

品牌餐企争相进军宵夜市场

大排档历来是夏季京城晚间一景,然而近期,一批品牌餐饮企业也跻身其中。定位中高端餐饮的旺顺阁、眉州东坡以及火锅新秀湊湊等纷纷将宵夜作为经营重点。对于餐饮企业争相进军宵夜市场,业内分析认为与行业整体进入缓慢增长阶段有关,迫于“四高一低”等成本压力,餐企需要通过多种方式寻求盈利可能。另外对于中高端餐饮品牌而言,在高端市场缓慢回暖的前提下,推出大排档也是占领市场的表现。

品牌餐饮进军大排档

旺顺阁海鲜广场北苑店旗下的旺顺阁大排档于本月1日开始试营业。据旺顺阁相关负责人介绍,北苑店因侧门处有一门面和小院处于闲置状态,旺顺阁方面一直想要尝试利用这个空间,加之夏季到了夜宵旺季,因此旺顺阁海鲜广场就将这闲置空间设计成了一个大排档。

旺顺阁大排档内部分为三个档口,分别是海鲜熟食、烧烤以及吧台。室内部分采用工厂式的设计风格,每个档口都是对外开放的,食材以及厨师加工的过程,消费者都能直接看到。此外,该店还有少数餐桌摆在室外,餐厅每一个空间内



都设有大屏幕电视,播放欧洲杯的相关新闻。

无独有偶,眉州东坡在丰富自身品牌及业态的同时,也推出了早餐和夜宵,拉长餐厅的营业时间,并适时推出夜宵季优惠活动,记者在眉州东坡亚运村店注意到,眉州东坡夜宵时段提供的品类十分丰富,并且都在大厅内摆放,消费者可自行选取,专门为眉州东坡夜宵而来的消费者也是络绎不绝。此外,湊湊总经理张振纬前不久也表示,湊湊将有可能出现在街边、社区,主要目的也是为了能够售卖夜宵,“相比商

圈店,社区店和街边店对营业时间的限制更小”。

实为补充创收

旺顺阁大排档的产品与旺顺阁其他品牌的产品几乎没有重合,除了主打的烤生蚝外,还有目前夜宵市场上备受欢迎的麻辣小龙虾、海鲜锅等爆品,并融入了烤串和各类酒水。据该店负责人介绍,旺顺阁开大排档的初衷是为了满足旺顺阁海鲜广场老客户对于夜宵的需求。由于旺顺阁海鲜广场租期较长,开大排档没有太大的租

金压力,因此旺顺阁大排档可以在保证食材品质的同时,让利消费者,价格与街边大排档的差异并不大。

有分析人士认为,大排档给消费者的印象就是在街边的露天烧烤吃烤串、喝啤酒。餐饮企业尤其是原定位偏中高端的餐饮企业在做大排档的时候,通常是利用已有的门店资源及人力资源,打出平价的招牌。这对于消费者很有吸引力。毕竟大排档是食品安全事件的高发地,品牌餐企因为有“品牌包袱”,所以会格外注意产品品质及食品安全。

此外,在整个餐饮行业进入微利新常态的情况下,餐饮企业需要通过各种办法寻找新的利润增长点,丰富品牌业态,延长单店营业时间是比较常见的方式。对于旺顺阁这样定位偏中高端的餐饮企业而言,在高端餐饮市场还未完全复苏的情况下,推出大排档亦是其向大众餐饮市场下沉的表现。

或将增加餐企管理难度

品牌餐饮纷纷进军夜宵市场,表面看来难度系数不大,实际上却并非如此。旺顺阁相关负责人表示,经营大排档与经营旺顺阁已有的餐饮品牌有很

大差别。“堂食必须要提供更加标准化、正规、严谨的服务,而大排档则要放松许多,不仅要让顾客吃好,还要让顾客玩好,旺顺阁大排档的服务人员都是从旺顺阁海鲜广场店挑选出来的,目前旺顺阁大排档的服务人员都是排班制,晚上6点才开始营业,一方面是避免与旺顺阁海鲜广场形成错峰经营,另一方面也是为了给大排档留出更多的准备时间。”有业内知情人士表示,酒水是大排档的重要组成部分,也是大排档提升利润的主要保障,但是售卖酒水对餐厅而言也存在一些不利于管理的因素。此外像在餐厅内吸烟等情况,尤其是在夜宵时段或者大排档,餐厅往往很难控制。

