

上抖音带货、卖定制盒饭、零售土特产

2020年餐饮企业花式活下去

“用这款秘制酱汁儿,宅在家里的您可以快手做菜,开袋即可下锅,在家也可以烹饪出星级大厨的味道……”羲和国际餐饮集团副总裁常圣彬日前现身抖音带货,展示做菜技术。该集团董事长张钧说:“2020年,餐饮企业只有拼才能活。”

新冠肺炎疫情使餐饮业遭受重创,但总有一些餐饮企业不服输,他们使出浑身解数,拓展线上渠道,高端餐饮放低身段上抖音、卖盒饭,连锁餐饮线上零售土特产、做社群电商,积极寻求新的经济增长点。



四月十六日晚,义乌一餐饮店老板带着招牌菜亮相直播。

高端餐饮卖起盒饭

常圣彬在抖音上用“二姐夫”的网名亮相,有人这样评价他:“二姐夫有学识,复古范儿,比普通人更会烧菜,比专业厨师更会侃。”张钧说:“疫情期间,抖音上活动一下,也刷刷公司的存在感,虽然连带的销售解决不了餐厅根本的经营问题,但也算是一种亮相,挺好的。”

羲和国际餐饮集团在全国一共有37家门店,员工2000多人。旗下餐馆羲和雅苑已经使出浑身解数,从春节过后就一直和美团合作做外卖,外卖的烤鸭深受青睐。目前北京的餐厅开放了部分堂食,由于北京防控措施依然严格,营业额只达到之前的30%。北京以外的餐厅状况已经好转,营业额基本恢复到40%~50%,有些好的地方到了60%。“以前羲和雅苑只做相对高端的餐饮,不屑于做盒饭,现在开始和餐厅周边企业合作做盒饭定制,价位有25元、35元和48元,我们的盒饭能够保证一个月22天不重样。”张钧说,“现在必须放低身段,打开思路,先确保能够活下来是关键。”

4月17日,在羲和雅苑北京平安店,记者见到打包好的160份快餐盒饭已装好袋子,餐厅的保洁大妈换上了外卖送餐服准备去送外卖。刘店长说:“这是为了节约成本,附近的写字楼由我们的员工自己配送,3公里以外的地方才和外卖平台合作。”

无独有偶,开有3家门店、在北京有25年历史的北京王府井餐饮管理有限公司,原来的主要客人是写字楼里的白领和慕名而来的外国人。“疫情期间,我们研发了宫格餐外卖,有不同的价格,目前有一些老客户已经在订购。手头上有一些成品菜,如小碗干炸、王府井咸饭等,特别适合会议用餐,正准备融资开发进行线上营销。”董事长王勇在接受媒体采访时这样说。

逐渐加大线上投入

在北京一家互联网公司上班的朱珠最近迷上微信小程序“舔鼻尖”卖的云南乌鸡,两周内,她已经第三次在这个小程序上下单。“舔鼻尖”是餐饮连锁企业云海肴的小程序销售渠道。云海肴创始人、董事长赵晗说:“我们对云南的食品供应链有比较好的把控,疫情期间主打线上销售渠道,每个下单的顾客都会有专门的企业微信专员对接。再借助美团等平台,希望能快速搭起来一个完整的线上零售业务链条。”

“疫情发生后,门店不得不闭店,当时我们就预判,陆续复工后外卖的需求会增加,所以上线了安心外卖的活动,同时加入外卖平

台的安心联盟,多方合力为消费者提供安全有保障的外卖产品。”赵晗说。云海肴还调整了业务结构,开始做社群电商,以门店3公里为半径覆盖范围建立了社群服务站,利用云海肴的供应链和物流,帮助3公里范围内的小区居民采购原材料和半成品,提供社区团购和送货上门服务。目前云海肴在全国已经建立了100多个社群站。

据了解,云海肴的线上零售业务几年前就已启动,现在开始逐渐加大投入。赵晗说:“之前90%的资源放在了开店上,但在疫情之后会进行调整。我现在常开玩笑说,我们成了一个微商公司,全员朋友圈营销。但这个转型是必须要做的,目前线上零售业务给我们带来了真正的收入增量。”

