管理之窗 Management

绿茶餐厅的"全链条"营销

用基本款结合 差异化菜品的方式 招揽大批顾客,用细 节服务提升顾客就 餐体验,用大数据合 理配置资源,这种 "全链条"营销让绿 茶餐厅迅速"火"了 起来。

发源于杭州,主打"创意菜",前身只是一 家默默无闻的小店的绿茶餐厅在短短几年时 间里,凭借菜品、大数据分析以及关注细节等 营销手法,实现了有效沉淀客流量、提高餐厅 营业额的终极目标。在餐饮业竞争日益激烈, 利润渐趋稀薄的当下,绿茶餐厅不做加盟,却 能拥有60多家直营连锁门店,且单店日均客 流超过1500人次,年营业额过亿元,这是一 件不容易的事情。绿茶餐厅的营销之道好在 哪里? 和部分企业只侧重或专注于某个或某 几个环节的营销模式不同,绿茶餐厅的营销 贯穿整个经营链条,且一环扣一环,从菜品定 位到选址,再到接待顾客,形成了强而有力的 营销合力。

菜品营销

菜品营销是绿茶餐厅"全链条"营销的第

绿茶餐厅的菜品定位既不是杭州菜也非 某个地域的地方菜系,而是"创意菜"。所谓 "创意菜",就是在各种地方菜的基础上融入 绿茶的独有风格,形成自身特点。

要想支撑菜品营销,就要在菜品上不断 推陈出新,餐厅会根据菜品营销的信息反馈, 定期加入新的菜品。



绿茶餐厅研发新品的方法之一是创始人 试吃, 创始人会到世界各地的大饭店或小餐 厅试吃,无论是国际化的甜品,还是朋友妈妈 的私房菜,甚至是不知名小餐馆的菜品,只要 菜品口味出众且适合绿茶餐厅,经改良后都 有可能被纳入其菜单。如此一来,绿茶餐厅的 菜品就会常变常新,紧跟大众口味,满足了绝 大多数顾客的需求。

为了更好地实施菜品营销,连续数月销 量较少的菜品会从菜单中消失。

绿茶餐厅内部还设有菜品研发机制,根 据连锁店所在的地方特点推出特色菜,并进 行口味改良。以绿茶餐厅旗下品牌 Playking 为例,Playking的菜品以Pizza为主,但根据 中国各地食客的口味推出了具有江南特色的 梅干菜肉 Pizza、具有四川风情的泡椒牛肉 Pizza 等,不同地域的特色菜品充分满足了不 同地域人群的口味特点。

绿茶的菜品创新以其稳定的基本菜款为 基础。绿茶设有中央厨房,每天统一配送半成 品到餐厅。在卫生和质量监控方面,绿茶采用 五常法来维护:常组织、常整顿、常清洁、常规 范、常自律。对于供应商提供的厨房调料,绿 茶餐厅也会定期拿去国内专业公司质检,以 确保食品的安全。这些基本菜款对打造绿茶 品牌、强化品牌印象起到了重要的作用。

既有风格统一的基本款、又有充分考虑 地域口味的差异化菜品,同时还会根据顾客

喜好,不断推陈出新,三者组合的菜品营销为 绿茶餐厅招揽了大批食客。

细节营销

众所周知,绿茶餐厅的准翻台率高于同 行,并依据顾客习惯设置了下限和上限:在保 证厨师、员工正常工作的情况下,餐厅规定, 一天的翻台率下限是4次,上限是7次,这样 既能保证餐厅盈利, 又能保证顾客的用餐体

高频次的翻台率让顾客觉得在绿茶就餐 更高效,吸引了很多顾客,随着就餐人数的增 多,餐厅门口开始排队,很多时候顾客需要等 候1到2个小时。等位的顾客在无形中营造 出餐厅生意火爆、供不应求的气氛,恰好符合 人们"哪个餐厅门口队排得越长越好吃"的心 理,由此形成良性循环:翻台率越高、顾客越 愿意进店, 顾客越愿意进店、等候队伍就越 长,等候队伍越长、就越能吸引更多顾客。绿 茶餐厅是怎样实现良性循环的? 其重点在于 关注细节服务。

