

老字号,是一段历史,一种荣誉,一块金字招牌。

有的企业,躺在上面,慢慢地就睡着了。于是,我们总是遗憾地看到,又有一家百年老店,从我们的视线中淡去。

有的企业,借助老字号这块金匾,传承历史,不断创新,延续着昔日的辉煌,让自己融入大众的生活,成为时代交响曲上的一个响亮音符。

期间的区别,在于人——员工的力量自是不可忽视,掌舵人的能力更是关键所在。

当新雅粤菜馆旗下的“新春系列家宴产品”再度在沪上掀起销售高潮,我们的目光,自然而然地投向新雅总经理陈耀良先生。

对话,在新雅粤菜馆总经理陈耀良的办公室拉开序幕,但是,这位以实干著称的企业家不喜欢办公桌前的程式化交流,在他的带领下,我们从厨房到餐厅,从宴会销售部到食品旗舰店一路步行参观考察。我们看着陈耀良现场处理一些即兴发生的问题,也完成了以下的问答——

问:刚刚进新雅大门,我就看到宣传,说今年新雅旗下的新春家宴产品有9大系列近20个产品,覆盖了半成品、腊味、海鲜、炒货、熟食、点心等。很多人说,新雅是“沪上半成品第一家”。还说,过年买年货,只要去新雅就可以了。作为企业总舵手,你听了这话有什么感想?

答:首先要感谢大家的信任和青睐。今年新雅的产品确比往年丰富,这些产品都是经过认真的市场调查,结合平时半成品的销售情况,严格筛选后确定的。其中,全家福、家宴半成品、腊味等都是新雅的传统经典年礼,而澳大利亚牛排、海鲜礼包、羊肉煲等都是新产品。我常说,新雅的名片是“创新”,既要老字号的优势发扬光大,也要与时俱进,根据市场变化不断推陈出新。你看,我们的店堂就是去年刚刚装修一新的,菜谱也每季都要调整。在新春家宴的布局上,同样体现了这一宗旨。

问:您能不能具体说一说,比如,新雅为什么会将澳大利亚牛排、羊肉煲这样的新品纳入新春家宴系列呢?

答:先说澳大利亚牛排吧。大家都有这样的经验,春节里天天吃“圆台面”,难免觉得烦腻,就想换口味。澳大利亚牛排是我们的新产品,选用100%澳大利亚进口牛排为原料,操作简单,口味鲜美营养好,再搭配一道色拉,一道汤,恋人聚会、小夫妻买了给孩子吃、招待好朋友,别具情趣和特色。至于羊肉煲,也是有缘故的。秋冬季节,我们餐厅里的羊肉菜肴特别受欢迎。我们在湖州有专门的“湖羊”养殖基地,不但品种好,而且养殖过程无公害,绿色健康。很多人在餐厅里品过后又买一份外带,我们看在眼里,就想到:消费者需要它,今年就推出了羊肉煲礼盒。新雅从来不闭门造车,无论推什么产品,都是有市场依据的!

家宴半成品特色套餐礼盒



由新雅招牌菜、特色菜组合而成,套餐内产品涵盖冷菜、热菜、点心,只要你会做番茄炒蛋,就能简简单单变出一桌丰盛的菜肴,味道可以与饭店里烧的媲美,成为一名让人称道的神厨。家宴礼盒有4个规格,适合除夕团圆餐或是春节期间正式宴请使用,也是企事业单位馈赠客户的上佳选择。

● A套 1788元/套 (10-12人用)

冷盆:五香牛肉、香辣脆笋、绍兴醉鱼、家乡咸鸡、上海酱鸭、干菜花生、四喜烤麸、糯米糖藕

热菜:椒盐大明虾、新雅滑虾仁、清蒸东星斑、三鲜鱼面筋、八宝鸭、特色香蹄、澳大利亚进口牛排、灌汤虾球、火腿炖草鸡(汤)

点心:奶油大布丁、糯米八宝饭(大)、酒酿小圆子

● B套 1388元/套 (10人用)

冷盆:五香牛肉、香辣脆笋、绍兴醉鱼、家乡咸鸡、四喜烤麸、糯米糖藕、干菜花生、上海酱鸭

热菜:新雅滑虾仁、灌汤虾球、菠萝咕鲁肉、蚝油牛肉、特色羊肉煲、三鲜鱼面筋、葱油大鲳鱼、八宝鸭、八鲜暖锅

点心:奶油大布丁、糯米八宝饭(大)、酒酿小圆子

● C套 1088元/套 (8-10人用)

冷盆:五香牛肉、香辣脆笋、绍兴醉鱼、家乡咸鸡、糯米糖藕、上海酱鸭、干菜花生、四喜烤麸

热菜:新雅滑虾仁、糟溜生鱼片、菠萝咕鲁肉、蚝油牛肉、三鲜鱼面筋、八宝鸭、雪菜蒸黄鱼、灌汤虾球、八鲜暖锅

点心:糯米八宝饭(大)、酒酿小圆子

● D套 888元/套 (6-8人用)

