

企业楷模

周黑鸭:食字理论和树根文化



右。

起初,我还能坚定自己的立场,认为老鸭优于雏鸭,坚决使用老鸭。然而3天以后,我就有所动摇,10天以后,我就有所行动,一共囤了1万多只雏鸭准备做酱板鸭使用。

之前有一位大姐是我的常客,在分别买了3只雏鸭做的酱板鸭之后,都认为口

感不好,但都被我姐姐以运气不好,或者卤水刚刚做好不入味,或者最后一批卤水质量不好,或者新进地香料有问题等为由搪塞过去了。后来这位大姐又陆续购买了两只,然后就逐渐降低了购买的频次。

用老鸭做原料的时候,一天的销售量在100-150只之间,而换成雏鸭以后,销售量逐渐下降到10只左右,生意也无法

维持下去。

因此,我得出这个结论:欺骗只能得到一时的快乐,唯有真诚才能到永久。并逐渐转变为周黑鸭的核心文化之一,诚实守信。

我父亲在知道这件事情以后,跟我说食品的“食”之所以上面是一个人,下面是一个良,就是在告诉我们做食品的人,最重要的是讲良心,不讲良心就会走背运。

周黑鸭有两大文化,其中的食字文化,就是我父亲传授给我的。他是个手艺人,认为做手艺要走一方红一方,做食品要做到让吃过的人留恋,不能留恋就一定走下坡路。

周黑鸭的另一大文化是树根文化,因为只有树根不断地往下扎根,才能够足以支撑树干的生长。被狂风折断树干的大树,第二年会再在树干旁重新滋生嫩芽,而被狂风彻底掀翻的大树,就会从此失去生命。

产品质量就是周黑鸭的树根,只有不断地往下生长,才能够支撑上面的一系列内容。

据悉,某基层单位实行积分奖励考核,对工作标准、创优事项等情况予以明确,提前规定了各事项分别加分多少,让考核者标尺清晰,让被考核者目标明确,有力调动了全员人人争第一、事事创一流的积极性和主动性。

事实证明,只有将事项具体起来,才能凸显重点工作和关键事项;也只有将加分标准固化下来,才能凝聚起全员奋勇争先的合力,在创新的道路上取得一个又一个胜利。

在落实工作的过程中,同样需要量化。想要将工作落实到位,首先要将工作内容量化下来,将大目标分解成一个个小目标,然后从小目标着手逐个突破。如果没有量化的目标,明确的标准、确定的时限,而只是凭着感觉“逐步”推进,恐怕连具体的执行者都云里雾里,到最终只能草草收场,贻误发展良机。

步步量化方能步步为赢。只有懂得在每一个时间节点该干什么、该干到什么程度、如何评估验证,如此一锤接着一锤敲,一步紧跟一步走,以“功成不必在我”的姿态,强化事业心,增强使命感,撸起袖子加油干,才能确保事业善始善终、善作善成。

步步量化方能步步为赢

戴金锋

周富裕

1997年-2000年,4年间我的生意都很好,并于1999年收了一个徒弟,这个徒弟的酱板鸭是要卖到酒店去的。酱板鸭的原料需要一年以上的老鸭,这样的鸭子做出来口感才好。

然而我的徒弟买的却是60天的雏鸭,成本6元一只,制作完成的酱板鸭售价17元一只,且雏鸭的鸭毛、鸭胗、鸭肠、鸭掌、鸭翅都优于老鸭,平均一只可以卖到6-8元,即他卖一只鸭子的利润在15元左右。而老鸭成本在16元一只,售价23元,加上调料3元,一只利润在4元左

