

# 红利效应让“顺风餐饮”一路顺风

## “顺风港湾宏伊店”8月8日在宏伊国际广场7楼开张迎客

文 / 顾建明

如果说,外滩雄伟的万国建筑群见证了百年来的上海历史变迁,那么,在外滩附近宏伊国际广场7楼开张的“顺风港湾”,则叙述了“顺风餐饮”第16家连锁店的辉煌发展。如果说,餐饮酒家开一家红火一家会让同行为之惊叹不已的话,那么,连锁饭店(尤其是大型连锁饭店)开一家盈利一家,则会令社会各行各业的企业家们惊奇万分,堪称奇迹。

“顺风餐饮”在上海餐饮行业的传奇经营,用开一家火爆一家来形容并不为过,几乎所有到过“顺风”的顾客都有此同感。无论是午餐还是晚餐,无论是小吃还是宴请,凡去“顺风”品尝过那里菜肴的顾客,都会被“顺风”的综合魅力所吸引,所赞叹,所述恋。品尝过一次后,难以抗拒,去了还想去。于是,“顺风”的忠实粉丝们为“顺风”大堂铸就起了一道等候排队的人海景象。

天天排队,天天爆满,天天等位的现象,使得顺风大酒店及所属品牌——顺风港湾精膳坊,能够开一家盈利一家,已成不争的事实。而支撑其生意气场核心的,则来自于“顺风”经营掌门人的指导思想:“消费结账实惠一点,菜肴质量出众一点,环境装饰漂亮一点,企业宣传花费一点。”正是这“四个一点”理念叠加效应的长期贯彻,为“顺风”企业之后在上海的发展轨迹定下了基调,也为“顺风餐饮”13年来的经营赢得了红利效应,不管是“非典”、“禽流感”乃至“八项规定”的出台。

毋庸置疑,没有坐不满的饭店,只有不接受的性价比。哪怕是在十几年前餐饮行业争做高端的诱人形势下,“顺风”依旧我行我素,坚守着定价合理性的原则。而当餐饮企业迎来“风雨突变”的低潮时期,“顺风”自身的微利优势大大体现,继续保持着以往气场的态势。

正如“只有倒闭的企业,没有倒闭的行业”那样,在世界有规律的经济发展和有惯性的经济危机并存中,避免危机或灾情(如非典、禽流感、政策调控等)的连累,靠的依然是民众对产品的信心和依赖。

改革是中国的最大红利。同样,“顺风”秉承的“四个一点”营销理念,是创始人吴稚亮对“顺风餐饮”薄利定价营销理念的基本原则,创造了企业发展的良性效应契机,它为“顺风”十几年来保持家家盈利的最大红利奠定了基石。毕竟,“顺风”没有遭遇过真正棘手的“企业冬天”。



由此“顺风”菜肴的多样性,大大满足了顾客尝鲜的兴趣性,为“顺风”的人气指数添分多多。

### 红利效应之四：企业宣传的及时性

应该说,“顺风”企业对自身的品牌宣传,在餐饮同行中的年支出金额并不占先,但“顺风餐饮”又确实实在餐饮同行的品牌宣传中,其知名度排在了餐饮同行的前列。

究其原故,一是“顺风”企业从开张之日起,就对新开店进行必要的宣传,二是“顺风”企业领导本身就出自浙江广电局系统,故对宣传文章的质量要求非常高,《顺风》为

此还自办了《顺时惠风》企业内部季刊杂志,有专门来自新闻界美食撰稿者、食文化评论家、央视春晚策划人、杂志社主编、知名作家等高手云集的策划撰稿人,这就使得“顺风”连锁店的宣传效果及对餐饮文化的深化较为注重。

所以,“顺风”的每篇文章,都成为了企业餐饮文化的一部分。避免了一些餐饮企业花费了许多广告费,但真正能保留下来的企业文化少之又少的“浪费”现象,实现了“顺风”企业经营与餐饮文化齐飞共进的良好运作。

如今,“顺风”连锁店的发展,已从上海延伸到了杭州,并逐步向北京等全国知名城市进军。

## 餐饮的停车场经济

文 / 顾建明

记得2000年春,“顺风”进入上海开店才几个月,笔者就写了一篇“花300万,值!”的文章,主要阐述了当时开设在黄陂北路大剧院对面中区广场3楼的顺风人民广场店,为消费者提供了5大免费服务:地下停车免费、米饭免费、电话免费(因为当时大楼的手机信号不通畅,故在大厅和包房内设有直线电话,供消费者随时联络亲朋聚餐时拨打)、餐中免费、茶水免费。

