

· 速读 ·

嘉和玉林联手进军食品业

12月23日上午,由北京胜利玉林投资控股有限公司和北京嘉和一品企业管理股份有限公司共同投资的“北京玉林嘉和食品科技有限公司”宣告成立。新公司注册资金1000万元,嘉和一品、胜利玉林分别占51%和49%股份。

嘉和一品董事长刘京京出任新公司法人及董事长。据刘京京介绍,北京玉林嘉和食品科技有限公司将发挥玉林大师研发团队在菜品种类和产品技术上的优势,充分运用嘉和中央厨房高标准的加工体系和信息化系统方面的优势,打造绿色健康、工艺精湛的食品产业链,供应给更多的餐饮企业、商超便利店以及电商平台,以发挥餐饮企业强强联合的最大价值。

据了解,嘉和一品在顺义的2.8万平方米第三代中央厨房于2012年底落成并投入使用,能够满足300-500家门店的配送需求。而目前,嘉和一品的门店数量仅有100多家。

真功夫明年全面布局O2O

北京商报记者昨日获悉,真功夫集团副总裁陈敏日前在做真功夫年度汇报时表示,真功夫将在2015年全面布局O2O,以迎接即将到来的餐饮业“黄金十年”。陈敏表示,O2O扩张将是未来餐饮业发展的一片蓝海。近年来,餐饮行业虽然面临不少困境,尤其对于大众餐饮来说,来自高端餐饮下沉挤压、行业集中度降低、电商快速入侵以及四大成本高企四方面压力,但从宏观上看,中国经济的未来十年将属于服务业的十年,餐饮业将是其中最重要的部分之一。同时陈敏透露,2015年,真功夫将从全面的互联网营销、前端门店互联网支持系统、后台大数据挖掘利用以及供应链整合等多个方向入手,全面拥抱互联网,抢占O2O新领地。

85度C进军餐饮打造高端火锅

中国烹饪协会最新发布的《2014年火锅行业发展报告》显示,在餐饮业整体遭遇寒冬形势下,火锅一枝独秀,成为餐饮市场唯一呈现正增长的业态。

近日,85度C重金打造的高端火锅“这一锅”上海旗舰店开业,餐厅坐落于上海市黄浦区成都南路99巷1号富有老上海特色的巴洛克风格洋房里。

据了解,这一锅是85度C首度进军餐饮业,也是首次进入内地市场,这一锅秉持信念——在内地,没有所谓的竞争对手,因为市场真的太大!你只能不断地与自己比赛,不停精进,才能赢得消费者的心!

北京商报记者 徐慧



“变”在2014(四)

时尚餐饮 成购物中心引流标配



如今,在各大实体商场,要问人气最旺的是哪里,回答一定是顶层或地下一层的美食城。不知不觉,作为配套服务的餐饮正在依靠品牌知名度以及位置优势喧宾夺主,成为各大卖场的重要卖点。而商场也愿意选择热门餐饮品牌,来为商场引入客流。

餐企成商场拉拢对象

商场最需要的是什么呢?目前在许多业内人士看来,不是更多的知名品牌,也不是最豪华的店面装潢,而是拉动消费者购物的人气。而目前商场中的餐饮品牌就是如此功能,金源新燕莎MALL通过知名餐饮带来了大量人气,使销售业绩大幅提升,从而实现扭亏为盈。

试图以餐饮拉动人气并非金源新燕莎MALL一家。今年,位于朝阳门外的悠唐购物中心新引进了水货、火炉火、南京大排档、将太无二、宽板凳老灶火锅等10家时尚人气餐饮,加上已有的绿茶、西贝莜面村、南锣肥猫烤鱼、味干拉面、拿渡等餐饮,这里显然已成为京城又一时尚美食聚集地。据悠唐购物中心总经理刘敬透露,悠唐从去年开始进行大调整,今年内将体验式业态面积增调到30%以上,加大了餐饮业态的比例。

