



王焕章

王焕章,你到底触动了谁?

文 / 本报记者 钟兰

看似无奈而又迷茫的王焕章,其实身上聚集了若干矛盾。在餐饮界混得并不熟,却第一个跳出来捅破了窗户纸,就像《皇帝的新衣》里面那个纯真的小孩子,当大家都对“酒店卖酒水比超市高好几倍”这一“行规”熟视无睹的时候,他却挥起了“平价酒水”的大旗。原本,他只想安宁地在山野间过过平静的日子,没想到一夜之间他竟成了新闻人物,成为人们津津乐道的话题。就连记者翻开这家酒店的菜单,也忽然感觉到了矛盾:一边是三位数的“本塘一锅鲜”,另一边,可口可乐却只标价1.85元。既然吃得起大餐,何必又在意酒水是否低价,王焕章想吸引来的客人,真的是被低价酒水诱惑,还是只是图个新鲜?

于是乎,有人恶意揣测着他的动机,有人说他想出名想疯了,拿自己的酒店来作秀,就是想博得众人的关注;有人说他是看自己酒店生意不好,就想拖累全杭州的酒店,酒水不赚钱,酒店喝西北风去啊,难道房租、水电、人工这些都不用钱吗?还有人就此下断言,王焕章此举着实不明智,过不了多久,酒店只能落得关张大吉的命运。

王焕章招谁惹谁了?他只想挽救自己的酒店,他没想这么

●链接

高价酒水价里其实包含了“服务费”

一瓶超市里卖40元的红酒,到了中等规模的饭店价格就会“飙升”到80元—100元,正是这一价格上的巨大反差令很多消费者感到了“挨宰”。但是,杭州有关业内人士却认为,超市里的酒跟饭店里的酒根本不具有可比性。

杭州瑞豪大酒店餐饮部老总俞文强说,酒水销售其实只占饭店营业额的10%—20%,绝对不是餐饮业的主要利润来源。“杭州目前餐饮企业数量众多,档次差异很大,它们对酒水的定价大多根据自己的定位,综合考虑装修、房租、人工等因素,而不是单单参考酒水的进价。因此,越是高端的饭店,酒水价格中包

多。动机如此单纯,结果却招来诸多非议,原因只在于,他触犯了禁区。况且他还触得如此肆无忌惮,都没和行业里的“老大”们商量过就擅自放了话,这还了得?

有关酒水价格的问题,好多年来一直纷争不断。记得在超市还没出现以前,人们喝酒只能去酒店,价格透明度不高。后来,超市的出现给了不少明眼人以希望,既然降不了酒店的定价,不少人开始曲线救国,和“谢绝自带酒水”叫起了板。江苏听说曾出台过相关的规定,酒店不准禁止客人自带酒水,可是到后来也没了下文。前几日,央视也搞了有关“开瓶费”的调查,有些酒店管不了客人自带酒水,就想出这么个损招来聚敛钱财。有关酒水价格的话题一直触动着人们的神经。

杭州的王焕章这回算是出了名了,就在别的酒店老板还是扭扭捏捏地收“开瓶费”的时候,他干脆而主动地降了价,这让不少人很没面子。酒店老板觉得他坏了行规,不管以后会不会造成跟风之势,祖宗立下的规矩一破,就会很没面子。有钱人家也觉得没面子,酒价降了难显档次。公款吃喝的人也觉得没面子,干嘛要多此一举?

但愿王焕章从此开了个好头,对于工薪阶层来说,当然是愿意享受1.85元的可口可乐的,又不是钱多得没处花了!

含的‘非酒水因素’就越多。”

俞文强强调:“饭店里面蔬菜的毛利率比酒水更高,为什么消费者对此没意见?因为大家看到了饭店对蔬菜的加工过程,但饭店属于服务业,这个服务过程也是产生价值的,不管是菜品还是酒水的价格其实都包含了‘服务’费用。”

不少业内人士也认为,杭州酒店业已经不是原先的暴利时代了,激烈竞争之下,再高级的餐厅菜品的价格还是定不高。即使酒店里的酒水卖得比超市贵好几倍,仍然赚不了多少钱。酒店提供给就餐者的服务以及营造出的温馨氛围,很难用金钱去衡量其价值。

江诗丹顿亮相 杭州利星广场

体味限量铂金珍藏系列的奢华感受

文 / 本报记者 钟兰

享誉世界的顶级腕表品牌 Vacheron Constantin 江诗丹顿日前在杭州盛大开幕。专卖店位于利星名品广场一楼,占地100平方米,采用了与瑞士日内瓦全球旗舰店——MASON 同步的设计理念以及装潢艺术,通过木材、云石、铜与皮革等多种高贵建材,打造出一座顶级时钟的奢华殿堂。

