

 **经营名企** | Jingying MingQi

KTV 变身白领食堂

吃饭不用等还能免费唱歌

白领:
在 KTV 吃午饭好处还很多

3月26日午休时间,在解放碑中信大厦上班的李先生和3位同事来到楼下的麦乐迪,一人点了一份15元左右的菜,便开始K歌等餐。

李先生说,第一次来这里是因为朋友介绍的,不过后来发现这是个把午餐、娱乐、休息三方面都可以解决的好地方,于是他的不少同事都选择中午来这里。李先生说:“中午在解放碑吃饭是一件头痛的事情,哪儿都要等位排队,刚一吃完就要走人,因为外面还有人等着,根本没时间休息或聊天,吃饭就像打仗。”

他们也尝试去人少环境好的餐厅吃饭,但每人平均要花30元左右。“天天这样吃也太奢侈了,后来我们就改送餐,但是发现等待时间更长,哪里还有时间午休。”

为什么选择在KTV吃饭?李先生说,其实像他这样的白领们最希望的就是午餐不排队、上菜有速度、价格合理、有地儿午休,反而是对菜品要求没那么高。“天天都在外面吃,嘴巴都腻味了,菜只要干净、不难吃,就可以



了。”KTV正好满足了这个要求,而花销和在外普通一顿饭钱一样。

李先生给记者算了一笔账,麦乐迪平日中午时段,点餐49元就可以免费唱歌1小时,店里平均每道菜15元,和外面快餐价格差不多。如果三四个人一起吃,基本花费大概50元。

“价格、菜品都差不多,但是你不需等位、上菜速度也快,最主要的是饭后有地儿休息唱歌,你想想趴在办公桌睡觉多不舒服。”李先生说。

在麦乐迪,记者看到每位服务员手上都佩戴着手表,其相关负责人告诉记者,这是为了定时叫醒午休的客人。“很多白领来吃饭后,连唱歌设备都不用打开,直接躺着睡觉,然后提醒

工作人员13:30叫醒他们,别误了下午上班。”

KTV:
利润低主要是宣传聚人气

周一至周五,KTV白天时段闲置包厢最多,前往的顾客也最少,往往生意较差。有部分小型KTV会选择中午或下午才营业上班,以节约成本。而对于有白班制的大型连锁KTV来说,他们需要拿出优惠促销的方式吸引顾客前往。

记者电话询问了好乐迪、麦乐迪、纯K等多家KTV的中午优惠活动,大部分KTV如欢乐迪采用直接的价格优

惠,部分白天时段价格是晚上黄金时段的2至3折,甚至1折。少部分推出的是点餐免费唱歌的活动,比如25元牛排免费唱歌3小时等。

点餐免费唱歌利润高么?麦乐迪负责人摇摇头告诉记者:“如果除掉人员、电力等所有成本,平均每道菜就2-3元的利润。白天的餐饮唱歌利润仅占总收入的10%。”

他说在利润低的情况下继续做,是因为这对于品牌宣传和积聚白天人气仍然是一个好方式。据了解,每天中午60%的客人来店里是为了这个优惠活动,剩余的是参与白天团购活动。

“白天来这里吃饭的客人,他记住了麦乐迪,所以总会有一次在晚上唱歌时

他会选择我们。”

“去年每天中午平均有300人来到店里用餐休息,但今年仅有200人左右,生意差了许多。”麦乐迪负责人告诉记者,主要是NO-VO百货新开了许多餐饮店,带走了不少客源。

随后记者走访NOVO百货发现,多家餐厅在中午都有优惠,并且环境优雅,确实对KTV是一个冲击。比如负一层推出18元的自助餐,还有“达人食堂”的丰富菜品,南北菜系还有越南菜、韩国菜都一应俱全,而价格平均也就在20-30元之间。楼上的大餐厅虽然价格偏高,但推出返券的活动,也吸引了不少人前往。

菜品、价格都无特别优势的KTV店,仅仅靠着唱歌、午休无法保证稳定的客源,这让几家负责人陷入了困惑。

“我们还没有想好有什么方式可以解决这个问题,但随着夏天马上来临,生意应该会好些。”