首先是就餐环境和人均客单价的落差。 绿茶餐厅每家店的装修大约在500万元左 右,餐厅给人的印象相对高大上,但人均消费 只有五六十元, 很多顾客觉得在绿茶吃饭既 有面子,又顾及了里子,一举两得。绿茶抓住 了顾客"在绿茶就餐很占便宜"的心理,所以

几乎每家绿茶餐厅开店前一两个小时,门口 就已排起了长队。

为了不让顾客对枯燥且长时间的等位产 生心理上的反感, 绿茶很早就上线了叫号系 统和就餐提醒短信(微信),顾客在餐厅拿了 等位号码后,不用在餐厅门口干等,可以逛商 场,快到就餐的时候,餐厅会给顾客发短信 (微信)提示"您前面还有2桌,可以过来等待 就餐"等。这种从细节切入的营销手法成功 "召回"部分因等位而流失的客户,也让用户 感觉更加方便,提升了顾客的就餐体验。

大数据营销

巧妙利用大数据进行营销也是绿茶进行 "全链条"营销的重要手段。

以新开店为例。绿茶会安排专门的数据 分析人员针对新店所在地进行数据收集和分 析,并由此得出最适合当地消费水平的价格 范围。定价后,绿茶就在其合作平台上增加新 店基本信息,并进行用户反映跟踪。新店开业 之前,绿茶会进一步推动营销——在合作平 台上推出团购、特价菜、优惠券等信息,并收 集顾客对优惠信息的使用和关注度等数据, 由此得出下一步更为具体的营销方案。

比如,绿茶进驻上海时,与绿茶合作的某 平台上的团购券首日便销售一空,销售量超 过1万份,上海绿茶餐厅通过大数据分析,依 据自身接待能力做了两项工作:一是与餐厅 所在商场联系,请其干开业当天做好接待大 量客户的准备,并做好安保工作;二是与部分 用户协调,延长服务时间以分散客流。这样的 营销手法不但获取了精准有效的客户信息, 还争取到了与顾客沟通的时间,通过分流,保 证了顾客的用餐体验。

绿茶餐厅的大数据营销还体现在餐厅的 桌椅摆放上。绿茶餐厅一般在每年的3月和6 月进行数据统计,通过3到6个月的经营后, 绿茶就可以通过大数据分析,顾客对两人桌的 需求量更大?还是对四人桌的需求量更多?

由此进行桌椅的重新布局和调整。因为 他们发现,如果餐厅4人位多,但顾客大多是 两个人来就餐,那么餐厅就会出现很多闲置 桌椅位置。及时全面地收集顾客信息并进行 大数据分析,可以有效避免这些问题,让餐厅 更好地实施"全链条"营销。

全国首个白酒企业、贵州首家国有企业举办的本科院校

援助澳门灾后复电, 兴乐在行动!

连日来,举国关注强台风"天鸽"给澳门 带来的重大灾害。据悉,受"天鸽"侵袭,澳门 电力一度中断,目前大部分住宅陆续恢复电 力供应,但个别区域由于受到水浸,仍未恢复 电力供应,急需抢修。

得知灾情后, 兴乐集团高层领导高度重 视,急澳门同胞之所急,在生产用电紧张的情 况下,协调整合生产资源,高要求、高标准抢 抓生产,将原定于9月底发运的电缆于近日 提前运送到澳门, 协助澳门电力公司做好电 力抢修工作。

兴乐自成立伊始, 就以主动承担社会责 任、向社会发展奉献绵薄之力为己任,积极履 行一个"企业公民"的社会责任。此次兴乐为澳 门灾区提供优质产品,确保受灾地区所需应急 电缆物资及时到位,为受灾地区早日恢复正常 生产、生活做出应有的贡献。

东风德纳车桥公司 举办机关党支部书记培训

为认真贯彻落实全面从严治党向基层延 伸的要求,夯实机关党建工作基础,提高机关 职能科室党支部书记政治素质和履职能力, 推进"两学一做"学习教育常态化制度化,近 日, 东风德纳车桥车桥有限公司举办了一期 机关党支部书记培训班。

