

# 阿牧郎： 做健康新时尚的 番茄火锅



◆阿牧郎餐饮法人张建军

独特品类进行聚焦，一举打破传统火锅川、蒙、京三大派系的单一化，五个番茄一锅汤也成为番茄火锅品类营养好吃的新标准。

## 做食材安全、环保、健康的餐饮企业

阿牧郎取自蒙古族语“阿木楞”，寓意平平安安，喜乐人生。阿牧郎餐饮法人张建军介绍，2016年，他创办了阿牧郎番茄火锅。

张建军说，他剖析市场上的番茄火锅，发现大多数都是调制而成，没有真正用到番茄酱。真正的番茄和西红柿不一样，番茄一年就有一季，只产于巴彦淖尔市陕坝和新疆。

为找到好的食材，做健康、安全环保的餐饮企业，张建军找到了巴彦淖尔市的番茄原产地，把这里作为原料的生产基地。这里一年一季的番茄可供店内一年的消费。“番茄的储存放置是密封真空灌装，每打开一桶，当天必须用完，否则就会变质。现在在包头的工厂加工，一天就生产10吨左右。”张建军说。

## 让更多人吃到健康的番茄火锅

张建军说，传统的餐饮企业，想的是怎么解决温饱问题，而现在的餐饮企业，更多是体现在精神层面。

“开店之前，两轮试吃活动，顾客对我们的锅底和食材有很高的认可。”张建军说，目前所有的餐饮企业都面临的问题是，房租成本和人员成本。

张建军认为，餐饮企业应该考虑的问题是，如何提高翻桌率，提高进店率，而不是降低成本费用。怎样提高店面营业额？现在很多餐饮老板还是停留在如何找到最便宜的房子和最便宜的人工。而房租便宜了，肯定人流量少，用人降低成本，服务就上不来。现在阿牧郎的翻桌率大概是1.3%，这样就是从另一个方面降低了人工和房租的成本。阿牧郎餐饮只做中高端客户，只做社区店面，选址方面会偏向高档小区附近的商业街，比如有银行、学校、企事业单位等。

据张建军透露，现在只有一家店面，近期正在筹备鄂尔多斯市店面的事情。在未来三年，计划在呼市开五家店，全区开40家分店，让内蒙古的人都能吃到好吃、健康的番茄火锅。

## 李颖点评：

阿牧郎火锅是中餐连锁基因比较好的一个品类，因此也是投资领域较热衷的，竞争激烈不言而喻。锁定连锁基因较好品类，通过单品食材的深度研发，走养生健康的路线，如最终在品质上获得成功，会具有一定的核心竞争力。如未来要连锁发展，核心能力不但在于盈利能力，标准化、数据化、成本管控的科学性、供应链的信息化等都是成功的关键。

连锁发展需两条腿，一条是可标准化、数据化的产品特质及工艺流程；另一条是可标准化、数据化的管理系统。大多数中国的连锁经营者，都是产品主义，认为产品具有标准化特质，就后顾之忧了，这是非常危险的。在店面初期，建立完善的财务核算、净料核算体系，建立初级信息化管理架构，预制半成品的后台化处理，集中采购的科学管理和分配流程等都是极其重要的。

## 开栏语

### □ 餐饮企业标准化 管理访谈

大数据时代，餐饮业何去何从？为振兴和繁荣内蒙古餐饮饭店服务行业，弘扬内蒙古餐饮文化，今日起，《内蒙古晨报》针对餐饮企业标准化建设，将走访报道内蒙古百家基因好、有潜力的餐饮企业，树立楷模餐饮酒店企业，推荐科学管理经验。此外，《内蒙古晨报》特聘请餐道商学院联合创始人，中国唯一的数控管理专家，毕业于美国加州大学MBA，曾在伦敦四季酒店、美国 Merit-Lilin 等国际知名酒店任职的李颖老师，为接受采访的餐饮人解答疑问，为餐饮人带来最实际的帮助。



