

餐饮营销案例：大堂吧午餐方案

案例开发人：安徽商贸职业技术学院 曹超轶

案例所涉及部门：餐饮部：大堂吧

案例所涉及相关课程或科目：酒店市场营销 餐饮服务与管理

案例陈述：

五星级酒店 X 位于上海某区，周围以高档写字楼与高新技术公司为主，商务客人为主要客人。酒店餐饮总监最近提出为增加酒店餐饮营收、吸引更多商务客人午餐时段消费，并丰富酒店的餐饮产品组合。餐饮部决定在除中餐厅、韩餐厅、西餐厅之外的大堂吧，在午餐时段增加某种午餐产品，满足附近商务客人时间较为紧迫的午餐需求。

作为酒店大堂吧经理，你将主要负责为本次午餐产品的策划与推广方案。你知道，酒店的中餐厅，韩餐厅以及西餐厅都是附近区域里较为高档的餐厅。大堂吧位于酒店一楼大堂进门左侧，午餐时段原先并无任何餐食供应。下午大堂吧有下午茶套餐，晚上有欢乐时光等推广活动。酒店附近有一些针对商务客人和上班族的快餐等社会餐饮。

教学方法：

小组项目：案例分析，完成策划方案，课堂 PPT 展示

学生以小组为单位，为大堂吧完成完整的午餐产品策划：可以包含产品介绍，市场分析，预算，定价分析，推广活动策划，服务配套，人员培训等

教师笔记与分析：

酒店真实做法：满足商务客人时间较为紧迫的午餐需求，酒店可以在大堂吧开发午餐面档。开发产品有红烧牛肉面、雪菜肉丝面、辣肉面、葱油拌面等产品，价格在 38 元到 78 元不等，并加收 15% 的服务费。商务客人午餐的选择比较多样，可以选择时效性较差的外卖、街边苍蝇店、餐馆就餐等多种，但是五星级饭店的就餐环境、服务标准和卫生情况是本次餐饮产品创新的支撑要素。附近的白领有消费能力，并希望在更好的环境下就餐的希望也是本次产品创新的必要条件。在推出新产品后，受到附近白领的青睐。在经过午餐阶段的实验成功以后，大堂吧每个月的牛肉面销量可以达到 300 碗，其他各类面条也有一定的销售量。现在大堂吧决定在晚餐时段也增加面档，并增加更加丰富的面条产品选择。