此次培训以党支部书记工作实务为主 题,邀请了有党支部实战工作经验的基层支 部书记和组织员授课。培训期间,该公司十堰 工厂热处理车间党支部书记陈永辉结合多年 的支部工作的经验,讲解了如何拓展性上好 政治型、技能型、现场型、寓教于乐型、综合型 党课。作为党风廉政建设示范点,该公司十堰 工厂装配车间党支部书记罗再龙、十堰部件 厂装备科党支部书记张钧主要从阳光管理、 制度建设、员工关爱、风险岗位等方面详细介 绍了廉洁示范点工作的打造情况该。该公司 襄阳工厂装备科党支部、部装车间党支部两 名组织员结合党建方针管理系统,利用 PD-CA 循环,从党日主题实践活动的定义讲起, 分享了基层党支部如何更好的组织开展党内 主题实践活动的方式方法。 (张高杰)

管理日记

每次互动 都是学习的机会

■ 合生创展集团山西地区总经理 曾辉

当你教导下属的时候, 其实自己学 到的最多。我现在的老板是一家公司的 三位高级合伙人中最年轻的一个。差不 多每周他都会坐下来和我讨论他的一些 看法……他把我当成听众,在讨论的过 程中他在不停地思考。他不断地重复讨 论同一个题目直到谈话结束 最终 我认为他从这些交谈中学到的要比我学

从这段经历中, 我总结出一个重要 结论:无论对你还是你的同事来说,你们 之间的每次互动都可以看作是一次学习

以绩效评估为例。你可以把它看成 是对某人在某些指标和能力方面的一次 例行公事的评判, 也可以看作是一次互 相学习借鉴的机会。如果你能把这些评 估看成是人们在向你讲述他们的长处、 短处、理想、目标、失望、困惑、脆弱… 那么这些评估活动就很容易成为相互学 习的良机。你可以告诉你的下属你自己 在遇到以上这些问题时是如何解决的, 你从这些经历中学到了什么:同时也可 以听听他们在遇到同样的问题时是怎么 处理的。这样,绩效评估这件事就可以从 个人独白发展成互动的对话。你们的关 系也会从上司与下属转变为师傅与徒

不管经理还是普通人, 当他们全身 心地投入到学习而不仅仅是做事的过程 中时, 你会得到一个比制造出高质量的 产品或提供了优质的服务还重要的结 果: 会发现自己内心深处未被开发的潜 能,会体验到自我发现的魔力。



■ 本报记者 樊瑛 张建忠

9月9日,贵州省仁怀市南部新城,由中 国贵州茅台酒厂(集团)有限责任公司主办的 茅台学院挂牌仪式暨设立庆典活动在这里举 行,茅台集团正式对外宣告:茅台学院正式诞 生了。贵州省人民政府副省长陈鸣明出席并 讲话,贵州省政协副主席陈海峰,贵州省人大 常委会原副主任、贵州省文史馆馆长顾久,中 国科学院院士、北京理工大学副校长梅宏等 出席。出席活动的还有教育部第七届高评委 专家刘希平、魏中林、邹平等,以及省教育厅、 省国资委、遵义市委市人民政府、省内外30 多家兄弟高校负责人,还有浙江大学、南开大 学、南京航天航空大学、江南大学、浙江理工 学院等茅台学院的特聘教授。

茅台学院是一所由茅台集团规划出资 18.79 亿元于 2012 年开始创建的一所应用技 术型本科高等院校,是全国首个白酒企业、贵 州首家国有企业举办的本科院校, 占地面积 1076亩。2017年5月23日,教育部向贵州省 人民政府发函,正式同意设立茅台学院。茅台 学院现有教师 169人,还聘请了一批"两院" 院士、外籍院士、长江学者、"杰青"专家作为 客座教授,选聘了茅台集团 200 名技师以上 职称人员作为实习实训导师。该学院首批设 置本科酿酒工程、葡萄与葡萄酒工程、食品质 量与安全、资源循环科学与工程、市场营销等 5个专业。"院企学研"四位一体是茅台学院 的办学模式, 也是区别于其他国内本科高校 的最大亮点,起点高、有特色。目前已经启动 5个新专业的申报工作,新专业包括电子商 务、酒店管理、环境科学与工程等。

