

企业楷模

宿务航空的高明之处在于,它独具匠心地使用了“雨代码”,直击香港航线的痛点,也让消费者毫无招架之力。

易阳

抓住用户需求是开展场景营销的关键所在,菲律宾宿务太平洋航空(下称宿务航空)在这一点上做得尤为出色。

宿务航空是菲律宾第二大航空公司,也是当地航空业率先采取“低价、超值”策略的先锋。2001年11月,宿务航空开通了香港航线。众所周知,香港的季风气候让人头疼,少晴多阴雨,到处都湿漉漉的,很多飞这条航线的航空公司为了应对这种情况,会选择合适的时间周期出售一些折扣机票来吸引客户,但这种揽客招数对于采取“低价、超值”策略的宿务航空来说较有压力。如何在改变企业整体策略的前提下,将劣势转化为优势?经过一番考量,宿务航空最终选择



了场景营销的方案。

宿务航空的高明之处在于,它独具匠心地使用了“雨代码”,直击香港航线的痛点,也让消费者毫无招架之力。

# 用天气助力营销

宿务航空场景营销的主题是“天气改变心情”和“缘分”。在实施场景营销前,团队提前关注了香港近一周的天气情况,然后提前三天利用广播、广告牌等不断播放“下雨太

烦人?快扫二维码,来菲律宾跟阳光玩游戏!”的文字,并提示乘客,二维码正在路上,敬请期待。

第四天,冒雨到达机场的乘客发现,通往航站楼的马路上多了一些二维码——这是宿务航空一周前就做好的“手脚”,他们利用防水喷漆在马路面上喷二维码,晴天时二维码是隐形的,一下雨就显现出来,这正是宿务航空此次场景营销的主题之一——缘分,雨天能见,晴天隐形。二维码上简洁的文字告诉正在阴雨天气中烦闷不已的大众:菲律宾现在是大晴天!

(宿务航空的另一个主题——天气改变心情)大家只要拿出手机,扫描“雨代码”,就能马上进入宿务太平洋航空的官方网站,即时订票,来一场说走就走的旅行。

宿务航空不仅将天气与产品特点巧妙结合,更在营销活动中利用互联网元素,让需求即时转化,提供高变现率,让活动爆发强大的效果——活动期间,宿务航空的官网订票量增长了37%。

经营方法

## 减掉8小时

朱成玉

在我的家乡,有一个专营特色小吃的饭馆,做出的佳肴令人赞不绝口。

餐馆的名字叫“四个点”,橱窗上的解释是:环境好点、菜好吃点、您常来点、我高兴点。恰恰它一天的营业时间也是四个点儿!不知道是巧合还是有意为之。

每天,在那里排队的人络绎不绝。很多人都会排不上号,带着遗憾离开。因为这家饭馆有个很奇怪的规定,一天的营业时间只是从上午10点到下午2点,只有短短的4小时,其他时间一律不开放,而且不许预定。

这让有些人疑惑不解,生意那么好,为什么只营业4小时呢,而是应该乘胜追击,昼夜不停才对。

对此,店主人只是笑笑,并不解释什么,小店照常还是只营业4小时,但就是这4小时,每个月的收入也不下5万元左右。

谈起成功的秘诀,店主人一语道破天

机。他说正是因为只营业4小时,才使他获得了更大的收益。

他说,做出的菜的味道其实和刚开始开业的时候是一模一样的,什么也没有改变,改变的只是经营的策略。刚开始的营业时间是12个小时,从早上8点到晚上8点。可是生意却不是太好,一来是因为地段有些偏僻,知道它的人很少。二来是因为菜肴的种类很多,反而显得没有了特色。

所以他决定忍痛割爱,删掉几个种类,只做几种特色吃食,精益求精。然后在经营时间上做了调整,一天只营业4小时。人们都有好奇心,越是不容易买到的东西就越想买。

果然,这两种办法出台以后,使餐馆的生意节节攀升。很多人早早就去那里排队,生怕错过了一次品尝美味的机会。

减掉8小时,首先便吊足了顾客的胃口,让他们在精神上肯定了菜肴的味道。这与其说是经营的智慧,不如说是舍弃的智慧。

## 为球鞋“洗澡”的“95后”



佚名

她是一名典型的“95后”,喜欢滑板、说唱、球鞋等街头文化,有着年轻人敢想敢做的性格。三年前,因为厌倦了枯燥的职场生活,她就辞掉了在北京的影视后期制作的工作,回到了家乡成都。

结束了“北漂”的职业生涯,她就在家乡寻找创业机会。考察了一段时间后,酷爱球鞋的她,发现了高端球鞋的洗护商机,于是她想到在成都开一家专做球鞋洗护的店铺。

然而,当她把这个想法告诉了家人,却遭到了全家人的集体反对,说她一个大学生去做洗鞋的事,会被别人笑话。甚至有朋友开玩笑说,以后谈恋爱时,别人问起从事的职业,洗鞋不太好听。可她却不在乎这些,说要干就干自己喜欢干的事情。

2016年10月,她的“球鞋澡堂”店铺在成都一环的潮流基地内开业了。令所有人没想到的是,因为在当时,专做洗护高端球鞋还是个冷门行业,所以她的店铺一开张,就意外获得了圈内圈外人的关注和报道,竟然一下子走红了。

