



“狼来了，好猎人的机会也来了！”

皖餐饮企业转型升级进行时……(上)

成本增高、利润下滑、客流减少……为打破困局，安徽餐饮业也打响了转型升级之战。这种转型，并不仅仅体现在高端餐饮企业身上，星级酒店在做转型的同时，大众民生餐饮也在谋划升级。“转型升级”成了2013年安徽餐饮企业的最热门“关键词”。

实习生 李青鹰 记者 董艳芬 /文 程兆 /图

打造“亲民”五星酒店

金满楼明珠国际大酒店
总经理阮丽



金满楼明珠国际大酒店总经理阮丽在论坛上表示，从今年3月份起，该酒店响应国家号召，做大众消费得起的酒店，宣布取消服务费、LED大屏幕的使用费、婚庆公司进场费、酒水超市价销售、绝无开瓶费等等举措，并推出999元/桌的宴席套餐，引起社会的广泛关注。

“只有服务好大众，才能赢得市场，一系列‘亲民’举措推出以来，反响很好。我们的客房散客上客率明显上来了。高质不高价，一直是我们追求的服务宗旨。”阮丽说。

消费群体的“多元化”

碧桂园凤凰国际酒店管理公司
安徽区域营销副总监周茂松



据周茂松介绍，依靠地产投资，碧桂园在安徽的五星级酒店数量已达8家。

“与其他五星级酒店相比，碧桂园以会议度假为主，餐饮也是靠会议拉动，中央‘八项规定’政策出台之后，对会务消费群体确实有所冲击。”周茂松坦言，新的形式下，他们也在尝试转型。如通过强大的业主群体、集团公司，不断拓展新客户，以群体“多元化”，消费“大众化”适应新市场。

据其介绍，为突出特色，安徽境内每家碧桂园酒店的“味道”都一样。

以情服务，诚信待客

黄山大厦城市酒店
餐饮总监金晓梅



“‘八项规定’出台后，如何转型是关键，盲目的转型势必会影响企业原有的核心价值。”黄山大厦城市酒店餐饮总监金晓梅说。

黄山大厦城市酒店坚定了“以情服务，诚信待客”的思路。在具体的经营活动中，坚持“言必信、行必果”，实现“诚招天下客”，在广告宣传上做到“说”与“做”统一，在产品销售中做到“价”与“质”的统一。据介绍，在工作中，黄山大厦城市酒店要求员工要“永远以顾客需求为第一考虑”，推出“不说‘不’”的理念。

高档白酒进军“婚庆市场”

贵州国台酒业集团安徽营销中心
总经理胡先明

高端餐饮“感冒了”，高端白酒也跟着“打喷嚏”。现阶段，很多中高档白酒都放下“身段”谋转型，贵州国台酒就是其中一个。

“国台酒定位中高端，与茅台酒同质同源，其主要消费群体是政府接待，企业商务宴请，从目前来看，高端消费市场确实是在萎缩。”贵州国台酒业集团安徽营销中心总经理胡先明告诉记者。

为了应对市场的这种变化，国台酒正在转型升级，主打中低端白酒，并进军“婚庆市场”。“我们已经与安徽各家婚庆公司，婚纱影楼合作，推出国台酒的系列‘婚庆套餐’。”胡先明说，婚庆酒的卖点很好，除了套餐价格实惠，他们还会在细节上为新人提供服务。比如，在酒瓶的包装上面，可以印上他们的婚纱照或祝福语，让亲戚朋友喝完酒还能把酒瓶带回去保存、收藏。

胡先明坦言，中国有上千年的白酒文化，酒肯定还是要喝的，就是不能喝“醉酒”、“腐败酒”。另外，与安徽本土的白酒相比，国台酒口感好，喝过不口渴，也不上头。



产品荣誉

- ◎ 1984年 宿县地区优质酒
- ◎ 1986年 “千秋馥”酒——安徽省优质产品（同类产品评比第二名）
“38度玉液”酒——安徽省优质产品（同类产品评比第一名）
- ◎ 1988年 中国首届食品博览会金奖
- ◎ 1989年 宿州市六个地优产品
- ◎ 1990年 香港国际白酒博览会金奖
- ◎ 1996年 宿州市白酒行业技术比武第一企业
- ◎ 1997年 安徽省白酒行业技术比武冠军企业（安徽省五一劳动奖章）
- ◎ 1999年 淮海经济区名优企业
- ◎ 1986—2011年 安徽省、宿州市“消费者信得过单位”



徽府烧坊

主 办：安徽古沱酿酒有限公司 网址：www.gutuojiu.com
电 话：0557—3715999 3716999 招商专线：(0) 15655711299
地 址：安徽省宿州市汴河东路264号

2012年福州秋季全国糖酒会：福州市黄金大酒店4楼财富轩F号（福州火车站对面）

全国糖酒会展厅

千秋馥 中国福

典藏15年

【浓香型白酒】

安徽古沱酿酒有限公司
ANHUI GUTUO NIANGJIU YE CO.,LTD

安徽古沱酿酒有限公司
ANHUI GUTUO NIANGJIU YE CO.,LTD