仪式上,陈鸣明、陈海峰、顾久、梅宏、刘 希平、省教育厅厅长王凤友,茅台集团董事长 袁仁国,茅台集团党委书记、总经理李保芳等 为茅台学院揭牌。

茅台学院正式挂牌成立

打造成为行业大师和业界精英成长的摇篮和基地

副省长陈鸣明在讲话中指出,茅台学院 的创建,是省委、省政府立足经济社会发展和 产业发展实际做出的重大决策,是茅台集团 提升茅台品牌效应、知名度和影响力,培养和 造就发展后备人才,推动酿酒产业和地方经 济可持续发展的重要举措,在贵州省乃至全 国高等教育改革发展史上具有深远的战略意 义。多年来,茅台集团始终坚持"大品牌大担 当"的社会责任,积极投身教育事业,除出资 建设茅台学院外,从2012年开始连续五年开 展"国酒茅台·国之栋梁"大型公益助学活动, 帮助全国 10 万名贫困学生圆了大学梦。今年 又启动了"国酒茅台·国之栋梁"希望工程圆 梦行动脱贫攻坚三年公益计划。这些举措是 茅台集团展现企业担当、爱心回馈社会、热心 支持教育、忠心报效国家的生动诠释。希望茅 台学院坚持扎根贵州、突出特色, 从实际出 发,着眼特色优势、凝练学科发展方向,聚焦 打造高等教育贵州品牌;坚持精准定位、突出 优势,围绕"茅台"品牌,明确培养目标,努力 把学院建成酿酒类高素质技术技能人才的培 养基地、酿酒技术的研究基地、中国酒文化的 传承基地、酿酒行业标准和政策的咨询基地; 坚持瞄准一流、突出内涵,充分利用茅台集团 雄厚的综合实力、强大的专业人才、领先的研 发平台、系统的校企结合等突出优势,更加注 重内涵建设,努力打造行业一流大学,走出一 条具有贵州特色的"双一流"建设之路。

茅台集团董事长袁仁国在讲话中说,百 年前,因"智摔酒瓶扬国威",开启了中国白酒 飘香世界的历史征程。100多年里,历代国酒 人将"艰苦奋斗、团结拼搏、继承创新、争创一 流"的茅台精神和"爱岗敬业、吃苦耐劳、勇于

探索、甘于奉献"的茅台传统融入血脉,大力 弘扬"坚定信念、自强不息、不怕牺牲、前赴后 继、勇往直前、坚韧不拔、众志成城、同舟共 济、不折不挠、克服困难"的长征精神,将茅台 酒酿造成为历史悠久的中华文明的绚丽瑰 宝,把茅台打造成了世界蒸馏酒第一品牌。茅 台学院成功设立,标志着中国有了第一所为 白酒行业培养专业人才的本科院校,是助推 茅台做强做优做大的一件要事,是推动贵州 高等教育加快发展的一件喜事,是引领中国 酒业转型升级的一件大事。其间包含着国家 教育部的重托和支持,凝结着贵州省委、省政 府的关心和指导,承载着三万多名国酒员工 的期盼和愿望,凝聚着茅台学院全体师生的 汗水和心血。茅台集团将建立健全长效机制, 集中人力、物力、财力等资源,大力支持茅台 学院建立"产教相融、校企一体"办学模式,打 造以酿酒工程为核心的特色专业群, 培养酿 造类一流应用型人才,建设在国内外酿酒业 有影响的高水平、应用型本科高校,立足茅台 创建应用技术大学,树立企业办学新典范。

施"人才强企"战略的关键性一步,更是补齐 了加快推进茅台实现全省千亿级企业零突破 的"人才短板"。茅台集团将牢记习近平总书 记"高校立身之本在于立德树人"的殷殷嘱 托,以"全员、全过程、全方位育人"为指引,坚 持"专业化、特色化"办学策略,紧紧围绕"立 足茅台、服务酒业、报效国家、走向世界"的办 学定位,凝心聚力、锐意进取,集中力量把学 院建成"人才打造的场所,工匠培养的摇篮, 行业一流的学校",努力实现"国内一流、世界 知名的应用型普通本科院校"的办学目标,为 茅台、全省乃至全国酒业发展输送更多优秀 人才。将严格按照《高等教育法》、《民办教育 促进法》等法律法规规定,规范茅台学院办 学,围绕办学定位,扎实做好顶层设计,以服 务全省社会经济发展大局为主线,努力营造 符合时代要求、具有专业特色和尚学、勤学、 善学的良好育人环境和氛围, 力求把茅台学 院办出特色、办出风格、办出水平。

