明显增加。

自降身价并不轻松

记者了解到,2012年全省餐饮业服务收入1588.08亿元,2013年在复杂的内外部环境,今年1-6月份全省餐饮服务收入856.39亿元,比2012年同期增长11.6%,限额以上住宿和餐饮业实现服务收入189.96亿元,同比下降8%。江苏省餐饮行业协会秘书长于学荣表示,这一升一降的数据说明高端餐饮经营步履艰难,餐饮消费市场正朝着科学消费、理性消费、健康消费方向转变。随着众多餐饮企业走大众化,餐饮市场的竞争将更加激烈。2013年对于餐饮业来说,注定是一个分水岭。南京商务局相关负责人表示,今年下半年应大力促进餐饮业转型升级。引导住餐企业做好公务、集团消费紧缩的长期战略准备,积极转型升级。特别是高端酒店餐饮企业要通过调整转型,使消费回归大众化、常态化,逐步削减拉低社零增长速度的不利因素,提高住餐消费的带动力。

不过记者在采访中了解到,高端餐饮业的转型似乎并不轻松。这些定位高档的餐馆和酒店,本身就是希望通过高质量服务、高质量菜品以及区别于正常大众消费的价格,来给自己找到一片蓝海,如今经营思路要变和定位都要拉低,的确让很多餐饮老板有些灰心。一家高档餐馆的王老板告诉记者,先前的几百万的投入眼看就要打了水漂,现在即使降低身价,也是为了暂时能撑下去。以前这里不少好厨师都去了上海和广州寻找出路,那边高端餐饮店还有生存空间。