其实像悠唐一样,在朝阳大悦城、金融街购物中心、蓝色港湾、丰联广场等购物中心和商场的业态调整中,提高餐饮业态占比成为共同选择。如果说,过去成熟的商业项目中餐饮比例在30%-35%被称之为特色,那么如今,餐饮业态比例达到35%基本已成常态。

培育期短成主因

对于商业项目来说,生存的关键就是留住人气。要想吸引大量的客流,最大限度地延长顾客的停留时间,餐饮无疑是法宝。

同时,餐饮业可以消化大型商场里的高层空间,并向上承接更高楼层的娱乐体验业态,成为上下互动式的客流“发动机”。一位大型商场高管说。

一个有趣的现象是,一家大型商场还未展露新颜,最先招商的必然是热门餐饮品牌。餐饮对于提升商业综合体的人气有着明显的聚客效应。据上述高管介绍,“很多时候,购物的顾客看重的是周边配套的美食。如果消费者节假日去商场购物,购物完了还要再走出商场找吃饭的地方,消费者一定会选择去各种业态都集中的商场”。

对于经营大型商场和购物中心的商家为何选择餐饮作为突破口来实现拉动商场人气的目的,中国购物中心产业资讯中心主任郭增利则表示,相比于百货商场或者购物中心内的其他业态,餐饮企业的运营模式简单、现金流滚动快、再生能力强,投入资金后商家很快就能获得回报,培育期较短。

配套餐饮也需用心经营

但并不是所有的餐饮都将商场看做“福地”。老字号便宜坊相关负责人就表示,虽然现在餐饮进驻商场是个发展趋势,但在商场里开餐厅还是有一定局限性。一些中高档的餐厅面积大都在1000平方米左右,这些条件在商场中很难满足,后厨很难做到一个比较合理的规划,导致营业成本相应增加。另外,商场里很多硬件设施也不能随意改造,这给餐厅的建设增加了困难。

一些餐饮业业内人士坦言,过去很多购物中心在建设时并没有充分考虑到餐饮企业的需求,比如对上下水和餐位面积的要求等。餐饮企业入驻后还需要进行大量改造性施工,很不方便。如果双方达成了战略合作,就可以在前期施工阶段与餐饮品牌充分沟通,为其量身定制,更好地满足餐饮品牌的需求。

合生创展集团商业地产公司副总经理刘铭也认为,餐企与地产商双方的配合不应单纯停留在租金和运营推广上,产品的调整也应是合作内容。在他看来,餐饮对建筑的要求条件比较多。如果把餐饮单店面积都缩小,对购物中心整体动线安排也提出了挑战。

北京商报记者 程拓

全聚德集团会员卡 宴请新选择

储值金额奖励
积分返赠抵现
粉丝赠券尝鲜

全聚德会员中心
微信服务号

官网预订: www.quanjude.com.cn
全国统一客服热线: 400-700-1864

中国全聚德集团
CHINA QUANJUDE GROUP

全聚德 仿膳 聚源园 四川饭店

股票代码: 002186

全聚德手机APP下载

全聚德APP下载

新会员 免费尝鲜

1月1日-1月3日
办理积分会员卡
可获赠新会员专属免费菜肴

会员 特价菜 6选3

1月1日-3月31日
凭全聚德集团新版积分卡、储值卡
均可点选3道特价菜品

和平门店 010-83193100	箭门店 010-67011379	王府井店 010-65253310	奥运村店 010-64801686
三元桥店 010-84492759	西翠路店 010-68239011	西客站店 010-63289868	双井店 010-58612288
通州店 010-81579888	双榆树店 010-62199990	望京店 010-64736466	马家堡店 010-67571518
大兴店 010-60239189	仿膳饭庄 010-64011889	丰泽园饭店 010-63032828	丰泽园学院路店 010-82838568
四川饭店 010-83225559			