事实上,几家店也都在进行自我探索。麦乐迪推出“送早餐”服务,现在就为某公司一两百名员工提供早餐。

另外他们也做“晚宴”,提供与大型餐厅一样的菜品,连龙虾菜也做。优势在于价格比大型餐厅便宜而且还能唱歌。“许多人过生日都会选择吃饭唱歌,我们把它结合在一起。你花请客吃饭的钱,享受免费的三小时唱歌时间。”

这一点的确吸引了不少客人,周边的银行、保险等公司都在此办过三四十人的宴请活动。

公告显示,彩虹电子计划今年关停彩管生产线,进一步推进液晶玻璃基板等新兴产业。

彩管业务已成为彩虹电子业绩最大的拖累。2011年,其彩管及零部件销售额为51亿元,同比下降62.66%。

彩虹电子整体毛利率由2010年的1493%下降到2011年的3.24%,因为受欧债危机影响,CRT和光伏盈利能力下滑,公司对部分存货计提减值准备约1.57亿元。

彩虹电子曾是中国最大的彩管生产企业,如今在平板电视浪潮的冲击下,彩虹也退出彩管业,这说明中国的CRT行业已基本寿终正寝。

丢掉CRT,彩虹电子正加快发展新产业。去年,其发光材料销售额为1089亿元,同比增长135.14%;液晶体产品销售额13.1亿元,同比增长75.24%;太阳能光伏玻璃销售额为3.55亿元,同比增长156.38%。

其中,彩虹电子已有六条液晶(TFT-LCD)玻璃基板生产线点火运行,其中四条线形成规模量产,良品率不断提高。此外,彩虹电子第三代显示器件PM-OLED(有机发光二极管)生产线也已投入运营。一位彩虹内部人士向媒体透露,彩虹在顺德计划上马一条45代AM-OLED生产线,去年因资金问题,速度有所放缓。

奥维咨询平板研究中心副总经理李秋伟认为,预计彩虹电子完成向平板产业转型还需一两年。

彩虹电子的业绩反映了中国显示产业尚处艰难转型期的状况。京东方、华星光电的8.5代液晶面板生产线今年将量产,而国际面板巨头已瞄准了新一代显示技术OLED。李秋伟建议,国内显示企业要在新产品“深耕”才有好利润,同时加快研发OLED,以免液晶产业链建成5至10年后又陷入被动局面。

彩虹电子的业绩反映了中国显示产业尚处艰难转型期的状况。京东方、华星光电的8.5代液晶面板生产线今年将量产,而国际面板巨头已瞄准了新一代显示技术OLED。李秋伟建议,国内显示企业要在新产品“深耕”才有好利润,同时加快研发OLED,以免液晶产业链建成5至10年后又陷入被动局面。

运营成本上上涨了让快递公司左

右为难外,还可能引起一系列连锁反应。众多淘宝卖家在接受记者采访时纷纷表示,目前,虽然快递提价,但担心客户流失,暂未更改配送价格。但这并非长久之计,将这部分成本转嫁给消费者只是时间问题。

“去年每天中午平均有300人来到店里用餐休息,但今年仅有200人左右,生意差了许多。”麦乐迪负责人告诉记者,主要是NO-VO百货新开了许多餐饮店,带走了不少客源。

随后记者走访NOVO百货发现,多家餐厅在中午都有优惠,并且环境优雅,确实对KTV是一个冲击。比如负一层推出18元的自助餐,还有“达人食堂”的丰富菜品,南北菜系还有越南菜、韩国菜都一应俱全,而价格平均也就在20-30元之间。楼上的大餐厅虽然价格偏高,但推出返券的活动,也吸引了不少人前往。

菜品、价格都无特别优势的KTV店,仅仅靠着唱歌、午休无法保证稳定的客源,这让几家负责人陷入了困惑。

“我们还没有想好有什么方式可以解决这个问题,但随着夏天马上来临,生意应该会好些。”