中国食品产业评论员朱丹蓬认为,今年的欧洲杯和奥运会的确催热了不少地方大排档和夜宵生意,酒水销量提升,并且能给餐饮企业聚集人气。但同时,各地监管部门对大排档尤其是露天大排档的监管逐渐收紧,尤其是在一二线城市。此外,大排档受到地域的限制比较明显,其所依赖的客户群体主要是居住在门店附近的居民,因此,餐饮企业的大排档究竟是否具有可持续发展的生命力,还需经过长时间的市场检验。(新华网)

行业信息

今年夏粮产量减少1.2%

国家统计局12日公布的全国夏粮生产数据显示,今年全国夏粮总产量13926.0万吨,比2015年减产162.1万吨,减少1.2%。

根据对全国25个夏粮生产省份的调查,今年全国夏粮播种面积27632.4千公顷(41448.7万亩),比2015年增加7.1千公顷,微增0.03%。其中谷物播种面积24008.2千公顷,比2015年减少26.3千公顷,减少0.1%。今年全国夏粮单位面积产量5039.7公斤/公顷(336.0公斤/亩),比2015年减少60.0公斤/公顷,减少1.2%。其中谷物单位面积产量5358.3公斤/公顷,比2015年减少59.6公斤/公顷,减少1.1%。

据国家统计局农村司高级统计师侯锐分析,今年夏粮产量略有减少主要是因为单产下降,而单产下降的主要原因是气象条件较上年差、灾情偏重。具体而言,今年小麦生长前期农业气象条件总体较上年差;小麦收获期部分地区遭受强降雨,不仅影响小麦产量,还造成小麦品质下降;部分地区病虫害偏重发生。(中国网)

企业动态

阿荣旗绿色餐饮品牌推介会在京举行

本报讯 黄欣 7月8日,由阿荣旗委、阿荣旗政府主办的“呼伦贝尔绿色食材输出暨阿荣旗(阿荣旗)绿色餐饮·旅游·品牌战略推介会”在北京人民大会堂举行。

阿荣旗位于呼伦贝尔市东南部,呼伦贝尔是我国迄今为止保存最完好的原生态大草原,也是世界四大草原之一,盛产纯净天然的绿色食材,尤以牛羊肉、榛子、蘑菇等有机绿色食材最负盛名。阿荣旗拥

有50万亩碱草地牧场,其中碱草地羊肉获国家注册商标、国家地理标志保护产品。此外,阿荣旗餐饮集团不仅提供绿色食材输出,还有着自己的餐饮品牌阿荣旗火锅。

阿荣旗委、旗政府这几年理清思路、改变观念、因地制宜,措施得当,积极扶持当地支柱产业、产品,大力助推本土品牌的孵化打造,尤其是着眼于把绿色食材、餐饮、旅游品牌向内外输出到北京及全国,向外

沿“一带一路”输出到阿拉伯及穆斯林国家作为一项重要战略和工作来扎实推进。

此次推介会秉承坚持面向未来、加强交流合作,扩大宣传、延展品牌的原则,促进呼伦贝尔及阿荣旗绿色产业的发展与输出,推动阿荣旗绿色产业的健康快速发展,并将呼伦贝尔绿色食材及餐饮·旅游向外输出,打造出一批全国知名产品、餐饮、旅游品牌。

金种子酒二季度利润暴跌

本报讯 凌应敏 近日,金种子酒对外发布业绩预告称,经公司财务部门初步测算,预计2016年半年度实现归属于上市公司股东的净利润与上年同期的3426.49万元相比,同比减少60%~80%,即实现净利润约为685.3~1370.6万元。

一季度报显示,今年1-3月金种子酒实现营收4.77亿元,同比下降8.57%;净利润2749.1万元,同比增长24.62%。这也意味着,金种子酒二季度单季亏损高达1378.5~2063.8万元。对此,金种子酒将原因归结为受市场因素影响,公司1-6月营业

收入与去年同期相比出现下降,导致净利润出现大幅下降。值得一提的是,金种子酒2013年、2014年、2015年的净利分别为1.33亿元、8856万元和5208万元,同比下滑幅度分别为76.22%、33.64%、41.19%,连续三年业绩下滑。