

当餐饮遇上娱乐 共同策划大众“吃喝玩乐”

时代潮流 这是
必然结果

既然是消费行业,就要追求利润最大化。这是每个餐饮娱乐休闲企业的共识。但在各大餐饮娱乐休闲业巨头竞争激烈的今天,怎样在站稳脚跟的情况下取得更大的利润呢?“跨行业合作”成为关注的焦点。

有关业内人士分析:消费行业的十年迅速崛起和发展,现在正进入到一种间歇期阶段。餐饮娱乐休闲行业必然要大胆地尝试,不断地摸索前进,“跨行业合作”的出现,顺应了时代的潮流。损人利己或是利益独享的观念会慢慢被淘汰,取而代之的是谋求“双赢”的思想成为主流。

倡导合作 增强 品牌效应

市场经济,不能不否认“广告效应”。如果一个企业没有很好的宣传,那么终将从这个行业淡出。然而值得思索的是,广告宣传虽说

□见习记者 谢宽/文
晚报记者 吴琳/图

4月4日,蓬莱阁酒店、阿庆嫂集团、纯水岸酒店、澳门豆佬、爱晚亭酒店、西湖明珠酒店、漓江温泉、如一坊豆捞、良子足道、东坡眉州酒店、金帝咖啡等11家餐饮娱乐休闲界的高层负责人再次做客金帝咖啡,参加郑州晚报主办的餐饮娱乐企业家沙龙,共商跨行业间合作。

效果好,但宣传费用非常高,随之而来的是企业不得不提高自己的成本。在各企业都在力求降低成本的今天,这显然与企业的发展背道而驰。因此,讨论跨行业合作,首先提出的是怎样提升合作之后的品牌效应。

强强联合 引领 消费市场

对于企业而言,是否能



争取更多的消费者,就要看服务质量的优劣,休闲环境的档次,饭菜的质量。以往的经验告诉这些企业家们,做好这三个方面就可以占领相当大的市场。如今,消费者已不再满足这些,而是在这些前提条件之下,是否有新鲜的元素。

金帝咖啡副总经理张伟认为,服务业首先要以服务为前提,服务的好坏影

响到企业的形象。“跨行业合作”的新鲜出炉,可以说给餐饮娱乐休闲界指引了方向,可以想象,势必会给整个消费市场带来震动,强强联合才能引导消费。

实现辉煌 要从 真诚开始

“虽然只是自发的跨行业合作,但是大家的真诚很重要。”东坡眉州总

经理刘建祥说,“既然我们能坐到一起讨论跨行业的合作,就说明大家坦诚相待。如果大家多沟通、多交流,实现双赢,指日可待。”

纯水岸副总经理张挺认为:“实现跨行业合作,就是希望大家在各自的领域里达到最好的营销效果。这样可以优势互补,共同进步。”(下转B13版)

体验品质之旅 消费者走进劲酒基地

近日,来自全国20多个省、市、自治区的近百名劲酒的忠实消费者组成的参观队伍,汇集在“健康饮酒中国行”的承办方劲牌有限公司门前,搭上“劲酒品质体

开创液态奶新品类 伊利迎合国际有机大趋势

近日,一种全新的液态奶产品——“金典有机奶”出现在国内消费者面前。这一产品由国内乳品行业巨头伊利集团推出,“极致天然、全程无污染”,具有非常好的健康品质而且营养价值比普通牛奶更高。尽管这种以“有机”为卖点的液态奶制品对于国内消费者而言略显陌生,但实际上有机奶的盛行已经成为国际乳品市场上一个不可避免的趋势。

欧洲是世界上最大的有机食品市场,2002年有机农产品占食品总消费量的5%以上,有机农产品土地耕作面积占农业用地的2%以上,这里有机奶制品的需求呈越来越旺盛的趋势。德国是欧盟最大的有机奶生产国,有机乳制品的销售在近几年中可谓一路攀升。在奥地利的萨尔茨堡地区,现今约有40%以上的农场主按照有机食品的标准生产牛奶,其乳制品远销德国、意大利等国,深受消费者青睐。

美国则是目前全球最大的有机农产品销售市场,在过去的6年中,有机食品的销售量以每年20%的速度增长,而有机奶和奶制品是销路最好的产品。有报道称,美国人2005年的有机牛奶消费额高达2000万美元。虽然有机奶价格比普通奶价格贵得多(半加仑普通牛奶在美国超市中的售价是1.69美元,而半加仑有机牛奶的价格是4.89美元),但是有机奶的市场仍然在迅速扩张。

有机牛奶在欧美的盛行,并非偶然,这与有机奶的高规格、高营养有着直接的关系。相比常规奶生产型,有机奶的生产体系要求更为苛刻。以伊利金典有机奶生产为例,其生产模式必须采用循环经济、回归自然的生产方式,在生产过程中,禁止添加和使用农药、化肥、激素、生长调节剂与转基因技术;在进行有机生产前,生产牧草和饲料作物的土地要经过2-3年的有机转换期,奶牛要经过6个月的有机转换;在生产过程中给奶牛饲喂有机饲料,通过有机认证后才生产出有机奶,所以不存在抗生素残留以及引起的抗药性问题。另据营养学家分析,每100克金典有机奶内含蛋白质在3.5克以上,超过我国标准18.6%,其他多项营养成分也都超过常规牛奶。

正是基于上述有机奶的独特优势,欧盟有机食品的销售商提出:“不仅我们要健康,还要后代健康;不仅自己要健康,还要大家健康”的宣传口号。

在发达国家有机奶日渐风靡的大趋势下,国内的乳制品行业要想与国际水平接轨或是进军国外市场,有机乳品市场的发展是非常关键的。伊利金典有机奶无疑率先承担起推动有机乳品市场发展的重任。相信在不远的将来,随着更多企业进入有机乳业,国内有机乳品市场将迎来一个兴盛的局面。