很快,她每天都会接到从世界各地邮寄来的几十双球鞋,它们有的破旧不堪,有的开裂变形,有的脏得不忍下手……而她所要做的,就是让这些价值不菲的球鞋以崭新的面貌回到它们的主人手中。

收到顾客的鞋,她要做的第一步就是对鞋进行清洗。一双鞋不管多脏多旧,到了她的手里,她都要先查明鞋的生产年代和材质,再选用与其相匹配的清洁剂,用软硬度适合的刷子进行手工刷洗。如果鞋子上有破损,或者有像刮痕一样的东西,就会进行修复,经她清理护理完的鞋几乎像新鞋一样。

送到她这里来做洗护的球鞋都很昂贵,少则几千,多则上万元一双。如果清洗环节和运输环节出现差错,挣的钱远远比不上赔

的钱。所以,每次接单做活,她都非常认真。不过,即便这样,也难免出现失误。

去年,有一位球鞋圈的“网红”在网络上给粉丝抽奖,送出了一双价值上万的球鞋,为了防止被倒卖,他特地在鞋上用油性笔签名。没想到,中奖的粉丝拿到球鞋后,直接把球鞋寄到了“球鞋澡堂”来做清洗和护理。她收到鞋后也没多想,下意识地吧签名给洗干净了,这件事当时在圈内引起了不小的轰动。她的心情也因此遭透了,幸亏有一位朋友对她说:“不管发生什么事,一定要把头埋下来做事儿。”于是,她总结教训,就把出现的错误和洗坏鞋的清单都打印出来挂在墙上,以此警示自己。

创业虽然不易,但她从未想过放弃,因为当一双鞋面破损、开胶、爆漆,颜色也旧了的球鞋,经过她的巧手后重新变得干净整洁,这种满足感对于她是无法替代的。每天除了对接不同的客户、确定不同球鞋的洗护要求,做洗护,她还要不时地回复信息。虽然很忙,但她一直坚持每天手工清洗球鞋。

靠着踏踏实实洗鞋,她和她的“球鞋澡堂”逐渐成为圈内认可的品牌,经常会有资深球鞋收藏者带着一口袋价值不菲的球鞋来找她。最让她感动的是,有位外地的顾客听到“球鞋澡堂”后,竟然打飞的“来到成都,只为把他那双价值20万的球鞋亲手交给她。

后来,她把清洗球鞋的经验进行总结出了一本书,专供给“球鞋澡堂”的员工们阅读学习。如今,她带着“球鞋澡堂”干成了很多大事,不仅在广州、苏州开设了两家直营分店,还成立了自己的工厂,有了系统的清洗护理流水线。

她,就是胡潇兮,一个专为球鞋“洗澡”的“95后”女孩。

开“球鞋澡堂”的三年里,曾有无数投资者找到胡潇兮想要加盟店铺,甚至给出了不菲的加盟费,虽然觉得创业辛苦而有点动心,但最终她还是选择了拒绝。

去年,胡潇兮还拒绝了大量的曝光宣传,圈内的朋友说:“作为年轻的‘95后’,胡潇兮从创业初期的不被认可,到后来做出点成绩备受关注,都一直在踏实勤奋地埋头做事。”

创业虽然要面对许多困难和挫折,而且有时候还会因不被理解而感到孤独和委屈,但只要把头埋下来做事儿,脚踏实地地努力,就一定会赢得认同,会让人生异彩纷呈。

## 你并不聪明

李文章

那时,我以优秀的成绩从佩鲁贾大学毕业,维托老师带着我去见他的老朋友保罗,他拥有一家很大的贸易公司,维托先生希望我能进入那家公司工作。

保罗先生在办公室非常热情地接待了我们,保罗先生似乎对我非常满意,他心情很好,说了很多他的行业经验。但我发现他的经验其实很有限,他对市场和管理比较内行,但是对生产并不精通,他所说的行业信息,在报纸上随处可见。我觉得我的才能比他强多了,所以每次在保罗先生说话时,我都会打断他,并试图用我的知识让他对我刮目相看。保罗先生说:“据我了解,德国的一家同类公司很快要来到意大利……”还没等他说完,我就说:“保罗先生,你说的这个事情每个意大利人都知道,我去年就听到广播里说……”

维托老师轻轻地用他的脚尖碰我,但我完全没有理会,仍大谈那家德国公司来到意大利之后会有什么做法,然后开始分析市场。我认为他被我的才华折服了,他愣在那里,一句话也说不出来。最后他清了清嗓子,说还有点事要处理,就结束了这次交谈。

走出公司后,我问维托老师我的表现怎么样,维托老师摇了摇头说:“难道你看不出来吗?你已经丢掉这份工作了。”“为什么?难道我说的话有什么不对吗?”我吃惊地说:“不,你的话都对,但你并不聪明。”维托老师摇摇头说:“保罗先生有几十年的行业经验,但你却处处通过否定他的方式来表现你自己。你要记住,无论何时何地,你都要告诉自己‘我并不是最聪明的’,只有这样,你才能让别人更加愉悦,也能为自己争取到更多的好感。”

/公/益/广/告/



勤俭节约 文明用餐 勤俭节约是中华民族的传统美德 也是我们这个民族百折不挠、生生不息的力量源泉

# 一粥一饭 当思来之不易



要过人 别过分

何飞鹏