冷盆:五香牛肉、香辣脆笋、绍兴醉鱼、家乡咸鸡、上海酱鸭、四喜烤麸

热菜:新雅滑虾仁、糟溜生鱼片、三鲜鱼面筋、蚝油牛肉、雪菜蒸黄鱼、灌汤虾球、八宝鸭、全家福三鲜汤

点心:糯米八宝饭(大)、酒酿小圆子

限量生产,预购从速。十八款特色节令产品同时销售。

陈耀良:让老字号历久弥新

——『新雅家宴,过年的味道』系列报道四

文/薛逸



问:刚刚我们路过宴会销售部,听说不少产品已经销售一空,新雅为什么不多生产一些呢?

答:这个问题问得好。2个月前企业开会确定家宴产品生产数量时,大家的意见一开始也不统一。营销部门当然希望多生产一点,因为这几年市场都是供应小于需求。一位销售经理甚至对我说,过年前几天他最怕老客户打电话来临时追加购买数量,那时多半是一票难求,上哪里给他想办法?我们的食品厂,生产能力强大,多产一些也没有问题。但是,我会更加认真地听取物流部门、门店负责人的意见。为什么?因为家宴不同于月饼,提取都集中在除夕前3天,服务是需要人手的,更需要车辆配送等硬件做后盾。我们的冷冻配送车有20辆,我们的门店有600多家,必须确保整个配送过程冷链不间断,最大的配送能力是多少?这才是确定生产数量的关键。配送环节出了问题,不但影响消费者提货,还会诱发食品安全问题。现在有一些企业,将配送的工作外包,这种做法我认为是有风险的,因为你无法确保运输途中的环境温度,无法确保冷冻品不解冻再结冻。我们新雅的产品,从下流水线,到送到门店销售,一直保持-18℃的低温环境。在这方面,我们是值得骄傲的。

问:我的朋友曾经向我说过这么一件事——去年过年,她和爱人单位都发了半成品礼盒,牌子不同,她单位发的是新雅的,爱人单位是另一家企业的。小年夜,两个人开车去提货,那天正好下雨,礼盒难免也淋了雨。回到家一看,新雅的礼盒还是挺括得很,而另一家的礼盒已经脱底散架。朋友说,就冲着礼盒的质量,我以后也买新雅的产品。我想问的是:这是一个偶然,还是新雅一贯如此讲究细节?

答:我可以肯定地回复你:新雅一贯如此讲究细节。原料、加工技艺、物流这些环节我想不用多说了,只要买过新雅产品的人心里都有一本账。既然你说到包装,我就简单说一下。其实,年货包装也是一门大学问,首先设计要喜庆,新雅喜欢用红色、金色,因为老百姓喜欢,看了开心。最关键的是材料,不同的纸张、卫生级别、抗压级别、承重级别、防水级别相差悬殊,成本相差几倍甚至十几倍,不说,多数人看不出来,很多企业也就能省则省了。新雅从不如此,只选用高品质的食品级纸张做包装。你看,你的朋友碰到下雨天,包装材质的优劣马上见分晓了。

问:价格是一个敏感的词汇,但又不能不提。刚才有顾客问你,买新雅家宴半成品特色套餐比在新雅吃饭便宜多少,你说便宜30%左右,这个数字是怎么核定的?饭店、半成品都是你的“孩子”,你怎么平衡两者的关系?

答:这个问题很尖锐。我们不像有的企业,只做半成品或只卖家宴,我们两个都做,而且都有一定的知名度。不要说消费者会进行价格对比,我们自己更是如此。

我的经营理念是:消费者的选择是多元化的,我们的任务是尽可能多地提供选择门类,让消费者自己对号入座。但是,每一个“座位”都是物有所值的,在定价上都是有依据的,既考虑了企业应有的经济效益,又兼顾了老字号企业的社会责任。

我刚才说了,半成品比饭店便宜30%左右,为什么便宜30%?不是我们当然想出来的,而是综合了饭店人工成本、租金成本、公用事业成本、管理成本等项目后,精算出来的。我们将外卖产品省却的上述成本,都让给消费者了。至于饭店,我们的宗旨是给消费者提供硬件和软件两方面的满意服务,我们的年夜饭席位提前半年就订满了,说明消费者觉得我们的饭店年夜饭同样物有所值。

我常说,上海的消费者最聪明,不要妄想欺蒙他们,只有以诚相待,企业才能越做越红火。新雅对大家的承诺,就是两个字:诚信。有了这两个字,我相信新雅的明天一定会越来越好。

新雅粤菜馆

地址:上海市南京东路719号

咨询热线:63224393、63517788(总机)

网址:www.sunya.com.cn

新春系列产品火爆销售中,预订从速!