见证了劲酒严格的质量管理。该基地工段间物料实行全密封输送,生产车间空气净化度为10万级。据专家介绍,GMP是目前全球公认“药品生产良好管理规范”,本身适

用于药品生产的全过程质量管理体系监控。而劲酒特别将这套标准引入到保健酒药材加工过程当中,用严格的制药标准来确保劲酒的卓越品质。

作为一个有责任的企业,

劲酒一直积极倡导健康饮酒。为此,在2007年春节之前劲酒与中国保健协会、中华医学会等单位携手举办了“健康饮酒中国行”主题公益活动。此次活动不仅是劲酒的品质之旅,对消费者来讲更是一次“健康饮酒之旅”。

在参观过程中,劲牌公司专家向参观者介绍了很多健康饮酒的知识和方法,并特别指出:以劲酒为代表的保健酒中含有药材成分,适量饮用对身体健康有益,所以劲酒虽好,不要贪杯。健康是大家共同的追求,不分年龄和场合,劲酒适合所有的饮酒人群,也适合在所有的饮酒场合饮用。

透析高考体测中的红牛现象

3月,高考的体育考试已经在全国范围内拉开了大幕,笔者发现了一个非常有趣的现象——几个学校周边大小超市的饮料货架上,红牛饮料时不时地就被捡到购物筐中,而且有不少学生和家长一次性就购买数罐……而在体测现场,笔者也发现散落了很多红牛罐。

高考前夕,压力很大,考生们一心扑在学习上,往往忽略了身体锻炼,因而一提起体测,就深感力不从心,甚至曾有在体测时发生昏倒的事件!但是,体测达标可是国家教育考核中的硬性指标,由不得家长和同学们不重视。于是,很多同学都会在体测前补充

一些像巧克力、红牛等能量食品,增强体能。

据学生介绍:“目前在考生聚集的网络论坛里,最热点的话题就是关于体测、营养补充品的帖子”。他们知道“喝红牛对体测有帮助”的信息正是从论坛中获取的。笔者也特意查询了红牛的官方网站,发现其配方中含有糖、牛磺酸、赖氨酸和多种B族维生素等多种成分,各种成分协同作用,能够产生“提神醒脑、补充体力”的功效。红牛在激发活跃思维,保持充沛体力,使身体处于较好的状态等方面发挥作用。

笔者特意走访了一位去年高考的考生家长,他这样介绍:“去年

他的儿子体测前也喝了两罐红牛,应试感觉不错,成绩也很理想,这也可能是心理暗示的帮助。”而即将参加体测的一位同学说:“尽管不了解这种保健饮料,但自己到时肯定准备的,毕竟拼搏只在一时,为了考出好成绩,一定要试一试,而且信心也会足一些。”

不过,教师们则认为:“尽管有些能量食品可以帮助考生改善状态,提高成绩,但是,不可只依赖这些参加考试。重要的是,学生们要自觉培养起长期健身、锻炼的好习惯,并形成强烈的运动意识。在这一点上,许多学校和家庭都还做得不够好,应该引起足够的重视。”

超薄直板经典 波导炫镜品红 D515

D515是波导新近推出炫镜系列的一款经典手机,除了炫镜系列共有的时尚镜面效果等特征之外,D515设计的着力点还放在轻薄的精致外观——重60克,厚10mm,与波导炫镜系列的D615、D706相比,D515更为纤巧,握感轻盈舒适。最为突出的是D515机身外观对色彩美学的把握:经钢琴烤漆处理的机身亮黑主色调,配以侧面红色镶边,当红色的键盘点亮时与镂刻在机身的红色玫瑰互相辉映,亮黑和酒红

两种色调相得益彰。

D515采用1.8英寸高清晰彩屏,配备数码130万像素摄像头,有6种白平衡,支持连拍、定时拍照、曝光补偿、夜间拍摄功能,14种特效设定以及个性图框、趣味图章等可根据个人喜好编辑照片。纤巧超薄的D515还拥有强大的娱乐功能,支持MP4、MP3影音播放,FM收音机。音乐播放可通过机身右侧的快捷键一键进入内置播放器,播放器界面直观简易,并带有三种

不同风格的界面和八种EQ选择,支持MP3、WAV、MIDI、AMR等多种格式的音乐文件播放。MP3铃声设定操作简便,音效悦耳。MP4功能支持MPEG4和3GPP文件播放,还可设置成全屏播放,播放效果出色。通过T-FLASH卡扩展,还可实现D515娱乐功能的无限扩展。同样,波导D515这款充满魅力的手机具备“英语通”学习功能。

组版文华

联系电话:013641327176

餐饮、娱乐、休闲
消费联盟、企业家沙龙
加盟中

《郑州晚报》主办的餐饮、娱乐、休闲行业消费联盟、企业家沙龙活动,现正在招商中。郑州晚报愿与企业通力合作,通过自身媒体的优势及时报道联盟活动、行业新闻及成员单位的各类信息。只需每年缴纳一定的年费就可以成为联盟中的会员,不仅可以参与联盟举办的各类行业活动,而且免费享受《郑州晚报》“餐饮娱乐”版的相关宣传和会员企业的人物专访,发布企业的活动信息。

活动特点:整合行业资源,商家强强联合,市民消费接龙,信誉媒体保证

参与行业:中餐、西餐(咖啡)、火锅、洗浴、娱乐、健身休闲、美容七类行业任选五家。

参与方式:每个行业选出一家组成一条消费链

活动时间:1个月

规则:消费者在参与活动的五家单位消费,每次消费200元以上可获得活动徽标1枚,集5枚徽标可换取500元消费卡一张。

咨询电话:67655740

67655272

13598836820