餐饮企业期待春天

“现在完全是考验老板耐力的时候。”零距离咖啡厅的创办人侯鹏说,“咖啡厅主要就是场景化消费,没有客人来消费,光靠外卖不能支撑运营,所以我们干脆就一刀切不做外卖。”零距离咖啡厅一共有3家门店,核心管理层一共有20多人。咖啡厅不开门,怎么活下去?侯鹏笑称自己是“打不死的小强”,他还有一个身份是阳光麦田文化传媒有限公司总经理,疫情期间,他把咖啡厅的员工暂时抽回广告公司工作,进行商业拓展,“好在我狡兔三窟,还有一条腿支撑”。

餐饮企业怎样才能度过寒冬?张钧呼吁:“希望政府有关部门能够出台一些金融政策,对于像我们这样的连锁餐饮企业能够提供一些低息的贷款,帮助企业渡过难关。另外,希望一些商业综合体能够在特殊时期对于餐饮企业的租金有所减免。”

好消息也不是没有。日前,北京市商务局发布了《关于给予本市大型商场疫情期间资金补贴的通知》,将通过以奖代补方式,给予疫情期间坚持营业、且减免驻场商户租金的大型商场资金补贴。在补贴标准方面,该通知明确,给予建筑面积10万平方米(含)以上的大型商场不超过50万元的资金奖励。美团外卖3月启动了“商户伙伴佣金返还计划”,对全国范围内优质餐饮外卖商户,按不低于3%~5%的比例将外卖佣金直接打入商户的美团账户,可用于线上营销和流量推广。

北京秀水街从2月开始连续3个月为商厦内的500家小微企业减租,包括六楼和一层的餐饮企业14家。北京秀水街董事长张永平说:“我们减租的目的就是让这些中小微企业保存实力,疫情过后,有资金去下单订购优质商品,推动上游厂家迅速恢复生产。”

中青 桂杰

“魔盒”、一口价、包年无限飞……航空公司推出各种促销
各种白菜价机票当前该出手吗?

近期国内外航空公司一边大幅调整航班,一边也为未来恢复正常运营推出各种远期促销。和以往的促销手段相比,最近航空公司的促销方式可谓更加多元化,且促销的机票可用期限更长。除了直接推出折扣机票优惠之外,航空公司还前所未有地推出各种新玩法,比如买“魔盒”兑换机票、包年无限飞、多条航线一口价等,白菜价机票成为近期促销的主流。

不过,航空公司的促销也未必全都受到消费者欢迎,一方面消费者出于对未来出行安排的不确定,虽然机票很便宜,但是也担心万一购买了飞不成,反而浪费;另一方面,白菜价机票也意味着要受相对严苛的退改签条款约束,消费者对此也存在顾虑,到底是否要在此时下手囤机票,还是不能冲动行事。

前所未有力度大
航空公司机票花式促销

以往,航空公司也时常会推出各种机票促销活动,大多是借着会员日、一年中的大促以及“双11”这样的节点来进行促销。近期,航空公司一方面因客流下滑而不得不大幅削减运力,另一方面又必须承担各种硬成本,因此推出远期机票促销、回笼资金成了不少航空公司的“救命稻草”之一。

在疫情期间,航空公司的促销手段更有新意,在供大于求的市场预期下,航空公司的促销也多了不少诚意,比如机票的可用期更长,很多目前购买的促销机票可以有长达1年的有效使用期,可选的航线也更多;比如一口价的优惠机票,可以在航空公司给出的多条航线中选择,而且不必在购买时就选好行程,可以先买了机票,到时候再兑换自己需要的航程。不仅如此,航空公司的促销还多了许多“娱乐化”的元素,比以前更好玩,比如“魔盒”产品就是可以先买了这个“魔盒”权益,再兑换机票。比如山东航空118元飞全国的“魔盒”产品开放售卖后,就曾导致航司官网一度瘫痪,只要购买到“魔盒”,就可以兑换指定出行时间内的国内单程机票一张,相当划算。更灵活的是,这个产品还可以留着明年同期用,所以吸引了不少人囤货。亚航推出只要支付499林吉特(118美元)就能在一年内无限次乘坐国际航班的产品,虽然这个活动只是面向航司特定的会员,但这类包年促销也是航空公司的促销新方式,给航司促销提供了新思路。

