福喜事件使中式快餐迎来新机遇,但中式快餐就餐环境不够好、菜品品质不稳定等问题亟待解决——

中式快餐逆袭:“弯道超车”还需本领强

核心提示 近日,上海福喜食品有限公司被曝供应过期肉类原材料给国内多家洋快餐店。此事件被曝光后,洋快餐品牌在不少消费者心中的形象大跌。我市业内人士认为,中式快餐可能因此迎来新契机。不过,也有业内人士认为,中式快餐要抢占洋快餐的市场份额,自身短板问题仍须解决。

绘制 雅琦

1 中式快餐生意火爆

近日,记者走访发现,中式快餐店生意红火,平日里喜欢吃洋快餐的年轻人也转投中式快餐的怀抱。

昨日11时,在行署路附近某中式快餐店内,10余名顾客正排队点餐。不到正午,店内已没有空余位置。店内工作人员说,近几天,该店营业额增长约30%。

“得知福喜事件后,我就不再去洋快餐店了。”刚参加工作的马琳琳说,以前喜欢吃洋快餐是因为觉得其时尚,其实中式快餐也挺好的,年轻人同样能接受。

在新都汇,这里的中式快餐店生意同样火爆。正陪女友吃饭的孟瑜说,虽然自己钟爱洋快餐,但是近期不会再光顾了。在中式快餐店里同样能吹空调、喝冷饮,感觉也挺好的。

“近段时间,中式快餐店的生意确实不错。”对于近期中式快餐的火爆景象,我市一些业内人士认为,洋快餐可能从此一蹶不振,其既定消费者会转而青睐中式快餐。

2 难撼快餐市场格局

中式快餐店的新机遇是否真的到来了?对此,在我市某中式快餐店从事市场营销工作的胡晓光持不同看法。他说,从目前我市的中式快餐发展情况看,能与麦当劳、肯德基等洋快餐店相抗衡的企业非常少。

我市现有的中式快餐店,尽管有一部分已发展成连锁店,但其创立品牌时间较短,覆盖区域较小。比较之下,麦当劳、肯德基等皆为跨国快餐连锁企业,其市场影响力难被撼动。此前也有某洋快餐品牌被曝出“激素鸡”事件,但事实上消费者很快就淡忘相关负面消息,仍继续消费。

胡晓光认为,除了品牌效应,我市中式快餐店自身也存在短板。比如,部分中式快餐店客流量多时,环境卫生就难保障,餐桌上的剩菜、剩饭不能及时清理。还有一些快餐店,菜品口味难保持一致,今天可能偏咸,明天就可能偏淡……

常到各类快餐店消费的市民表示,快餐“快”的特点在中式快餐店里表现不明显,消费的人多时就要长时间等候,而洋快餐基本不需顾客长时间排队等候,且菜品打包用具齐全,可做到随买随走。

3 还须提升自身实力

“打铁还需自身硬,中式快餐企业想‘弯道超车’,不能只等着洋快餐自露破绽。”河南科技大学区域经济研究中心主任高延军说,麦当劳、肯德基等洋快餐身上的优点值得中式快餐借鉴:在环境卫生方面,洋快餐店内的服务员随身携带清洁用具,客人用餐完毕,服务员随手就进行清理。中式快餐店应改变一块抹布擦遍所有桌子的做法。

在我市中档酒店工作多年的李福先说,想要让快餐店内的菜品口味保持不变,不仅对厨师提出高要求,标准化生产也很重要。中式快餐中每道菜的调料、配菜可按比例预先分装好,厨师按流程操作,这样还能提高上菜速度。

另外,打包用具应依菜品特点定制,饮料可由专用打包袋打包,这样才不易洒;菜品可采用隔热性好的方便餐盒打包,并把饭菜分隔摆放等。

本报记者 王蕾

财经视点

大城市失业率将适时发布 养老金异地取现免部分手续费

日前,银监会发布《金融租赁公司专业子公司管理暂行规定》,正式放行金融租赁公司在飞机、船舶等特定业务领域设立专业化租赁子公司,并允许专业子公司在境外设立项目公司开展融资租赁业务。

煤炭资源税改革渐行渐近,已然被视为该行业最后的“救命稻草”。近日,山西、陕西以及内蒙古等主产煤地纷纷出台规定,集中清理规范涉煤收费。多地大力度的清费行动,被业内人士认为是为煤炭资源税改革开局铺路。