经营方法

多卖出一副眼镜

林艺伟

不久前的一天,笔者来到福建省安溪县新安路一家眼镜店,恰逢一对夫妇带着女儿来配眼镜。

“有什么可以帮到你们的?”配镜师陈师傅热情招呼道。

“孩子把眼镜弄丢了。快要开学了,过来配一副。”女孩的妈妈说道。

“那就先验视力吧!”陈师傅微笑着说。

从聊天中得知,这家人是朋友介绍过来的,因为该店的验光师受过专业培训,而且验视力时非常有耐心,直到顾客满意才确定眼镜的度数。

可见,经营中,专业和耐心是建立顾客信任的第一步。

接下来,女孩的妈妈拿出一副旧眼镜请陈师傅帮忙验一下度数。据孩子说,戴这副眼镜看电视非常清楚,看黑板则不能完全看清。

陈师傅看了看孩子,个头挺高,应该是坐在教室靠后的位置,于是建议顾客先配一副能看清黑板的眼镜,再配一副度数较低的眼镜日常用。对于“能看清黑板的眼镜”,陈师傅推荐了一种功能镜片,既可以远看黑板,也可以近看书本。

在取得顾客前期的信任后,这一步推荐几乎没有任何难度。

可见,解决问题可以有多种方法,其中

又有优劣之分,而顾客想到的方法可能不是最好的。店里若有多种产品可供选择,或许可以让顾客心生惊喜。

最后,陈师傅又推荐了令顾客满意的优惠套餐组合,成交后递上自己的名片,告诉顾客戴眼镜后有什么不适可以打电话给他。看得出来,这一家人非常满意。

“别的店里都没想到卖给我们两副眼镜,这位陈师傅却懂得卖给我们两副……”女孩的爸爸小声对妻子说。

“其实你们有这样的潜在需求,只是没有意识到……”陈师傅听到后笑着解释道。

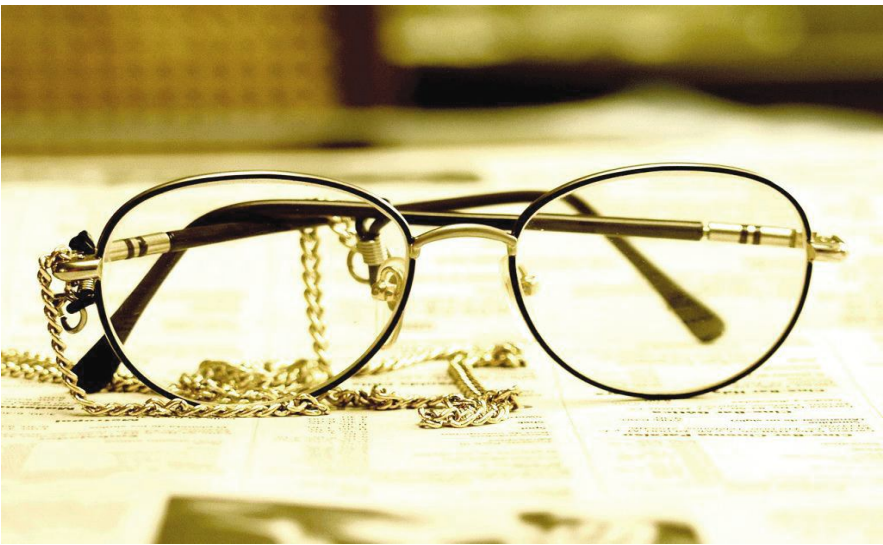
顾客的需求一般分为具体需求和潜在需求。具体需求是顾客明确知道自己想要什么,看上去似乎很难继续挖掘了,但其实还有进一步挖掘的潜力。比如,上文所述的陈师傅就成功了。顾客的潜在需求则比较抽象,或许只是一种意识,或许是顾客解决某一问题时需要的方法,看上去比较模糊,却也是销售人员推介的好时机。

对于潜在需求的挖掘,或许可以抓住以下三点:

