

上半年北京餐饮业实现收入 637.1 亿元

本报讯 近日,从北京市统计局获悉,根据2024年上半年数据显示,北京餐饮业实现收入 637.1 亿元,同比下降 3.5%。2024年上半年,餐饮收入占到全市社会消费品零售总额的 10.04%,较1—5月份的 9.2% 占比有所提升,这一数据表明了餐饮市场在总体经济中的重要地位,市场消费

继续恢复信号明显。

2024年上半年,北京市商务局等9部门联合发布了《推动北京餐饮业高质量发展加快打造国际美食之都行动方案》,实施7项行动22项措施,全面启动了国际美食之都建设,进一步激发北京餐饮市场的活跃度。6月19日,北京国际美食荟系列活

动正式启动,北京国际饮品节、北京驻京办美食节、北京国际燕京啤酒文化节、泰国风情节以及各区、各企业等百余场美食活动全面开展,整体活动将持续至8月底。

北京市餐饮行业协会建议:一是各餐饮企业要抓住暑期北京餐饮市场热度,努力提升企业经济效益;二是鼓励企业

精准定位目标市场,结合市场需求及时调整经营策略,满足不同消费群体;三是促进良性竞争,加强各领域、全行业深度合作,促进北京餐饮行业健康发展;四是展现北京历史文化名城魅力,注重挖掘北京餐饮文化底蕴,打造注重文化附加值的餐饮经营理念。

延庆区沈家营镇举办2024年西瓜消暑避暑节

本报讯 李瑶 李晓鹏 近日,北京市延庆区沈家营镇举办2024年西瓜消暑避暑节。沈家营镇是延庆区西瓜种植面积最大的镇,眼下麒麟、京龙、美都、冰糖子等镇域内种植的10余个西瓜品种陆续成熟。

在避暑节开幕式现场,排列着20余个农产品及美食展台,有西瓜、彩椒、蜂蜜等当地优质农产品和牛头宴、羊肚菌宴等特色美食,吸引游客品鉴。现场还举办了热闹的吃西瓜比赛。

延庆区生态良好,光照充足,昼夜温差大,加上沈家营镇肥沃的沙土地,为西瓜种植提供了优良环境。截至2024年7月,镇域西瓜种植面积已达1500亩,西瓜产业已成为沈家营镇的特色产业之一。



供应链将成餐饮业竞争核心

本报讯 杨天悦 始于咖啡茶饮届的“价格战”开始烧向餐饮业。最近不少食客发现,网红面馆和府捞面全面降价,经典产品降幅最高达32%。除了降价,部分餐饮商家还上线折扣套餐、开设外卖小店,目的都是为了吸引客源。

发展至今,餐饮业供给极大丰富,竞争也日趋激烈。竞争之下,餐饮业求变趋势愈发明显,这也对供应链管理提出更多考验。

部分餐饮店主动调价

近日,笔者来到和府捞面银泰中心店,不少在附近工作的白领正在店内吃午餐。降价后的菜单上,多款草本汤面和砂锅饭单价都在30元以内,其中新品香菜野笋骨汤面21元、经典草本骨汤软骨肉29元。

“算是回归到了正常拉面的价格。”白领小韩最近来吃面的频次比以前也高了不少,还办了张会员卡,每餐能打8.8折。“我本来就爱吃拉面,之前觉得太贵所以吃得少,现在的价格还算合适。”他说。

一个月前,连锁快餐品牌乡村基也高调宣布降价,称“价格回到2008年”,四款产品降价幅度达19%至25%。可以看到,降价后,原本16元一份的宫保鸡丁饭会员价已低至11.99元。

加入降价阵营的还有火锅品牌。近段时间以来,怂火锅喊出“锅底8元起、荤菜9.9元起、素菜6.6元起、焖饭6元任吃”口号;呷哺呷哺菜单调整后单人餐均

价58元,套餐均价下调超过10%;巴奴毛肚火锅也通过新老会员赠菜、积分兑换菜品等方式进行调整。

意在竞争质价比

“800多元的全牛盛宴,2到3人餐,被我100多元抢到了!”短视频平台上,一位美食探店博主正在展示一家和牛烧肉店铺的优惠套餐,原价891元的豪华和牛盛宴3人餐,折扣价格仅为158元,相当于打了1.8折。

通过达人探店和直播的方式发放优惠券,已经成为各大小餐饮门店吸引客流利器。据了解,该和牛烧肉店铺这款套餐优惠券销量已超过9000份。“这个价格吃一顿三人餐真的很惊喜。”团购评价页面,有消费者留言说。

也有餐饮品牌开设子品牌平价餐厅,为原有客群提供更宽松的价格区间。近日,西贝在北京市场开出“西贝小牛焖饭与拌面”门店,部分门店由原“贾国龙小牛肉”演变而来,两品牌客单价分别在40元与70元左右,与西贝莜面村100元左右的客单价形成明显差异;海底捞也推出“小嗨火锅”子品牌,客单价降至50元至60元之间。

