

下一步……結盟國內外品牌

【記者黃冠穎／台北報導】台灣餐飲市場近年面臨巨變，王品集團錯失百貨店、代理品牌等兩個新崛起商機，加上食安風暴攪局，讓董事長陳正輝改革之路更加艱困。

王品過去偏好選擇自由度較高的街邊店，對需要包底抽成的百貨店興趣缺缺，直到去年底才針對百貨商場推出副品牌ita house。業界人士表示，百貨店重視坪效、翻桌率，與王品熟悉的經營模式不同，未來仍有一段摸索期。

王品錯失的另一個商機是代理品牌，但這觸及王品內部創業理念，陳正輝認為，

王品下一波成長動能在新品牌，台灣事業體必須從「個人創業」調整為「組織創業」，未來會打開大門，結盟國內外品牌。

陳正輝希望將王品化為品牌平台，以現有的人力、店數優勢突破困境，事實上，類似的概念在上櫃餐飲集團也正在積極採用，包括六角、天蔥、雅茗都採取類似策略。

六角旗下有銀座杏子豬排、段純貞牛肉麵；天蔥近期將與大陸知名餐飲品牌簽約，今年可望引進兩至三個新品牌；雅茗在日本、大陸、英美等地積極尋找合作夥伴。