

难道住宾馆可以自己带被子? 餐饮界有人说他是疯子

王焕章这一突然举动,让杭城的各大餐饮店老板为之一震,一个小小的商业举动,却惹来阵阵风波。此事刚被媒体曝光,杭州饮食旅店业同业公会秘书长金顺发就被无数电话骚扰,“很多酒店的老板打来电话说他是违反行规,是恶性竞争的作秀。”但金秘书长认为,这并非恶意的竞争,只是正常的促销手段,就像超市年末大甩卖是一样的。对此,杭州饮食旅店业同业公会表示并不反对商家做这样的促销,但是相反的,如果每个酒店都能自带酒水或实行平价酒水的话,就像宾馆可以自带被子,酒吧可以自带酒和饮料一样,那是很不合理的。

记者打电话给一些餐厅老板,大部分人表示不太熟悉王焕章这个人,但一听说是上林苑就来劲了,对于平价酒水都是有很多话要说,但赞成者在少数。

反对派: 他是个疯子

代表:外婆家餐饮公司总经理吴国平

一听说是采访平价酒水的事情,吴国平立马抛来一句“这是狗急跳墙。”外婆家一直走的是大众路线,吴国平觉得实行平价酒水的做法也不是什么新鲜事,甚至是过时的,就好比是商场的促销。“上林苑并不是大型餐饮公司,他的这一举动就好比是在自我娱乐,没有什么影响力,也没有必要受到如此强烈的关注。这是他经营不下去一时想出的一个办法,就像街头的天天大甩卖。但是作为一个景区餐厅走这样的路线,在我看来是错误的。”

吴国平认为平价酒水事件在很大程度上是恶意的炒作,目的在于吸引媒体的关注。他相信这样的做法不太可能长久。他说,王焕章这样的行为在餐饮界的影响是微乎其微的,也不可能推起一阵波澜,这简直就是外行在瞎搞胡搞。就像洗菜的大姐不会去买LV的包,常逛杭州大厦的人不太会去四季青一样,最终的审判权在消费者手上,就算是炒作也吸引不了主流客户,只能是自寻死路。

“当然如果他一直照此做下去我表示佩服,那么我们都应该向他学习。”吴总笑着结束了对话。

中立派: 这样的做法只能观望

代表:食神餐饮公司董事长胡亮

同样做景区餐厅的胡亮表示不是很了解上林苑的经营状况,他说,“如果酒水的价格低了,同样菜的价格就要上去了,如果说菜的价格不上去,那么别的地方肯定要想办法赚钱,其实是一样的。”

在餐饮行业里,酒水的价格一直以来都是一个敏感的话题。而胡亮则说,酒水的价格可以低,只要经得起没有赢利的压力,“我的态度是,你爱平价就平价,其实对别的酒店影响不太大,我也不能发表什么意见,只能观望他之后的经营状况。”

赞成派: 这和一元一只螃蟹同理

代表:伊家鲜餐饮有限公司董事长伊建敏

采访了很多餐厅老板,大多数都表示对平价酒水的行为不理解,觉得是自寻死路,只有伊家鲜的老板伊建敏赞成这样的做法。

伊建敏分析说,这是一种经营策略,应当尊重。“他有他的想法,我完全可以理解,这是一种经营策略,无可厚非。你可以走平价酒水,甚至是比较市价格便宜都没有关系,现在是市场经济,用什么方法吸引消费者跨进门就看经营者的头脑了。”

至于对王焕章不太懂得餐饮业的说法,伊建敏则表示,“我并没有认为他不懂行,这和一块钱一条鱼,一块钱一只螃蟹的促销方式是一样的,只有懂行的人才会用这样的方式去吸引人气,招揽生意。”



王焕章: “触众怒”原本无心

文/本报记者 钟兰 徐秀秀

(上接 C1 版)

开饭店基本属于“玩票” 自家店里只认识大堂经理

1月23日下午五点,记者再次来到上林苑酒楼。不知道是不是杭州的老百姓都知道了这条新闻,这一天,酒店的人气果然旺了不少。门口接二连三停起了车,三三两两的客人鱼贯而入,服务员忙得一路小跑。酒店看起来很热闹。

六点一刻,王焕章终于出现了,他乐呵呵地跑过来说要请记者以及摄影小姑娘吃饭。找了一间顶里面的包厢,环境不错,偌大的落地窗外,满眼的绿扑面而来。大堂经理亲自过来,熟练地给他点了一个清炒鳊鱼,说师傅去园子里现摘的,吃起来很香。又点了一个腊肉笋干,说这算是去天目山玩的时候现挖回来的,绝对纯天然又环保。

看来,王焕章对吃颇有讲究。“朋友们请客吃饭,如果是在市区,我宁愿不去,不仅路堵,空气也不好。”他不停地表达出对这里的喜爱。不过,看得出来,他的这种喜爱,是对酒店本身以及周围环境的喜爱,对经营酒店,他并不上心。

