

红包墙比租个旺铺要便宜得多

产品名称	红包墙比租个旺铺要便宜得多
公司名称	杭州黑斑马信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	杭州市滨江区长河街道滨和路1174号2层（托管：0043号）（注册地址）
联系电话	13386531520

产品详情

但是在变革时代，这么想就危险了。今天，互联网上出现一个网站叫“饿了么”，美团外卖，小程序外卖。这些外卖平台，让写字楼里的白领不再需要走出写字楼，在办公室就把午餐吃了。这时，你再有用户思维（全心全意为顾客着想），再有产品思维（做醉好吃、性价比醉高的饭菜），顾客也会越来越少。为什么？因为写字楼午餐生意这个系统的交易结构变化了。拥有系统思维，也就是能够理解“利益相关者的交易结构”的人，这时候可能立刻会意识到，这是一个机会。既然越来越多的写字楼白领选择在外卖平台上买午餐，那我不需要把餐厅开在离写字楼尽量近，甚至是临街的地方了。为什么？因为现在不是顾客下来吃，而是我送上门。只要在写字楼附近3公里之内，租一个尽量便宜的地方，就算是在一个很深的小巷子里也没关系。在3公里内的深巷租个地方，当然比在300米内租个旺铺要便宜得多。这样一来，同样品质的菜品，我就可以比你便宜得多

或者同样的价钱，我加个鸡腿、卤蛋或一份水果沙拉。我的竞争力，就会比你强很多。还不止如此，当我发现外卖订单越来越多，线下占比越来越少时，我甚至可以把整个餐厅做成一个大厨房。传统餐厅大约20%的面积是厨房，80%的面积是前厅。那我干脆不要前厅，租金成本又会陡然节省80%！我会进一步优惠价格或者升级菜品。由此，我把另外80%的前厅也变成厨房，提供巨大的“产能”，服务那些激增的需求。而同时，在写字楼旁的街边，租金高昂的餐厅，生意有可能越来越差，差到老板开始怀疑人生：一定是我的用户思维还不够，产品思维也不够。店老板要求服务员对客人要笑得更真诚，饭菜要更好吃。但是，这样也未必能挽回曾经的辉煌。这就是系统思维。很多创业者有用户思维，有产品思维，但却缺乏系统思维，不理解“利益相关者的交易结构”。在时代变革时，黯然退场。我不知道我们做错了什么，但是我们输了。你一定要相信，有时候不是你努力，而是这件事本身就错了。从系统思维重新思考你的红包墙我再说说我们公司的一个客户，跟我们公司合作了餐饮小程序。他是一家外卖小龙虾餐饮店。本地可能有很多这种外卖小龙虾店。五月份是小龙虾的旺季，小龙虾外卖是比较多的。小龙虾门店不需要太大，就一个厨房就够了。门店摆上几张桌子，一个小店就可以运作起来了，非常简单，几张桌子和一个厨房。老板是厨师，都是点外卖