回想“顺风”迅猛发展的十几年之路,怎一个“免”字了得。

如今的中国,从农村到城市,家庭汽车逐渐普及。特别像上海这种国际大都市,早已跨入到有车一族的汽车时代。于是,对于餐饮企业的经营模式而言,饭店的停车场,无疑成为了吸引食客的一个用餐“坐标”、一个具备吃饭能停车的“灯塔”。

具备停车场,已从计划经济时代的可有可无,到如今市场经济时代的必不可少,可谓有车一族人人皆需,商场店铺家家期盼。无论是大卖场大超市,还是大宾馆大饭店,停车场已成为制约企业经营的一把“达摩克利斯剑”。

“去‘顺风’任何连锁店吃饭,停车都没有问题。如今的上海,大中型餐饮企业要做到每家连锁店都必须具备停车场条件,很不容易啊。”许多去过“顺风”的吃客都有这种感叹。

对食客来说,饭店具备了停车场,用餐者能有车可停,避免了寻找停车位之苦,聚餐驾车族便无后顾之忧。

沪上的一些饭店经营之所以不善,往往与不具备停车条件有很大关系,许多驾车族对缺乏停车条件的饭店或避而远之,或怨声四起,饭店生意人气清淡也就可想而知。

让食客来“顺风”吃饭,保证他们都能停车,这一点,“顺风”不仅做到了,而且“顺风”的所有连锁店都能做到。从1999年12月31日第一家开张在人民广场大剧院对面的顺风中区店至今,“顺风”都具备了停车条件。

“顺风”董事长吴稚亮在企业连发展连锁复制时,对用餐必须具备停车一再强调:“为食客提供良好的停车条件,一方面是提供良好的服务环境,同时也省了停车费。而更让食客感到欣慰的是,让请客者有面子。所以,我们要考虑到消费者的最大利益化,凡事要站在顾客的立场上,想其所想。企业每年应支付的一大笔停车场费用决不能省。”

据悉,有停车场的饭店,其就餐人气要比没有停车场的饭店高出20%左右,而提供免费停车的饭店,又要比不提供免费停车的饭店再高出20%的人气。

所以,“顺风”人气之旺盛,除了其出品的精良,价格的合理,环境的优雅之外,具备停车场并予免费停车,也是其聚集人气的制胜法宝。当食客驾车付费离开停车场时,一句“欢迎再次光临,祝您一路顺风。”使得食客对“顺风餐饮”的品牌记忆再次加深。

真正奥秘所在。

从“顺风餐饮”在上海开业的第一天起,“顺风”董事长吴稚亮先生就明确规定,把菜肴毛利控制在50%左右。其目的是要让消费者在结账时,感觉到这里的消费不贵。

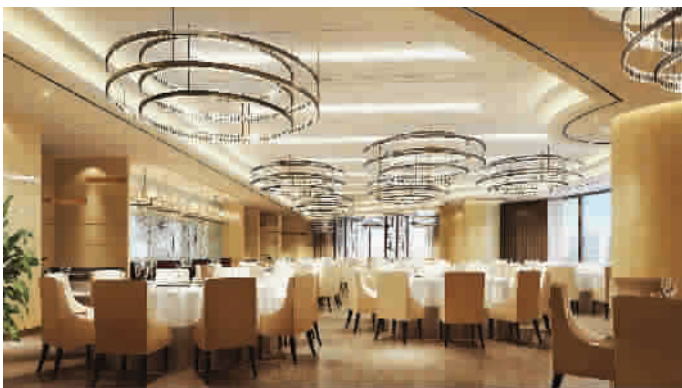
十几年来,“顺风”菜价的精确定位,赢得了绝大多数前用餐顾客的认可。虽然“顺风”从不搞季节性的打折和团购式的营销,这就使得“顺风”的忠实顾客群更坚信“顺风”经营价格的稳定性,但其支撑的前提条件,就是“顺风”一贯执行的价格合理性。这也可从“顺风”的广告语“衣食住行常人心,顺风顺水老百姓”中一窥便知。

