



C2 北京小吃冲刺市级非遗

据权威人士透露,今年北京风味小吃的集体申遗将更侧重食品的操作工艺。为了开展好这项工作,近日,包括企业内部调研、现场调研、网络调研在内的一系列小吃调研工作也将陆续启动。

C3 全聚德端出近百道创新菜点

日式风味的银鳕鱼、传统鲁菜烧鹿筋、麻而不辣的藤椒……近日全聚德集团新推出了94道创新菜点,异域风味、主题研发、创新变革,成为其凸显的三大特色。

C4 以爱的名义让美食更浪漫

在今天这个甜蜜的日子里,到处洋溢着爱,一束鲜花?一盒巧克力?要是能和恋人再能一同品尝美食,岂不是更加幸福?在此,为情侣们推荐几家既美味又有爱意的餐厅,让美食为浪漫添彩。

海底捞“视频聚餐”引争议

眼下本应是餐饮行业的淡季,然而,来自海底捞的一个营销活动,让餐饮市场再起波澜,海底捞再一次聚焦消费者和媒体的眼球。从本月初开始,海底捞官网发布了龙年的第一个营销手段——视频聚餐。昨日,记者从海底捞方面了解到,开设视频聚餐的王府井餐厅,预订已经排到本月底。对这样一个新事物,业界人士各有说辞。有消费者认为,只支持北京和上海两地用户使用,收费标准为每小时200元,让人感觉噱头的成分更大。

谁是视频聚餐消费主体

“海内存知己,天涯若比邻。在海底捞智真包间,无论相隔多远,欢笑就在耳边,亲朋就在面前。”这是海底捞为视频聚餐写下的广告语。海底捞官方微博对外宣布这一消息时称“远程视频聚餐系统”已在北京王府井店、上海长寿路店试运

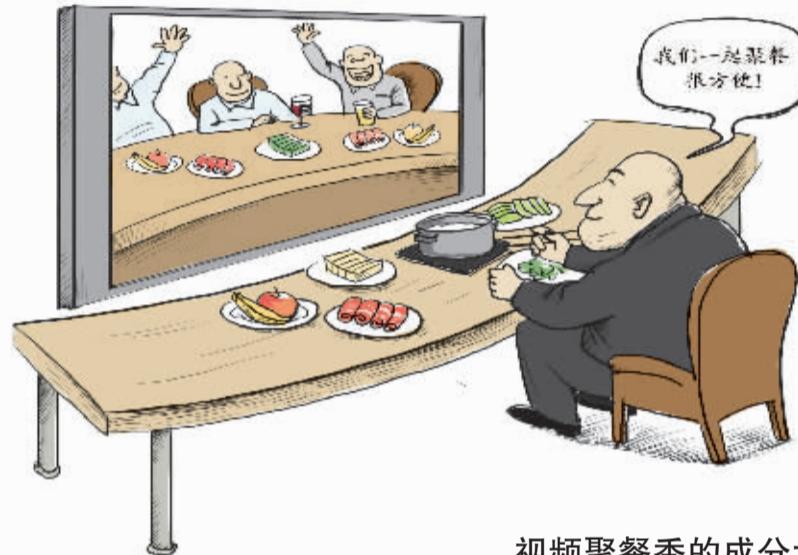
行,提供京沪两地视频聚餐服务。

海底捞相关负责人对记者介绍说,经过前期的内部测试,公司决定2月初开始到29日对外试运行这一新业务。据了解,目前海底捞京沪这两个店面各有一个包间可以视频对接,而这个视

频包间最多容纳6位客人用餐。

海底捞王府井店经理杨波向记者介绍,视频餐饮的推出是注意到市场有这样的需求,例如一些公司会有驻京沪两地的分公司,员工要聚餐或是一同交流经验,但由于地点问题不能见面,这样

的视频餐饮也就为他们提供了方便。海底捞公司公共关系管理负责人陶依婷在邮件中答复记者:“截至2月8日约有百余人体验此项服务,多为商务聚餐和朋友聚会。”据悉,客人都是选择预订晚餐进行视频聚餐体验。



