

湘菜突围：王谢堂前燕，飞入百姓家



3月25日,选手黄正义在参加湘菜大师考试。目前,我省仅有121名湘菜大师。 记者 李健 摄

突围

【出路一】放弃“高大上”，回归大众化

对于餐饮业的出路，大部分与会者认为，回归大众化才是根本。

“餐饮，应贴近老百姓消费，回归大众化才是出路，人均消费在几十元左右的餐饮才会有市场。”在柏鹏看来，以前那种片面的高端消费是不正常的。

据悉，秦皇食府就将开始朝大众化转型。他们旗下的餐厅筷

乐潇湘浏阳河店，人均消费就不超过60元，包房人均消费也不超过70元，如今生意很好。

同样，人均消费为38元的食在不一样现在是人满为患。

业内人士邓执君非常赞同他们的做法。

“现在不少企业选择把单子做小，把翻台率做高，这是突围的好方法。”邓执君说。

【出路二】走出去，抢市场

在走大众化路子的餐谋天下，在突围创新之路上，还有其他法宝——走出去，抢市场。

“走到全国去要市场，比我们自己在本地死磕要好得多。”餐谋天下董事长廖胜仁认为，从政策层面来看，现在正是湘菜发展的上佳机会。粤菜太贵、川菜正受到重复用料、漏水油的影响，而大众化的湘菜正好趁势而上。

据悉，餐谋天下目前已在全国开了110家门店，多数在省外。

和廖胜仁所见略同。毛家饭店也一直在开拓全国市场。作为湘菜的代表，毛家饭店如今在全国已有180多家门店。

“不仅是在湖南，其实在北京、在上海、在广东，湘菜都做得不错。”在湖南省餐饮行业协会负责人看来，走出去，抱团抢市场，是很好的突围方式。

【出路三】多品牌开花

与部分餐饮企业不一样，多品牌开花的57度湘餐饮集团董事长汪峥嵘似乎找到了自己的突围之路。

据悉，除了最初的好食上、海食上等品牌外，近几年，他们又开了57度湘、我爱鱼头、水货等品牌餐厅。

“好食上是传统湘菜，海食上以海鲜为主，57度湘主打铁板烧，我爱鱼头卖的是蒸菜，而水货是

全新的用手吃海产的时尚餐厅。”汪峥嵘给大家介绍。

多品牌开花的不仅有57度湘餐饮集团。长沙小天鹅戴斯酒店同样也在改变。长沙小天鹅戴斯国际海鲜百汇，主打海鲜自助餐；而小天鹅公馆主打婚庆宴席。

“以不同品牌，定位不同消费人群，自然各有收获。”汪峥嵘笑着表示，他们还将进行更多的尝试，开拓更多的品牌。

现状

【故事】

不到一年，数百万的投资打了水漂

刚从事餐饮行业一年多的小戴，如今不知该如何描述自己的处境了。

去年，小戴从湖南一家媒体辞职，信心满满地在四方坪投资开了一家高档餐饮店，主要吃海参。原本以为越来越讲究养生的都市人，会喜欢吃海参这类大补的食材。

“谁知道时运会这么背。”小戴一脸苦闷地说，刚装修完开业，就遇到了行业的下坡，

不到一年，投资的数百万元已经打了水漂。

事实上，不只是小戴，如今，许多高端餐饮负责人也都“如坐针毡”。

“现在餐饮业怎么样，说几个耳熟能详的餐厅现状，你就知道了。”秦皇食府董事长柏鹏告诉记者，潇湘一号关门了，君庭会关门了，荣辉天天渔港也关门了，“这都是曾经红火一时的餐饮企业”。

【数据】

中高档餐饮营业额下降一半

对于中高端餐饮的现状，似乎数据更能说明问题。

中国烹饪协会发布的《2013年全国餐饮收入报告》显示，2013年全国限额以上餐饮企业（年营业额200万元以上）收入近年来首次负增长，同比降1.8%。

在湖南，数据同样不容乐观。

根据长沙市商务局的数据，2013年长沙限额以上餐饮企业收入为229.91亿元，同

比增长仅7.3%，增速创下近十年来新低。

今年情况可能更加糟糕。

26日湖南省餐饮行业协会公布的数据显示，今年以来下滑加剧，中高端餐饮企业增长速度已跌破新低，营业额平均跌幅为50%，有的达到70%，更有甚者直接关门歇业。而在2013年之前，湖南餐饮行业一直保持两位数的增幅。

【矛盾】

成本在上升，客源在下降

事实上，中高端餐饮惨淡的现状并不是“突然”造成的。成本上升、客源下降、利润缩水……都成了压在中高端餐饮头上的“大山”。

柏鹏旗下的品牌筷乐潇湘北京店举例，“那是家酒店，总共有38个包房，大厅有30桌，还有20多个房间，可我们一天的营业额不到8万元，政府工作人员现在都不来吃饭了。”

不断减少的客源只是一个方面，在柏鹏看来，如今飞涨的人工工资与“原地踏步”的菜价也给许多餐饮企业造成了麻烦。

“5年前，一个辣椒炒肉卖18元到28元，现在再贵也不过38元，但5年前员工工资400元到500元，如今工资低于2000元，他们根本不干”，柏鹏激动地说，“这就是形势”。

湘菜调查

之四

“湖南餐饮行业正进入经济周期发展的低谷，尤其是中高端餐饮企业，增长速度已跌破新低，营业额平均跌幅为50%，餐饮业转型升级时不我待。”3月26日，湖南省餐饮行业协会召开2014年工作年会，会上，该协会负责人语气凝重地表示。

去年以来，受经济低迷及国家相关政策客观影响，我国餐饮业发展形势愈发严峻。特别是高端餐饮企业，不仅营业额大幅减少，更有甚者直接关门歇业。

“这或将成为以大众化路线为主湘菜的发展契机。”部分与会人士认为，挑战中同样蕴涵不少市场机遇，大力发展大众化餐饮的路子将是主要突围方向和手段。

■三湘华声全媒体记者 刘玲玲 杨迪

玛丽莱珠宝理财专栏

玛丽莱定制女人“独一无二”梦

好珠宝少不了精耕细作，而珠宝的狂热粉们的追求还远不止于此——少量、稀有、独一无二更成为女人们心中完美珠宝的代名词。对于一切标准皆有章可循的钻石而言，后期设计则成为影响它价值提升的一大重要因素。

李女士是玛丽莱众多高端VIP客户中的一员，早在玛丽莱人民路店刚开始营业不久，便注意到这家“低调且奢华”的店。

李女士对钻石尤为偏爱，在玛丽莱买下的第一件珠宝便是一枚裸钻定制的戒指。李女士记得，第一次前往玛丽莱，店内销售顾问专业的导购分外真诚。

钻石除了看“4C”，即克拉重量、净度、色泽与切工之外，它的

台面等方面也会成为影响钻石最后色泽与花火的重要因素。就是这么短短一句话，让李女士感受到了玛丽莱珠宝在裸钻上的专业以及待客的真诚。

玛丽莱珠宝聘请国际珠宝设计大师帮助每一位顾客将专属的情感与故事注入钻石，完全贴合了定制这一高端要求；省略中间环节，拧干钻石销售中的水分，节约30%至50%的购钻成本。

听李女士说，正请玛丽莱的销售顾问们帮忙寻找一颗与自己合缘的2克拉裸钻，她期待着玛丽莱能给她带来全新的惊喜。

福利：即日起，凭本页报纸到店可享受0元十足金以旧换新服务。