通过提问等方式,了解顾客的真实需求。

在聊天中获取有用信息,深入挖掘顾客的潜在需求。

销售过程中,利用自身优势合理引导顾客的潜在需求,实现双赢。



● 贵州省委书记孙志刚,贵州省代省长谌贻琴莅临习酒展馆,亲切关怀习酒发展现状。

● 习酒公司领导向贵州省委书记孙志刚介绍习酒

最好的证书

艾里·拜德温、李文、李章章编译

最好的证书不是学校发的毕业证,最好的介绍信不是别家公司帮他写的评价,而是一个人自身的素养。

很久以前,我在纽约一家矿业公司担任总监理。一次,总监需要给办公室增加一个文秘,就在报纸上刊登了一则招聘广告。

面试那天,大约有20个人来应聘,最后,总监选定了一个名叫艾文的男孩。他只有中学毕业证,没有任何工作经历,更没有别家公司写的推荐信。但大多数应聘者都是大学毕业。

我好奇地问总监:“你为什么要聘用艾文呢?我觉得来这里应聘的每个人都比他更适合。”

“你错了,艾文身上有许多证书和介绍信。”总监笑着说。

“是吗?我怎么什么也没看见,我只看到了他的中学毕业证。”我纳闷地说。

“是的,我没有看错。”总监微笑着说:“我亲眼看到,他在大门口蹭掉了脚下的土,进来后随手关上了门,这说明他是一个做事小心谨慎、有自我要求的人;在大厅时,有一个脚受伤的年轻人进来等候面试,只有他一人起身让座,这说明他心地善良、体贴别人;进入办公室后,他先脱去帽子,回答问题也干脆果断,这说明他既懂礼貌又有教养,有不错的专业素养;还有,所有人进入办公室时,都会从我故意放在地上的那本书上迈过去,只有他俯身拾起并放回桌上;当我和他交谈时,我发现他衣着整洁,头发梳得整整齐齐,指甲也修得干干净净……所以,这一切都是他最好的证书和介绍信。”

我这才恍然大悟,总监则接着对我说:“你要记住,最好的证书不是学校发的毕业证,最好的介绍信不是别家公司帮他写的评价,而是一个人自身的素养。”

习酒炫亮贵州酒博会名酒馆,省委书记孙志刚亲临关怀

本报记者 樊瑛 张建忠

9月9日,2017第七届中国(贵州)国际酒类博览会开幕式在筑盛大举行,此次由中国商务部和贵州省人民政府共同主办的主题为“展示全球佳酿,促进交流合作”的第七届酒博会,共设7个展馆,旨在大力弘扬酒文化,展现醉美多彩贵州新风采。

本届酒博会更加注重弘扬酒文化,更加注重展商的主体地位,更加注重酒业全产业链展览展示,吸引了40多个国家及港澳台地区的2000多家酒企共襄盛会美酒佳酿,促进交流合作共谋发展,习酒亮相中国知名白酒馆备受关注。

习酒展厅布局恢弘大气,产品琳琅满目,尽显习酒良好的品牌形象。贵州省委书记孙志刚、代省长谌贻琴亲临习酒展厅,听习酒公司董事长张德芹、总经理钟方达介绍习酒品牌和工艺,高度赞誉习酒品质和近几年取得的长足发展。遵义市长魏树旺与张德芹、钟方达进行交流,详细了解习酒系列产品 and 市场销售情况,盛赞习酒发展中取得的

新成绩。

展会期间,习酒因其优异的品质,多元化的媒介宣传,大气洋溢的展厅布局吸引了广大消费者驻足观看,详细询问习酒系列产品情况,同时品鉴样酒,对习酒酒质赞扬有加。同时习酒极具文化底蕴和内涵的产品包装引来了众多国外客户和消费者前来展厅参观、品尝习酒,表现出浓厚兴趣和好感,并和公司总经理钟方达深入交流共谋合作和发展新机遇。厅内人头攒动,笑语喧哗。在和工作人员对话了解后,众多意向消费者前往习酒销售区购买系列产品,习酒参展第一天就掀起了销售热潮。



● 遵义市委副书记,市长魏树旺品尝习酒。



● 习酒销售区人头攒动,热闹非凡。



● 习酒展厅前人们观展、咨询。



● 展厅中的习酒广告。