

两位商人用互联网思维挑战传统餐饮

卖蟹卖煎饼 卖出各自“花头经”

一个学过人类学、做过广告公司、读过商学院的60后学者型商人，他的座右铭是把喜欢的事情做到最好。一个是曾就职于百度、去哪儿网和谷歌，利用互联网思维挑战传统快餐的80后，他觉得最酷的是把无聊的事情做到最好。

一个卖大闸蟹，一个卖煎饼果子，他们将会碰撞出怎样的火花？在最近举办的中欧国际工商学院“创业点将台”活动中，两名餐饮行业的优秀创业者与学者、创投专家分享各自精彩的创业故事。

傅骏

大闸蟹卖出“高端美食品牌”

傅骏做过百事可乐回家过年、桂纶镁的益达口香糖等视频广告作品。他用多年累积的品牌管理经验，设计出了“丰收蟹庄”，并创造了第一张大闸蟹礼券、第一家全资自有深加工工厂。他说“互联网思维的根本就是用户体验，让用户觉得你好，为你去尖叫，用户满意是不够的，用户要惊喜，才能帮你分享”。

他认为大闸蟹行业有三个痛点，他的解决之道分别是——

市场对螃蟹分量不够、不安全的疑虑：请最好的评委组织全国赛事，每年根据评选结果选择供应商；允许退货；由实验室来检测螃蟹的食品安全；建立可以追溯到每只螃蟹来源的数据评估系统。

大闸蟹当礼品送，流通不方便：2002年做出了第一张大闸蟹的礼券，并且在礼券设计上下功夫。

螃蟹吃与保存不方便：投资加工厂做成好保存的醉蟹。又研发出大闸蟹的膏和黄做的“秃黄油”，秃黄油做完之后剩下的蟹肉又做成干贝蟹肉，并围绕这个做精心营销。

从最初做渠道发明蟹券，到与美食家一起循着古菜谱进行深加工产品，再到涵盖更多食材兑换的全年营业，如今，傅骏的蟹庄已经完成了从“销售大闸蟹的礼品公司”到“高端美食品牌”的华丽转身。

赫畅

想把煎饼果子卖到美国去

卖煎饼是赫畅的第三次创业。赫畅今年32岁，先后在百度、谷歌、去哪儿网等公司任职。在开“黄太吉”传统美食店卖煎饼之前，他从未从事过任何与餐饮相关的行业。但他的互联网背景，给这个煎饼果子店打开了一条不同寻常的营销之路。

“黄太吉”几乎利用了所有社会化媒体平台营销，不止微博、大众点评，还有即时通讯工具，如微信、陌陌，通过这些途径来订餐和推送促销信息。10多平方米的煎饼店，13个座位，煎饼果子能从早卖到晚，猪蹄需提前预约限量发售，新浪微博粉丝量将近25000。

这个80后的煎饼果子，在保证产品质量的基础上，把精力花在打造一种社区氛围上，把用户体验从产品切换到品牌氛围上。

他在现场举了几个黄太吉玩营销的例

子。比如，给顾客做到店停车攻略。“我们店门口不让停车，我们就做了一个停车攻略，第一告诉你守法停车；要是你非得停在店门口，你就把后备箱翘起来，或者打双闪。”到后来，所有来停在黄太吉店门的车都打开后备箱，变成了顾客之间流传的文化。比如，用白领们认可的奔驰、Mini Cooper车队送餐。比如，赫畅自己每天想一条感悟箴言，打在当日的小票上。启用普通员工来作形象广告的主角，把他们拍出影星、乐队感，让员工们觉得好玩。

“我们有一个理念：到底什么叫品牌？品牌在我看起来就是四个字——第三人格。今天靠我们穿的衣服不一样、我们用的手机不一样，我们见面的时候，通过身上的物件就能判断出来我们俩不是一类人，这是第三人格的展现。今天这么多人举着黄太吉煎饼果子袋子拍照的时候，这已经成为他们第三人格的表现。今天，我可以很确定地说黄太吉可以称为品牌。”

赫畅说，“黄太吉的梦想，是把煎饼果子卖到美国去，甚至能够登上中国股市，这可能是未来30年我们这一代人能够塑造的最伟大的梦想。”

本报记者 叶薇

城 微观察

古语道，“民以食为天”。参加本次活动活动的两名创业者傅骏、赫畅都是餐饮行业创业者，他们不仅从用户出发设计产品，更利用社交媒体捕捉用户、进行口碑营销，是互联网思维改造传统餐饮的典型代表。

中欧创业学教授龚焱认为，当颠覆式体验为用户创造了巨大价值的时候，其他一切，包括价值创造，包括能够从中间所获取的价值，都会自然到来。互联网的核心精神就是以用户为中心的精神，追求用户极致体验的精神。他还指出：“商业模式是非常多样化的，每一个企业都有它自己不同的模式和特点，但是归根到底，一切商业的变化，它的起点和终点最后还是回到用户的体验本身，这是这一代创业者所要面对的挑战，也是一个机会。”