事实上,几家店也都在进行自我探索。麦乐迪推出“送早餐”服务,现在就为某公司一两百名员工提供早餐。

另外他们也做“晚宴”,提供与大型餐厅一样的菜品,连龙虾菜也做。优势在于价格比大型餐厅便宜而且还能唱歌。“许多人过生日都会选择吃饭唱歌,我们把它结合在一起。你花请客吃饭的钱,享受免费的三小时唱歌时间。”

这一点的确吸引了不少客人,周边的银行、保险等公司都在此办过三四十人的宴请活动。

公告显示,彩虹电子计划今年关停彩管生产线,进一步推进液晶玻璃基板等新兴产业。

彩管业务已成为彩虹电子业绩最大的拖累。2011年,其彩管及零部件销售额为51亿元,同比下降62.66%。

彩虹电子整体毛利率由2010年的1493%下降到2011年的3.24%,因为受欧债危机影响,CRT和光伏盈利能力下滑,公司对部分存货计提减值准备约1.57亿元。

彩虹电子曾是中国最大的彩管生产企业,如今在平板电视浪潮的冲击下,彩虹也退出彩管业,这说明中国的CRT行业已基本寿终正寝。

丢掉CRT,彩虹电子正加快发展新产业。去年,其发光材料销售额为1089亿元,同比增长135.14%;液晶体产品销售额13.1亿元,同比增长75.24%;太阳能光伏玻璃销售额为3.55亿元,同比增长156.38%。

其中,彩虹电子已有六条液晶(TFT-LCD)玻璃基板生产线点火运行,其中四条线形成规模量产,良品率不断提高。此外,彩虹电子第三代显示器件PM-OLED(有机发光二极管)生产线也已投入运营。一位彩虹内部人士向媒体透露,彩虹在顺德计划上马一条45代AM-OLED生产线,去年因资金问题,速度有所放缓。

奥维咨询平板研究中心副总经理李秋伟认为,预计彩虹电子完成向平板产业转型还需一两年。

彩虹电子的业绩反映了中国显示产业尚处艰难转型期的状况。京东方、华星光电的8.5代液晶面板生产线今年将量产,而国际面板巨头已瞄准了新一代显示技术OLED。李秋伟建议,国内显示企业要在新产品“深耕”才有好利润,同时加快研发OLED,以免液晶产业链建成5至10年后又陷入被动局面。

彩虹电子的业绩反映了中国显示产业尚处艰难转型期的状况。京东方、华星光电的8.5代液晶面板生产线今年将量产,而国际面板巨头已瞄准了新一代显示技术OLED。李秋伟建议,国内显示企业要在新产品“深耕”才有好利润,同时加快研发OLED,以免液晶产业链建成5至10年后又陷入被动局面。

彩虹电子的业绩反映了中国显示产业尚处艰难转型期的状况。京东方、华星光电的8.5代液晶面板生产线今年将量产,而国际面板巨头已瞄准了新一代显示技术OLED。李秋伟建议,国内显示企业要在新产品“深耕”才有好利润,同时加快研发OLED,以免液晶产业链建成5至10年后又陷入被动局面。

彩虹电子的业绩反映了中国显示产业尚处艰难转型期的状况。京东方、华星光电的8.5代液晶面板生产线今年将量产,而国际面板巨头已瞄准了新一代显示技术OLED。李秋伟建议,国内显示企业要在新产品“深耕”才有好利润,同时加快研发OLED,以免液晶产业链建成5至10年后又陷入被动局面。

运营成本上上涨了让快递公司左

乐视网投身微电影 回报率难言乐观

3月28日,乐视网公告称,将联合新浪网、北京合润德堂文化传媒有限公司(以下简称“合润传媒”)共同出资推出“梦想的力量”系列微电影。

2011年,一部名叫《老男孩》的微电影让“筷子兄弟”组合实现了梦想,也让微电影开始成为品牌商眼中的广告新宠。易观咨询分析师张颢向媒体表示,目前国内主流视频网站都在自制剧领域发力。不过,乐视网与新浪联合拍摄微电影,主要目的应不是为了盈利,而是为了自身的品牌推广,以及自身在自制剧领域资源的跑马圈地。

