

网络订餐新规明年元旦实施,外卖商家需有实体经营门店 外卖后厨情况有望手机直播



《网络餐饮服务食品安全监督管理办法》2018年1月1日起施行,对网络订餐有了更多新规定,其中还特别强调要求入网餐饮服务提供者应当具有实体经营门店,并依法取得食品经营许可证。

11月30日上午,郑州市食品药品监督管理局餐饮流通处召集百度外卖、美团外卖、饿了么3家网络订餐平台学习贯彻《办法》,并召开座谈会。郑报融媒记者 谷长乐

超范围经营问题仍然存在

随着网络餐饮业的“井喷”,网络外卖餐饮暴露的不安全问题越来越多。记者随机点开某订餐平台,位于国基路“一尾一食”经营烧烤、小龙虾、凉菜等的商家查

看其资质信息发现,这家店的营业执照和食品经营许可证标注的经营范围是:预包装食品、日用百货、工艺品等,完全不具备餐饮资质,超范围经营问题仍然存在。

对此,美团餐饮平台城市经理燕辉说,下一步平台将不断完善,与提供者签订食品安全协议,明确食品安全责任,还将定期对商家经营行为进行抽查和监测。

后厨将开展直播服务

《办法》明确要求经营者在自己的加工操作区加工食品,不得将订单委托其他食品经营者加工,否则最高罚3万元。

针对餐饮源头的食品安全,郑州食药监部门早已实施“明厨亮灶”工程,经过努力,目前,全市共有3719家(其中采用视频1378家,安装玻璃橱窗2341

家),餐饮单位完成“明厨亮灶”建设工作。

饿了么公共事务部经理金志毅介绍,饿了么已经在北上广深等11个城市开展直播服务,“预计3个月内将在郑州开通,届时结合郑州明厨亮灶工程,消费者在手机上就可以直接看到外卖商家的后厨情况”。

3位平台负责人介绍,平台

不提倡商家自行配送,目前有自营、代理、众包3种方式配送。自营就是平台自有骑手,代理骑手是由各大代理商招聘;众包,就是大众都可以配送,不需要团队。

对于这些配送人员管理,各大平台一般通过分区域设置50多个聚集点,每天开晨会的方式,对骑手进行培训管理。

鼓励外卖使用可降解包装盒

针对民众关注的外卖餐盒污染问题,新《办法》也特别提到,鼓励网络餐饮服务第三方平台提供者提供可降解的食品容器、餐具和包装材料。

此前,美团外卖曾表示,将

加速推进餐盒、餐袋封条的工作,推出0餐具“青山计划”,年底前,至少在30个城市落地。饿了么方面亦表示将推出“无需餐具”、环保积分等措施,并与食药监部门合作,对全平台商户使用

的一次性餐具进行抽检。

座谈会上,食药监局副局长刘培江要求3家外卖平台制定落实《办法》实施细则,平台定期报送入网商户供餐信息,商户如果属于无证经营,一经查实,绝不姑息。

“品质 + 品牌”:仰韶打造厂商合作共赢新范本



●四个承诺 厂商合作共赢的信任基础

打铁还需自身硬。“厂商要想合作共赢,必须做好品质、做好品牌、做好诚信、保证利润。”侯建光说道,“仰韶在打造彩陶坊的差异化特色时,是以‘陶、融、醺’三字为出发点的,‘陶’是仰韶彩陶坊的文化特色,‘融’是仰韶彩陶坊的酿造工艺特色,‘醺’是仰韶彩陶坊的产品品质特色。”

“中国的英文China,是陶瓷的意思,仰韶文化的典型代表也是陶,仰韶彩陶的发现,奠定了仰韶文化在华夏文明中的核心地位。”侯建光表示,在仰韶文化的出土文物中,有大量的酒具、酒器,这充分论证了陶是中华文明的典型符号。