中国科学院院士梅宏,浙江大学党委副书 记郑强,贵州大学党委书记、校长陈坚代表兄 弟院校发言,热烈祝贺茅台学院成功挂牌,希 望越办越好,办成世界一流的酿酒专业大学。

茅台集团党委书记、总经理李保芳在致 辞中说,茅台学院正式挂牌,既是茅台集团实

■ 律师提示:本刊仅为供需双方提供信

受委托,本公司将于2017年9月22日15:00在成都市武侯区高升桥路9 号罗浮广场 708 室本公司拍卖厅公开举行拍卖会。现公告如下:

97月,例700至本公司打卖几公开举门打卖去。现公百知下: 一、拍卖新的:旧机动手两辆。 标的按现状拍卖,车辆品牌及型号等情况以标的实物展示为准。 二、竞买报名:竞买人凭有效身份证件或营业执照副本(复印件加盖公章)

四川旗标拍卖有限公司

联系电话:(028))85065567 15982086639 公司地址:成都市高升桥路9号罗浮广场708室

●武侯区红袖服装经营部,营 | ●成都汇优农业有限公司营业 业执照正副本(注册号 510107

销,请债权债务人自本公 报之日起 45 日内宣书公 算组申报债权债务。特此公告 ●成都明玥物流有限公司营业 执照正副本(统一社会信用代 915101053430258168)、开 户许可证(核准号: J651006758 7501, 开户银行: 中国建设银行 股份有限公司成都第一支行, 账号:51001416108051566926)

社会信用代码:91510122MA61

T2II2X2) 经股东会决议决定注

注销公告 成都融峰模具设计有限公司 06517. (统一社会信用代码:91510100 | ●温江虾跑了虾馆,营业执照 327424526P) 经股东会决议决定注销,请债权债务人自本公告见报之日起 45 日内向我公 司清算组申报债权债务

●曹子祥遗失成都文理学校学生 学号201415205102声明作废 四川省金石地质科技有限公 公章(编号:5101065010177) 遗失,声明作废

●青羊区高洪文小吃店个体工 | 营业执照正副本注册号 | 51001416108051558527) 遗失, 510105600453224 遗失作废

百期 2016 年 04 月 41960 发

遗失声明 钱友成,军残证编号 NO005660 69 川军 A002173 于 2017 年 09 月 11 日遗失作废,特此声明

:J6510061864401;

至 2017 年 8 月 23 日股东会决 四川大西南建材城市 营管理有限公司决定解 清算组由罗川、张刚、强海 等人组成。请债权人自本公告 Z日起45日内,前往成都市金 区九里堤北路52号向我公司

清算组申报债权。特此公告。 联系人:罗川 电话:028-87283908 2017年9月13日

●注销公告:成都亿商诚贸易有限公司(统一社会信用代码 均溃失作废 91510108395075129K)股东会

●成都灵腾信息技术有限公司

可向清算组申报债权

●注销公告:四川知农商贸有限公司(统一社会信用代码91

510108MA62MJ9761)股东决议

●成都文理学院樊文欢学生证

号:201513015305)、董政宏 学生证 (学号:201513115108)

央定解散本公司,请债权人自 本公告见报之日起 45 日内前 住公司向清算组申报债权。 成都世纪双阳科技有限公司 (统一社会信用代码 91510107 780109903K) 股东会决定减少 注册资本,由原(人民币)1010 万元减少到(人民币)100万 元。请债权债务人自本公告见报之日起 45 日内向我公司申

编码 5101085091931 遗失

●张永汀(统一社会信用作

商户营业执照正副本不 失,特此声明作废

510229197501203435)

600829259)、公章、财务专用章、 桑昌窕私章遗失,声明作废。

执照正副本 (统一社会信用作 码:91510100MA61TR270R)遗 失,声明作废。