名导也爱草根制作
固定回报率近15%

乐视网公告称:此次投资的“梦想的力量”系列微电影项目共包括10个系列,约60部作品,将由宁财神、海岩、郭敬明、韩寒、高晓松等14位来自不同领域的意见领袖出任监制。乐视网和新浪网各自享有5个系列微电影

的独家版权和5个系列微电影的非独家版权,并在双方的播出平台上共同推广。

公告介绍说,“梦想的力量”系列微电影将从人们的身边小事出发,扩展到社会各个阶层、各个领域,汲取13亿中国人的梦想作为灵感,汇集全社会集体憧憬的各类梦想。从《寻找失去的孩子》系列的公益主题,到《霓裳》系列的时尚主题,再到《爱》系列的情感主题都在其中。该系列微电影将面向全球征集故事和剧本。

据悉,在商业模式上,乐视网和新浪网将分别与合润传媒进行联合招商,主要通过植入广告的形式回报广告主,共同招商所得收益,乐视网和新浪网将分别与合润传媒进行五五分成。

对于此次合作的盈利前景,上述业内人士向媒体表示,应该不会有很高的利润额。“目前的微电影的推广渠道较小,很难进入电视渠道,短期内获得高额利润的可能较小。此次双方的

合作应该是品牌营销的一种方式。”

对于是否会出现亏本的疑问,张颢向21世纪网表示,微电影的成本高低不等,有些微电影如果请明星出演可能成本高点。但目前为止,亏本的情况不多。

不过,对于微电影的投入也是不容小觑的。2011年9月,乐视网公布“自制战略”——包括自制栏目、网络剧和扶持微电影的“圆梦计划”。在网络剧和自制栏目方面,乐视网每年各投入5000万。整个自制战略每年投入将超过1亿元,每个项目的固定回报大约为15%。

视频网站抢滩自制剧

近年来,由于搜狐视频、腾讯视频、百度爱奇艺等几家国内视频网站的大手笔介入,导致视频采购成本连续暴增。特别是之前土豆和优酷两家在争夺片源上将一部电视剧的价格炒到千万元以上。而传统的广告收益则

申通最高提价6元 或引同行跟风

快递价格 现近年来最大涨幅

面对油价上涨引发的成本压力,终于有快递公司扛不住了。记者近日了解到,大型快递公司申通和海航天天,针对淘宝卖家的快递价格已悄然提升。这是春节后快递公司的首次价格上调,而每单3-6元的涨幅,也成为近年来快递业幅度最大的一次价格调整。尽管其他大型快递公司均表示暂不提价,但在知情人看来,高油价已经让快递公司的承受能力接近极限,申通、海航天天此番率先涨价,很可能引发快递业新一轮涨价潮。

近日,一位温州淘宝卖家告诉记者,与其合作的申通快递的价格已经上调。在她向记者出示的“申通快递对于淘宝卖家新更新的快递价格表”中,黑龙江、辽宁、吉林、云南、贵州和四川等地的快递费从原来的12元/单上涨到15元/单;新疆和西藏两地的快递价格涨幅更大,从15元/单上涨到21元/单。

除了申通快递率先涨价外,台州一位淘宝卖家也表示,其使用的海航天天快递对淘宝卖家的配送也涨价了。据他介绍,从台州发往新疆的快件已经从15元/单上涨到18元/单。不过,海航天天方面却表示,“这只是个体行为”。

事实上,尽管面临客户流失,但涨价对于快递公司而言也是无可奈何。某快递承包商为记者算了一笔账,在

此次油价上涨后,从台州至新疆1千克包裹的运输成本已达10.5元,如果算上“面单价”2.5元、操作费1.5元以及0.2元称重费,成本接近15元。两家快递公司之所以率先提价是因为和普通快件相比,淘宝快件的数量大导致利润低。特别是申通快递,其寄往新疆等较远区域的快件数量相对较少,分摊下来成本很高。