“这么大家酒店,几百号员工,我只叫得出大堂经理的名字,再就是大厨。因为平时来得不多,顶多就是隔三又五带朋友过来,让大厨单独烧几个好菜。日常管理的工作我都交给大堂经理来打理,我很少过问。”

提起杭州餐饮界几个大亨的名字,王焕章也很陌生,显然平时并没有太多的交往。他说,这个酒店占地达57亩,有棋牌,有垂钓,有高尔夫,

兴致来了,还可以把桌子搬到池塘边喝酒,的确是个朋友聚会的好地方。不过,他也表示,他并不靠这家酒店赚钱,如果死守在这里,一年会丧失很多的赚钱机会。

既然不是为了赚钱,为什么要开杭州“平价酒水第一店”的先河?一个平日并不醉心于酒店经营管理的人,为什么要冒天下同行的大不韪,去做这样一件在别人看来很傻的事情?

只想为酒店聚点人气 没想到同行反应这么大

王焕章在杭州餐饮界混的时间不长,才三年,混得显然也不够好,要不然名气肯定比现在要大。如果不是22号这天搞出这么个“酒水超市价”的新招,恐怕没多少人会把他拿出来说事。

他自己也说,他认识的朋友之中,从事餐饮这一行的并不多。如此说来,一个貌似不懂行的人却做出了令所有同行大跌眼镜的事情,这件事本身也颇为有趣。这个王焕章,他以前到底是做的哪一行?

问王焕章本人,他咬得很紧,不愿意多透露,只说自己在政府部门工作了二十年,三年前才下海经商,开酒店不是主要经营方向,自己也不靠这家酒店谋生。没辙,只好从他一帮朋友那里下手。旁敲侧击许久,终于有人说,他以前在政法系统做过,还去北京某国有企业做过老总。三年前回到杭州,开了这家店。他的收入要是靠这家店就玩完了,主要还是靠和朋友们一起投资别的项目,酒店不过是他的“私人后花园”。

“想出这么个主意,实在是想挽救这家店的人气。凡是景区内的酒店,你也知道,完全靠季节吃饭。春秋两季游人多,生意自然还过得去。到了冬天,游玩的人少,吃饭的就更少。有些人光看店的门面都不敢进来,怕景区内的店宰客。”谈起这个话题,王焕章一肚子的苦水。

“客源不稳定,搞得我各方面都不稳定,也很心烦。比如进鲍鱼、龙虾这些高档原料的时候,因为不能确定要的数量,价格总比别人要高几成,这样一来利润更加薄。进多了如果没人吃,再好的东西也只能倒掉。大堂经理也总在和我说,说到了冬季服务员没事干,人员流失快,不好管理。”王焕章说,即使再无心经营,也不能亲眼看到酒店倒闭而束手无策。

“菜的价格因为本身成本就高,很难降下来。相比之下,降低酒水价格是最有效的,也是最直接的方式。因为酒水的价格都非常透明,超市里卖什么价我们就卖什么价,这一招肯定管用,别的酒店恐怕吃一顿饭,花在酒水上的钱比菜还要高。而我们这里,你只管放开肚皮喝。”

采访快结束的时候,王焕章一再强调,自己推出这个举措很无奈,动机也很单纯,就是想吸引人过来。至于这个事情为什么会在杭州掀起大波澜,以至于激起不少认识或不认识的同行如此大的反应,他根本就没想到。至于今后该怎么办,生意好了以后是不是就把酒水的价格又提上去,他说自己也很迷茫。“一切等生意好起来再说吧,我只想薄利多销,把这家店维持下去。”

Galanz 格兰仕

买空调要有“慧眼”

生态、负离子、银离子……空调众多的花样成了厂商津津乐道的谈资,却苦了万千消费者。所谓花多眼乱,一般“买家”不知所措。

有人认为,反正买台最便宜的,简单不吃亏。但空调定位在耐用品,如贪一时便宜,买回去问题不断、不好用,那可是剪不断理还乱。看着别人空调又漂亮又高档,自己的很快就过时了,那窘态也让人难受。那买东西还是要讲求性价比吧……

“健康空调确实是一个香馍馍,为了吸引眼球不少厂家甚至编造概念技术,消费者购买时要留心。”有从事家电行业的朋友向我忠告。他说,现只有少数厂家具

有专利技术,因此购买产品时最好要其出示专利证书和权威部门检验报告。例如,光波空调就具有专利证书以及疾病预防控制中心颁发的杀菌检验报告。

“选品牌也很重要,因为品牌的背后是服务维修等方面的保障。否则空调买回去,没两个月厂家就倒闭了,那是很郁闷的事情。”业内人士指出,每年都有很多空调品牌被洗去,因此最好选成长性好的品牌。如格兰仕已拥有28年健康发展的历史,格兰仕空调也保持多年行业领先增速。

选择光波 选择健康
光波空调 格兰仕