视频聚餐秀的成分大于服务

不得不承认,海底捞视频聚餐的创意确实一鸣惊人。但是,热闹之后,很多业内人士和消费者表示,海底捞的这个创意实质上秀的成分更大。

一直在京城餐饮行业从事管理工作的郭先生表示,从眼下看,也许视频餐饮有一个轰动效应,但是从长远来看,这个新鲜事物是不是能够一如既往地延续下去还要用时间来检验。他告诉记者:“如果以我个人意见,这个创意的噱头成分大于服务内容。对消费者来说意义不大。因为如果是要视频,现在网络很普及,用手机也可以,平板电脑也行,而且还不用另外花钱。”

还有消费者表示,到餐厅是为了吃饭的,如果要视频,可以在家或者单位、茶馆、咖啡厅都能实现,没有必要非在餐馆吃饭的时候去视频。这样边吃边聊也不利于健康。

对此,以高端和前卫著称的俏江南相关人士明确表示,在店内促销活动中,不会考虑采用类似的视频聚餐模式。“因为我们更多的是商务宴请,不需要这样。”

品牌中国产业联盟秘书长王永在看好海底捞这一新服务的同时表示,成本没有传言的那么高。“如果是图片上看到的电脑那么大的屏幕,其实不需要花太多的钱。而且IT的边际成本是递减的,即终端做好了以后,每增加一个终端,成本是越来越低,从综合成本来看,如果规模很大的话成本并不是太高。”

这也正好印证了一位餐饮集团总经理的说法:“如果是提供服务,那么也应该是提供增值的免费服务,不应该另外收费,而且这么贵。现在顾客还处在图热闹时期,一旦明白真相后就会心生反感。”

也有知情人报料,此次事件的最大赢家还是海底捞。有消息称,2010年,海底捞斥资1000万元入股和邦股份0.57%。和邦股份的招股书中显示,2011年海底捞总资产9.5亿元,净资产7.24亿元,净利润2.9亿元,资产回报率高达30.5%,净资产收益率为40%。

商报记者 吴颖 张笑嫣/文
田艺/漫画

首次将IT项目引入餐厅

记者在惟一提供这项服务的海底捞王府井店“智真包间”看到,视频聚餐包间里的圆桌只有半张,另外半张位于上海长寿路店,也就是说,这一桌共12位客人,有6位身在北京,另外6位在上海。

将京、沪两地拼成一张完整圆桌的是一面墙的

高清大屏幕,同桌“面对面”用餐的效果很逼真,与一般公司开视频会议看电视屏幕和投影的效果完全不同。

王府井店工作人员告诉记者,视频墙由3面60英寸的高清屏幕组成,隐藏的摄像头令整个包间没有“盲区”。音频效果也具有空间感,对方

也能清晰分辨出声音来源的远近左右。“顾客的视角与真实圆桌聚会时一样,北京这边的人抬个头就能看到上海朋友火锅里正在涮的菜。很逼真的效果。”杨波告诉记者:“我们前期没做宣传,通过官网刚刚发布,已经有很多客人打来电话咨询,很多人第一句话问

‘是不是真的?’”陶依婷表示,该系统采用专线传输,运用的是远程视频会议原理,采用定制的视频语音设备和最新的解码传输仿真还原技术,让处在不同地区的顾客能够像坐在一个房间同一张餐桌就餐一样,无论是声音还是影像,都非常清晰逼真。

一小时视频费高达200元

出半小时、不足一小时,按一小时计费。

至于这种视频火锅是否会在其他地区和门店开设,海底捞相关负责人表示,“要看运营情况和顾客反馈如何”。

记者询问了一些喜欢火锅的年轻人,他们的反映也是不尽相同。做生意的佟

先生表示,视频餐饮还是第一次听说,但是200元/小时的包间费有点高。海底捞的人均消费标准在80-90元,正常的一顿饭就要两个多小时,这样计算下来一次视频聚餐就要花上千元,有点不值得。如果是商务用餐,时间会更长,这样产生的包间费太昂贵了,不

如就在单位开个视频会议,大家点点餐就算了。有朋友在上海的马先生表示,“这样的形式倒是很新颖,也比较方便,我也曾经进行预订尝试。但是棘手的是在时间上必须两边都合适,店家也得协调沟通,这样才能避免预约中出现约不上问题”。