尽管包括韵达、宅急送、中通、圆通等其他大型快递公司暂未涨价,但在知情人看来,这些企业按兵不动是担心客流大量流失。一旦再出现油价上调等刺激因素,涨价潮将再次来临。

中国快递咨询网首席咨询师徐勇认为,两家大型快递公司率先提价的行为,可能会吹响快递行业涨价的号角,但今年应该不会出现几家公司同时提价的情况,跟涨将成为主要方式。其实,由于油价再次上调,多数快递企

业的承受能力已接近临界点。但在激烈的竞争格局下,这些快递公司担心涨价带来的负面效应,大多会根据同行的反应之后再做决定。“在今年快递旺季到来前,快递业将会出现一次刚性提价,幅度可能在1元左右。”

运营成本上上涨了让快递公司左

右为难外,还可能引起一系列连锁反应。众多淘宝卖家在接受记者采访时纷纷表示,目前,虽然快递提价,但担心客户流失,暂未更改配送价格。但这并非长久之计,将这部分成本转嫁给消费者只是时间问题。

运营成本上上涨了让快递公司左



业的承受能力已接近临界点。但在激烈的竞争格局下,这些快递公司担心涨价带来的负面效应,大多会根据同行的反应之后再做决定。“在今年快递旺季到来前,快递业将会出现一次刚性提价,幅度可能在1元左右。”

运营成本上上涨了让快递公司左

康师傅百事联姻 获商务部批准

记者3月29日从康师傅及百事双方获悉,康师傅与百事两大巨头的联姻已经获得了商务部的批准。

去年11月4日,康师傅与百事联合对外宣布,康师傅与百事为互相在中国饮料业务的战略联盟订立协议,百事同意将其在中国非酒精饮料装瓶业务的全部权益出让予康师傅饮品控股,从而换取康师傅控股在中国饮料业务公司的9.5%直接权益。

3月29日百事方面表示,百事和康师傅将成立一个战略联盟办公室,负责管理战略联盟的下一步工作,包括与平稳过渡和业务有关的各项事宜。

(李静)

彩虹电子 去年巨亏2.53亿 拟关停彩管生产线

受累于彩管(CRT)业衰落,彩虹集团电子股份有限公司(00438.HK,下称“彩虹电子”)3月29日公布的2011年业绩公告显示,销售额为32.7亿元,同比增长20.33%;亏损2.53亿元,2010年同期盈利为2907.5万元。

公告显示,彩虹电子计划今年关停彩管生产线,进一步推进液晶玻璃基板等新兴产业。

彩管业务已成为彩虹电子业绩最大的拖累。2011年,其彩管及零部件销售额为51亿元,同比下降62.66%。

彩虹电子整体毛利率由2010年的1493%下降到2011年的3.24%,因为受欧债危机影响,CRT和光伏盈利能力下滑,公司对部分存货计提减值准备约1.57亿元。

彩虹电子曾是中国最大的彩管生产企业,如今在平板电视浪潮的冲击下,彩虹也退出彩管业,这说明中国的CRT行业已基本寿终正寝。

丢掉CRT,彩虹电子正加快发展新产业。去年,其发光材料销售额为1089亿元,同比增长135.14%;液晶体产品销售额13.1亿元,同比增长75.24%;太阳能光伏玻璃销售额为3.55亿元,同比增长156.38%。

其中,彩虹电子已有六条液晶(TFT-LCD)玻璃基板生产线点火运行,其中四条线形成规模量产,良品率不断提高。此外,彩虹电子第三代显示器件PM-OLED(有机发光二极管)生产线也已投入运营。一位彩虹内部人士向媒体透露,彩虹在顺德计划上马一条45代AM-OLED生产线,去年因资金问题,速度有所放缓。

奥维咨询平板研究中心副总经理李秋伟认为,预计彩虹电子完成向平板产业转型还需一两年。

彩虹电子的业绩反映了中国显示产业尚处艰难转型期的状况。京东方、华星光电的8.5代液晶面板生产线今年将量产,而国际面板巨头已瞄准了新一代显示技术OLED。李秋伟建议,国内显示企业要在新产品“深耕”才有好利润,同时加快研发OLED,以免液晶产业链建成5至10年后又陷入被动局面。

(王瑾一)