此外,也有餐厅瞄准外卖市场,太二酸菜鱼、老乡鸡、农耕记、海底捞、木屋烧烤等均开始尝试专做外卖的小店。门店面积小、专做外卖、客单价低,更灵活的店型能有效降低租金成本,也能进一步缩短投资回报周期。

发展至今,餐饮业供给极大丰富,竞争也日趋激烈。通过各种途径“花

式”降价背后,餐饮企业真正意在展开“质价比”之争,争抢重构品类价格体系的主导权。

价格比拼考验供应链水平

综合来看,此轮降价的餐饮企业大都具有较高的连锁化水平,能够将集中采购优势让利给消费者。对于此番降价,乡村基方面就表示是“基于多年来的供应链集采优势”。和府捞面官方微信也发文称,其通过集采优势,成功下调价格,并承诺只降价不降质。

价格比拼的背后,供应链将成为竞争的核心。在食品产业分析师朱丹蓬看来,“企业要想更好地占领市场,需要更注重食材品质和菜品水平,在细分赛道寻找自身的领先地位,此外就是供应链效率的提升和客户的服

务体验。”不过,也有业内专家提出,靠低价促销吸引消费者,短期内的确能带动客流增长,但从长期来看,商家容易陷入“增收不增利”的窘境,尤其是利润相对较薄的中小规模餐饮商家。一家红焖羊肉店店主表示,自己并没有考虑在平台上线折扣套餐,“本来定价也不贵,再打折就是赔本赚吆喝了。”

中国烹饪协会认为,目前已进入暑期消费旺季,亲子游、避暑游、研学游等跨城出行人数大幅回升,将明显带动各地餐饮消费增长。协会建议,餐饮企业既要积极把握政策机遇,又要不断创新,适时推出夏季特色菜品,发展“数字+餐饮”提升价值创造力。

老年餐桌“搬进”社会餐企

本报讯 褚英硕 轩辕伊子 为解决老年人“吃饭难”痛点,北京市昌平区北七家镇近日将“老年餐桌”搬进了社会餐饮企业,位于定泗路的李记包子手擀面餐厅、北京味道餐厅均加入了“老年餐桌”。老年人凭养老助残卡就餐可享受折扣优惠,菜品也根据老年人的口味做了相应改良,让老人们在家门口就能享用丰富多样又可口的美食。

在李记包子手擀面餐厅,自选区内摆放着热气腾腾的红烧茄子、素炒豆角丝、熘肉片等菜品,荤素搭配合理,令人垂涎欲滴。正值午饭点,排队点餐的人群中有不少持养老助残卡的老年人。“给我来一碗炸酱面,再来一份烧茄子。”67岁的王大妈对炸酱面钟爱有加,“这家店会根据我们老人的口味将面条多煮一会儿,软烂可口,炸酱的咸淡味儿也正合适。家里就我们老两口,大夏天在厨房做一顿饭,又累又热,还吃不了多少。赶上家门口有了‘老年餐桌’这个福利,又实惠又好吃,省得自己在家做饭了。”

“为了让老年人吃得舒心,我们会针对老年人的口味和喜好对菜品进行一定的改良,比如汤品里少加点盐,面煮得软一点。我们也会根据老年人的实际需求调整菜品,方便老人就餐。”该餐厅负责人说。

刘大爷儿女常年在外,独自在家又好喝两口。自从家门口的餐厅加入了“老年餐桌”,他就成了这儿的常客。“我每天都来买几样下酒菜,这家门口离得近,想吃多少就买多少,不浪费。现在还能用养老助残卡刷卡打折,真方便。”刘大爷说。

据了解,目前北七家镇有十家“老年餐桌”,这些“老年餐桌”均设置于养老驿站,仅能满足周边老年人的用餐需求。对于居住在驿站服务半径之外的老年人来说,社会餐饮企业的加入,为他们提供了更便利的就餐选择。

“我们前期经过了摸底走访、调查研究、会议协商、社区推荐、商户自愿报名等环节,最终还要通过检验餐饮企业的食品安全资质等手续,才能邀请这些社会餐饮企业加入‘老年餐桌’。”北七家镇民生保障办公室工作人员介绍。

老年人持卡就餐享受“折扣”,但质量与服务却不能“打折”。加入“老年餐桌”的餐厅不仅要悬挂统一制式的形象标识,还需增添餐具、桌椅,具备消毒碗柜、保鲜冰柜、供暖降温设备等。“按照要求,我们为加入‘老年餐桌’的餐厅办理了专用的POS机,老年人使用养老助残卡进行支付即可享受一定的折扣。”镇民生保障办公室工作人员说,针对这些餐厅,镇相关部门会不定期开展联合检查行动,加大对餐厅的食品安全检查,确保老年人用餐安全。目前,北七家镇正积极对接更多符合条件的餐饮单位加入“老年餐桌”。