### 红利效应之三：菜肴出品的多样性

有人说,“顺风餐饮”的菜肴出品是杭帮菜,因为这里有“顺风臭豆腐”“浓汤千岛湖鱼头”“浓汤娃娃菜”等;也有人说“顺风”是本帮菜,因为这里有“上海酱鸭”“本帮油爆

河虾”“上海烤籽鱼”等;更有人说“顺风”是粤菜,因为这里有“金牌乳猪”“深井烧鹅”“松茸炖辽参”等。奇怪的是,“顺风餐饮”甚至还供应“法式蜗牛”“德式烤蹄”“越式烤排”“刺身拼盘”等异国料理。而“顺风”的点心面食,更是从本帮到杭帮,从苏式到港式,无奇不有。如“顺风乳鸽”“法式蜗牛”“上海粢饭糕”“葡式焗蛋挞”“片儿川”“泰式雪媚娘”“杨枝甘露”等,可谓有市场就会有“顺风”出品。

综上所述便一目了然,“顺风餐饮”的出品并非被某派菜系所束缚,其让顾客感到“顺风菜肴”只好吃的理由,在于“顺风”是走了一条拿来主义的出品路线。也就是说,只要是深受食客喜爱的菜,不管其出自何菜系,“顺风”都会毫不犹豫地引进、开发,聘请专业厨师进行制作。“顺风”菜肴不仅吸收了各派菜系的精华,而且还在此基础上予以提高。更为可贵的是,做到每家连锁店都有统一的出品口味,并在食材上有所突破,这才是最不容易做到的。



### 红利效应之一：酒店装饰的前瞻性

走进“顺风”各连锁酒店,给食客的第一感觉就是,这里的装饰环境远比其消费的层次来得更有档次,更物有所值,给人一种心理上和面子上的满足,富有前瞻性,为“顺风”聚集人气效应有了一个开门见山的好印象。

环顾用餐区四周,满墙的装饰感觉或金碧辉煌,或格调高雅,装饰用材以厚实、结实为主,绝不以代替之,以求节省。所用吊灯,在追求豪华美观的同时,讲究灯具饰件的“钻石级”反光效果,给人一种货真价实的环境效应。而在前台的饰品布置上,以吸引顾客的眼球为出发点予以布置,极具效果。

难怪在“顺风”中区广场店租赁期满的十年间,大修大补或租赁期间的重新装修从未有过。虽然到了十年合同期满后,“顺风”会彻底重新进行装饰,但许多材质依旧坚固耐用,许多灯具依旧靓丽如新,许多座椅、沙发换个坐垫后仍有使用价值。

### 红利效应之二：餐饮定价的合理性

消费者用餐最看重的,就是埋单的合理性。

以合理的定价来满足客户的需求,是“顺风”赢取人气的撒手铜,也是“顺风”一直以来不惧甚至喜欢在中高端品牌餐饮企业扎堆的商场或写字楼内,开设连锁店的

## “顺风”各大型餐饮连锁店一览



顺风人民广场店  
地址:黄陂北路227号  
电话:6375 8999

顺风第一百货店  
地址:西藏中路500号  
电话:6351 5258

顺风第一八佰伴店  
地址:张杨路501号  
电话:5027 3317

顺风北外滩店  
地址:汉阳路88号  
电话:5652 3877

顺风长寿店  
地址:西康路1068号  
电话:6277 1818

顺风南桥店  
地址:百齐路588号  
电话:6118 9877

顺风港湾吴江路店  
地址:泰兴路175号  
电话:6211 6707

顺风·美心大酒店  
地址:华山路2038号  
电话:5407 0568

顺风不夜城店  
地址:恒丰路218号  
电话:5127 1717

顺风五角场店  
地址:四平路2500号  
电话:5509 7717

顺风瑞虹坊店  
地址:瑞虹路116号  
电话:5181 2107

顺风港湾(杭州)工联店  
地址:杭州延安路292号  
电话:0571-87257178

顺风金玉兰店  
地址:打浦路1号  
电话:5396 0799

顺风莲花国际广场店  
地址:沪闵路7886号  
电话:3471 0177

顺风吴中路店  
地址:吴中路52号  
电话:6487 1917

顺风港湾宏伊广场店  
地址:南京东路299号  
电话:6361 7177