开幕式当晚,店家还拿出镇店之宝——四枚价值过百万的“限量铂金珍藏系列”腕表供来宾欣赏。光芒四射的铂金腕表散发出浓烈的贵族气息,引来嘉宾们赞叹声不断。

江诗丹顿中国区负责人黎思强在接受记者的独家专访时说,他们早在1999年就开始关注杭州,2005年开始终于下决心来杭州开店。目前,中国市场在江诗丹顿全球的排名已经升至第15位,其中浙江人的贡献很大。

谈到收藏名表的风险,黎思强说,“我们的手表属于低调一点的产品,不是什么珠宝手表,卖的是手工艺的设计。所以,如果把名表当珠宝一样收藏肯定不好,买表之前要充分了解表的历史以及特性。”

在黎思强看来,高价位的手表代表的已经不仅仅是一块手表。如果一个人只是需要知道时间的话,二三百块的手表已经足够好了。“高价买表源于个人喜好,它其实是装饰品,象征着男士的地位。”

革新传统电视购物概念

“好易购”为您带来轻松、明白、实惠的购物新体验

文 / 高洁

2006年12月22日,随着座落于下沙浙江传媒学院演播大楼的好易购家庭购物有限公司在浙江、江苏两地电视频道的正式开播运营,一股电视购物的潮流悄然盛行。携带着新鲜、活力气息的好易购,带着新的购物理念,正逐步走进江浙人的生活。

何谓电视购物?

在普通老百姓的印象中,电视购物就是售卖丰胸、减肥、增高、祛斑等“希望产品”的劣质广告。但这恰恰是因为国内电视消费市场的不成熟,给消费者造成的一种对电视购物虚假、扭曲的印象。

那真正的电视购物是什么呢?好易购将告诉你答案。高品质、专业化

的电视购物经营模式,多元化的商品购物选择,悠闲购物的轻松环境以及物超所值的便利消费——好易购的与众不同,在于它从建立之初就立志要成为中国无店铺通路百货公司的第一品牌,用品牌塑造影响力,用品牌实现顾客认同,实实在在服务观众。好易购要做的不是一锤子生意,产品订单及销售只是好易购为顾客服务的开始。

轻松购物好易购

当你结束一天的繁忙工作,像往常一样打开电视机,躺在家里的沙发上享受片刻的放松时,假如你恰巧看到好易购推出这款弹力紧致面膜,不仅功能、质量超级不错,连价钱都同样吸引人,30片只需要不到400元,而且用过后,MM普遍反映使用后

皮肤会变得水水的、嫩嫩的,明亮又保湿,你能不动心吗?只需拨通好易购的免费订购电话800-857-1111,或者登录好易购网站www.best1.com,不出7天,你就能在家里收到心仪的物品,还能拥有十天的免费鉴赏期哦!

好易购家庭购物提供的就是这么一种轻松自在的购物环境,让你省却商场打折时在人群中穿梭的烦恼;免费送货上门的优质服务,替你节省不少时间及精力;同时,利用媒体资源及无店铺通路的优势,更多实质优惠等待您的享用。

明明白白消费

如何理性购物?如何在面对纠纷时维护自身的权益?好易购首先替消费者想到。

好易购向消费者承诺的10天贴心鉴赏期内写明,“如果是瑕疵(缺件或是质量问题)退货,所有的退换货手续都是免费的。为使您更加谨慎的订购商品,无瑕疵商品退货需由客户自行将货物寄送给我们,我们收到货物会及时确认,将货款退回。”明确双方权责,不搞模糊概念,好易购不会向消费者一味承诺,却在遇到纠纷的时候推卸责任。

物美价廉 物超所值

好易购的优势不仅在于优质的服务,更在于优质实惠的商品。据了解,在台湾地区T.T Q10弹力紧致面膜市场售价需约1500元人民币,而在好易购只需不到400元,相比于680元的市价,超级优惠的价格引起了阵阵抢购热潮。

好易购更有相当数量的赠品来吸引消费者。买商务手机送皮包、送运动水壶,买户外风雨衣送棒球帽、直筒帽、袋包、围巾,买炒锅送奶锅、隔热防烫手套、锅耳、微波三件套……好易购在保证产品价格优势的同时,更是严把质量关,每件商品都必须经过每周商品审议会以及专职质量控制人员的层层把关,确保产品自始至终高质量,让消费者买得放心,用得安心。

好易购在今后还将整合电视、网络、型录三大通路,为消费者提供更便捷的多通道购物选择以及轻松、明白、实惠的消费体验,让物超所值的诱惑一直延续,更让“好易购,好生活”的美丽图景展现在更多顾客的生活中。