据了解,目前名目繁多的涉煤税费令企业不堪重负,比如,吨煤税费一般在160元至170元,占煤炭完全成本的四成以上。

从8月1日起,一批新的法律法规开始实施。银行将免收13项服务费,其中,备受关注的养老金异地取现手续费将部分免去。此外,人身险保单从8月起也将实现投保前查询真伪。

上周,国务院召开常务会议,确定在继续使用城镇登记失业率指标的同时,由统计部门依法适时发布大城市调查失业率数据。公布调查失业率透露出国家对就业的重视程度上升,在宏观调控的目标中,就业的重要性更加凸显。

“地方版”资产管理公司(AMC)试点终于有了实质进展。

上周,中国银监会正式公布全国首批可开展金融不良资产批量收购业务的地方资产管理公司,共涉及五个省市,分别是江苏、浙江、安徽、广东和上海。成立地方资产管理公司有助于改善地方性银行自身的财务状况和资产质量,进而降低甚至化解地方金融风险。

在“垃圾围城”、低碳减排压力等现实背景下,生活垃圾焚烧发电技术进入国家重点推广的低碳技术名单。

近日,国家发改委发布《国家重点推广的低碳技术目录》,一共列出34项低碳技术,预计未来5年,总投入将达到3516.85亿元。其中,生活垃圾焚烧发电技术入选《目录》,预计未来5年将投入260亿元。

(志伟)

一周经济回眸

创富故事

开到“家”的婴儿游泳馆

【创富主角】

80后洛阳姑娘郭晶晶为了实现创业梦,开了一家“家庭式”婴儿游泳馆。5个月来,精准的定位和贴心的服务为她赢得了大批回头客。

【创富过程】

■ 积累经验,为圆创业梦想

在房地产企业做过销售,在动画公司做过策划……大学毕业5年来,郭晶晶涉足过多个行业,在不同的工作岗位中积累社会经验。

去年,她去广州总部参加培训。在那里,她发现南方的母婴市场非常红火,就利用工作之余到婴儿游泳馆做了3个月的免费学徒工。

回来后,她把创业的想法告诉父母,却遭到反对。在家人看来,女孩子有一份待遇丰厚、相对稳定的工作就够了,不要去冒险。但她认为,如果不趁着年轻试一试,以后就更没勇气去做了。就这样,她下定决心,辞去了工作。

■ 多方考察,找准市场定位

从零开始的郭晶晶一边到北京、广州等地考察,一边在洛阳开展市场调查。她发现,在一线城市,婴儿游泳馆相对普及。相比之下,洛阳的婴儿游泳馆大多开在繁华路段的街边门店或人流量大的城市综合体中,高额的成本使这类婴儿游泳馆与部分消费者有一定距离。多方考察之后,她决定把店开进小区里,一来节省成本,二来环境独立、安静,方便附近居民。

选店址、买器材、办执照……郭晶晶几乎独立完成了所有繁琐的筹备工作,这让父母刮目相看,并渐渐转变了态度。

今年年初,她的“家庭式”婴儿游泳馆正式开门迎客。

■ “如家”服务,赢得顾客青睐

开业之初,郭晶晶采用网上团购的方式吸引了首批客源。

黄女士就是其中之一。“和大商场里的婴儿游泳馆相比,这里更安静,和家里环境差不多,宝宝很适应。”黄女士说,这家婴儿游泳馆“麻雀虽小,五脏俱全”,不仅服务全面、价位较低,而且“我家就住在这个小区,来一趟特别方便”。

为了保证服务质量,郭晶晶还采用提前预约的模式,每天只接待10名宝宝,让顾客充分享受服务过程。这种专属服务受到了顾客的一致好评。

家住西工区的张女士带女儿体验过多家游泳馆,她发现一些规模较大的店顾客较多时,往往要和其他宝宝同时进行。“在这儿就不一样了,一个时间段里只有一个宝宝接受服务。”张女士说。

5个月来,已经有近百名宝宝前来体验,咨询预约者更是络绎不绝。

【创富点评】

■ 婴儿背后是很大的牵挂群体,需提供精品服务

洛阳师范学院商学院院长刘玉来:激烈的市场竞争中有四种角色——领导者、挑战者、追随者和利基者(市场补缺者)。其中,利基者的生命力就在于特色。

这位创业者独辟蹊径,把“家庭式”婴儿游泳馆作为经营项目,开业之初迎来开门红就不难理解了。而且,由于婴儿这个特殊群体的背后是很大的牵挂群体,评价视角广、跨度大,对此,她采取了限量服务的“饥饿式”营销,方法得当,余下的就是要进一步做精服务,吸引更多客户。

本报见习记者 李冰 文/图

郭晶晶为婴儿进行抚触训练

讲文明树新风 公益广告

中国精神 中国形象 中国文化 中国表达

己欲立而立人
己欲达而达人

中国网络电视台制 山东巨野 孔庆臣作