事实上,航空公司近期推出各种促销,背后除了有巨大的运营压力外,通过促销来保持曝光率也是一个原因。通常来说,航空公司做促销的目的,一方面是为了提升机票销量,另一方面是要借助在线旅游(OTA)等平台的流量对航空公司的航线和品牌进行宣传曝光,这也是近期航空公司推出促销的原因。

到底该不该下手
理性看并结合自身需求

当然,航空公司这波促销要打动消费者,价格低是首要条件,100多元就可兑换一张国内往返机票,200元就能单程飞东南亚,更何况还有118美元包年无限飞等诸如此类的产品,光是看价格就足够让人心动了。但是,低价格是否意味着就一定要购买呢?对于消费者来说,还是应当理性分析自己的需求,理性购买。

首先,如果是近期有出行“刚需”的,可以根据自己的行程来购买机票。国内行程可根据需求来预订,但出境行程就要考虑出入境政策变化的风险,谨慎购买机票。其次,对于有提前囤机票习惯的游客,比如考虑暑假、十一或是明年春节出游的,可以多关注一下航司的促销。但是,在下手购买前,要注意航司国际航线调整以及退票的风险。如今,不少国际航线由于上座率不高等原因,有可能会突然停飞,一旦购买了机票,可能会因航线调整无法出行。而航司目前的退票政策,也是视疫情情况而延期,未来半年以后的机票还没有免费退票政策,也要考虑届时无法出行、却享受不到免费退票优惠的风险。最后,很多人也会担心疫情结束后,可能机票价格会有一个价格上涨的情况,如果出行意愿非常强烈,现在提前锁定优惠是一个好机会。建议选择可使用的日期比较长,且使用规则灵活的促销,先囤优惠券等真要出行再购具体航线的机票也是明智之举。

退改签日益收紧
若能退款尽量优选退款

近日,国际航协(IATA)在《致客代理的公开信》中表示,就航空公司扣留BSP(电子客票)机票退款或发行代金券抵偿退票款的问题,IATA对此表示认同。目前航空公司面临着大量退改签的业务,且很多航空公司大量缩减航班,在运营困难的情况下,对符合条件的乘客退票处理方式也从此前的全部可以退款,变为目前部分退款、部分退代金券,有些航司则已经全部采用退代金券的方式。

据了解,目前因为航空公司现金流吃紧,退票只退代金券的现象越来越普遍。对此,欧美相关监管机构也发出通告,要求航空公司必须可退现金而非代金券,而加拿大、荷兰则已放宽规定,允许航空公司向旅客提供旅行券代金券等退款选择。

对于乘客来说,在目前还未能明确未来什么时候能够安心出行的情况下,即便机票可退回110%~120%的代金券,但这种退代金券也可能成为鸡肋,再加上一些代金券有使用期最短3个月最长1年的规定,能不能用得上述代金券都成疑问。这种情况下,在目前尚未明确何时能安心出行的状况下,如果要购买促销机票,要特别看清楚退改规则,尽量优选可退现金的机票。 广日 陈薇薇

深圳 → 成都			
日期	航班	时间	价格
02.29 周六	Y45		
03.01 周日	Y45		
03.02 周一	Y50		
03.03 周二	Y50		
03.05 周四	Y5		
03.06 周五	Y50		
03.07 周六	Y5		
03.08 周日	Y5		
3月4日最低价			
21:50	宝安T3	00:45	¥5
深航 ZH9411 2小时55分钟 经济舱0.0折 预订已满40元			
3月4日最低价			
19:25	宝安T3	21:55	¥5
深航 ZH9409 2小时30分钟 经济舱0.0折 预订已满40元			

深圳飞成都航班曾一度出现五元机票。