高源资本中国创办人和董事总经理涂鸿川，已有17年的投资经验，是TMT(科技、媒体和通信)投资领域行家。他表示，“颠覆式创新就是从用户体验来解决一个个小问题，只要关注细节，就能有创新产生。而在产品还没有获取用户的认可之前先去推广。真正的品牌出来后先让周围一圈人爱不释手并口碑相传，才是真正的价值之所在”。

叶薇

用户体验是互联网的核心精神

上海家装五星级标杆企业 全国家装百强

云兰装潢
Yunlan-Decoration

上海名牌
国家二级资质单位
上海市家装20强企业
上海市住宅装饰装修一级资质企业
上海市装饰装修行业优秀装饰设计公司
连续九年被评为上海市信得过家装企业
上海市守合同重信用AAA级企业

云兰装潢

好装潢，找云兰——正规、实惠

【郑重声明】

近期本公司有多个客户向我们反映，本市沪太路1288号我大华店附近，和宝山区高境路上各出现了一家和我“云兰装潢”同音的装潢公司，这几位客户说差一点就没分辨出来。就此现象，本公司特向本市消费者声明：这家和我们同音的装潢公司与我们正宗的云兰装潢无任何关联，也无任何关系。我“云兰”品牌是经国家正规注册的商标，并三次荣获“上海名牌”的称号。云兰装潢公司是二级资质企业，上海市住宅装修一级资质，上海市住宅装修五星级标杆企业。特请各位消费者认清“云兰装潢”品牌和辨别真伪，谨防上了这种不良用心和傍我云兰装潢名牌的当。特此郑重声明。

注明：云兰装潢的兰是兰花的“兰”，不是山字头的“岚”，请注意分辨。

特色A 回头客达到了40%以上

云兰装潢用质量和口碑将公司回头客率达到了40%以上，这与云兰人坚持平价实惠装潢，坚持客户满意度第一，坚持施工质量第一是分不开的，同时我们坚持半包、全包由客户自由选择。从而也引起了良好效应，远近装修客户纷纷沓至而来！

特色B 阳光消费，童叟无欺

室内装潢涉及项目和材料繁多，云兰装潢按大类详细列项，将每个装修项目的材料费单价、人工费单价做成详细表格，在总部到十七家门店的营业大厅上墙公示，让客户在装修之前就看得明明白白和一清二楚，杜绝了低开高走和乱收费、乱要价的行业顽疾！

特色C 实样展示，明码标价

云兰装潢特设600多平方米的装饰材料实样展示厅，让客户在装修前就看到自己家将来使用的材料，并云兰装潢所用材料全部环保，高中低档一应俱全，客户挑选余地大。云兰装潢材料实样展示厅里的所有材料均明码标价，等级、规格俱清晰明了，让客户称心选材和放心消费！

本月促销公告 官网: www.shyunlan.com

在2013年12月1日-31日签约客户，除享受本月正常优惠规定外(具体规定请就近咨询门店)，还可根据实际房屋情况获得下列赠送(只可选一)：
一、二手房、翻新房装修送搬场费600元；
二、经适房、动迁房装修送力士牌双槽水龙头一只(650元)；
三、婚房、商品房装修送和成合盆一只(800元)；

主推风格
(建面48m²以下除外)

780元/m² 简约风格
890元/m² 时尚风格
1080元/m² 气派风格

免费上门量房，免费出详细预算和设计方案。可收费效果图设计。

所有工程完工后，均保修两年，水电线路工程保修5年，并送水电光盘一张。

主打房型

经适房装修 老旧房装修
动迁房装修 商品房装修
新房房装修 复式/别墅

推出新活动
旧宅整套翻新装潢
39天全搞定!
(须签活动协议方可有效)

总部业务大厅：共和新路4532-4544号（彭浦新村近保德路口） 热线：4000-97-3339

徐汇店 田东路379号(近漕溪路)\田林东路) 6441 0299	金山店 金山区卫清西路692号 6796 0307	大华店 沪太路1288号近晋城路(如家酒店北侧) 6611 1368	青浦店 盈港路649-651号(近城中北路世纪联华西侧) 5985 5685	普陀店 桃浦路329号(近真北路、家乐福对面) 5285 2988	松江店 嘉松南路绿城路口166号(地铁松江新城站北50米) 6773 3219	虹口店 大连路1172号(近平公园) 5595 3668	张杨店 张杨北路579号(近地铁五莲路站文峰超市南侧) 5038 4807	周浦店 上南路6919号(沪南路上海路口) 6812 8058
浦建店 浦建路1502号(近樱花路东建路) 5045 4808	杨浦店 营口路854号-856号(近翔殷路) 5522 7578	九亭店 沪松公路1490号(近九亭地铁站) 5763 8928	宝山店 永清路315号-317号(近水产路) 5656 0830	长宁店 天山路145号(靠近双流路口) 6259 0005	嘉定店 塔城路457-461号(新王府酒店西侧) 5952 9452	闵行店 莘庄镇水清路405号(地铁北广场近庙泾路口) 5495 6288	南桥店 奉贤南桥环城东路1489-1493号(近乐购超市) 5719 2883	统一报修热线: 5647 4088 总部投诉直线: 5647 6188