民族的陶加上民族的酒,衍生出来一个美妙的词汇——陶醉。仰韶的品质实践是以“一生只为酿一瓶好酒”为目标,开展“五化三研”研究工作,努力做好“四好品质”,从而全面构建品牌核心竞争力,全面提升品牌美誉度,强化与消费者对话体系,开展丰富多彩的品牌主题活动。把诚信作为立商之本,立业之基,坚定奉行“契约精神”,以诚信为准绳,融入到日常经营中、厂商合作中。借助产品、渠道、品牌、市场模式的优势,携手经销商开发、维护、深耕市场,以保姆式的服务全面确保客户经营利润,从而形成健康的商业环境。

就是在这样的陶醉中,仰韶演绎出了无断代文明的大国风采,仰韶精神重振了豫酒的信心——仰韶品牌是民族的,也是世界的。

●四个希望 厂商合作共赢的环境基础

良好的市场秩序和环境,既有利于厂家布局市场,也有利于维护各地经销商和渠道商的利益。侯建光从挺价格、不窜货、不售假、树信心四个方面,希望厂商携手,共同维护良好的市场秩序,从而形成蓬勃发展的规范环境。

刚性的价格体系是豫酒品牌价值的体现,是豫酒品牌自信的表现,也是保障经销商和渠道商利润的前提。侯建光在谈到“四个希望”时,希望经销商与渠道商积极维护厂家制定的价格体系,不让消费者喝到一瓶假酒,保障消费者饮酒安全,坚定维护豫酒品质形象,传播正能量,从而树立豫商卖豫酒的品质自信、品牌自信、文化自信,乡情自信。

●四个共识 厂商合作共赢的目标基础

此次会议上,侯建光等被聘任为“河南省酒业转型发展专家委员会成员”,这不仅是对仰韶模式的肯定,也是对侯建光理论的认可,他提出的“相互勉励酿好酒、相互勉励卖好酒、

相互勉励共赢和相互勉励树豫魂”这四个共识,相信在不久的将来定能再次成为豫酒振兴的理论依据。

豫酒转型发展为河南酒企带来了新的政策机遇、市场机遇,这种情况催人奋进。借助此次产销合作座谈会的契机,侯建光希望河南的酒企酒商都要对豫酒充满信心、充满希望,仰韶愿以“四个承诺、四个希望、四个共识”与大家一起构建合作共赢新时代。

●转型发展 政府引导增加厂商合作信心

省委省政府提出振兴豫酒,是因为河南白酒有优势、有基础、有市场、有文化、有政策、有环境。振兴豫酒应该怎么做?与会领导也给出了自己的建议:1.提升品质,彰显风格;2.开拓市场、搞活市场;3.抓关键节点,促销销售;4.强力推介。

为营造“豫商卖豫酒,豫人喝豫酒”的市场氛围,参会的豫酒企业均表示会以十九大精神为指导,珍惜机遇、找出差距、迎头赶上、增强信心,落实好豫酒转型发展。

本次会议的成功召开,是进一步梳理豫酒产销合作模式,凝聚共识、达成合力的工作推进会,不仅增加了河南酒企、酒商“推豫酒,卖豫酒”的市场信心,更拉近了二者与消费者之间的距离。未来的河南市场,以仰韶为代表的豫酒在品质营销、模式创新、品牌提升的三力驱动下,必将迎来市场爆发。 乔晓娜

为全面落实“全省白酒业转型发展工作会议”精神,有效推进“豫酒转型发展”的各项工作,11月29日,“河南省白酒业转型发展暨产销合作座谈会”在郑州市河南饭店隆重举行。中国酒业协会理事长王延才、北京正一堂战略咨询机构董事长杨光,以及18个省辖市工信委代表、15家重点白酒生产企业、20家重点流通企业代表参会。

在豫酒企业代表主题宣讲环节,侯建光以《同呼吸,共命运——豫酒转型发展下,厂商合作共赢》做主题推介报告,他提出以“四个承诺”“四个希望”和“四个共识”构建豫企、豫商合作共赢新时代的仰韶方案,引起了参会代表的共鸣。