## 李颖简历

国际餐饮酒店数控管理专家

美国加州大学MBA

美国 Merit-Lilin 资讯集团数据分析师

Four Seasons Hotels and Resorts (四季酒店集团) 数据分析师

餐道商学院创始人 清华大学客座教授 华商学院酒店餐饮产业联盟总顾问

北大纵横咨询集团“百千倍发展(公益)计划”联合创始人

SPCC2009 中国餐饮酒店经营分析软件国家专利持有人

《SPCC2009 理论与实践》著作版权人

# 御花园大酒店： 做主题宴会专家



◆御花园大酒店法人狄树林

会专家”的酒店。建筑面积15000平方米，共三层，拥有8个主题宴会厅，能同时容纳3000人就餐，是集婚庆、生日宴、大型活动、美容美发、婚纱摄影等于一体的私人定制服务的综合性主题婚宴服务场所。

内蒙古御花园大酒店法人狄树林从事25年厨房工作，2014年，他由台后走到台前，御花园大酒店从开业到现在，经狄树林管理，已成为内蒙古举办宴会的首选地方。

## 做内蒙古主题宴会专家

2014年，御花园大酒店开始营业，专门服务于宴会、婚宴、生日宴、年会、大型、活动等，是内蒙古第一家以“主题宴会专家”形式出现的酒店。标准的执行理念是，“专业、专注、专一”。

“想把传统宴会做成高品质宴会五星级，这要求后期把酒店服务、环境改造，菜品标准，做成不低于五星级饭店的标准，这是酒店一直贯彻的标准。不接待散客，只做高品质宴会。”狄树林说，企业成立之初，聘请了专业的财务团队，也有一套比较完整的管理模式。在同行业中，做品质的宴会，就不能以优惠为主，要保证一文价钱一文货。如果做宴会为图便宜，品质上就得不到保证。而酒店为拉客户推出优惠政策，导致酒店服务质量下降，慢慢就会失去大家对酒店服务的认可，从而导致酒店走向下坡路。

## 品牌创建 服务品质

御花园大酒店为更好地给顾客提供宴会服务，另外辅助打造一站式服务中心，涵盖了所有结婚、生日宴所需的一系列产品。新娘新郎的化妆、婚纱、礼服、定制婚戒，宴会所需的饮料、水果、烟酒、婚庆用品、蛋糕、鲜花等都一应俱全，私人订制全套服务。

“酒店为节约顾客的时间、人力和成本，特别打造了一站式私人订制服务体系，所有引进的项目，除保证品质以外，所有的东西都低于市场价格。”狄树林说，做主题宴会专家，打破了传统菜品的一些制作方法，用料、菜品的选择上，完全颠覆了人们对传统菜品的认识，最大好处是给顾客提供更好的环境，改变传统宴会菜品的单一化，提高了品质。

御花园大酒店现有8个宴会厅，每两个宴会厅设一个厨房，每个厨房配备了相应的工作人员，大大提高宴会的服务质量。

狄树林说，御花园大酒店在员工的待遇方面，已优于其他餐饮行业员工待遇。公司为保障员工的利益，给每位员工都上了意外险和医疗险，而且还根据员工自己的需求，给予缴纳其他保险。

## 李颖点评：

主题宴会酒店是针对客户特定餐饮需求，及其边沿需求，进行纵深服务的综合性服务业。以餐饮作为主体需求，这部分需求承担企业的整体运营费用；其他辅助服务，无论收费或免费提供，都起到边际贡献的作用。如何增大主体餐饮服务，有效覆盖整体酒店全面费用，让边沿服务增加特色及粘性，更好地释放边际效应，就成了此类综合性酒店经营成功的关键。

主题宴会型酒店从成本管控角度更具优势，更有利于产品的标准化及净料成本管控系统的建设。从营销角度，更具有全员营销的场景及定制营销活动的设计，但服务营销链条较长，对整体服务营销流程的管理挑战性比较大。

主题宴会型酒店容易形成单体店规模，由于地域需求限制，很难形成区域个体数量规模。因此在人力资源个人职业规划上，存在短板，会对人员稳定性造成影响。未来可能的产品矩阵模式，或跨区域发展，成为此类酒店商业模式优化的重要课题。