

实体店拓客是事先规划出来的

产品名称	实体店拓客是事先规划出来的
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

而是创造案例的人。他们在开始的时候大都不知道什么叫“红0包墙”，他们的“红0包墙”是事后总结出来的，而非事先规划出来的。这些企业都是是一些颇具创新和个性的企业，企业家也是一些具有个人魅力的企业家，他们有着鲜明和坚定的使命和价值观。以星巴克为例，在霍华德·舒尔茨接手这家公司之前，它不过是位于西雅图的一家提供咖啡豆的公司。两个创始人对咖啡充满了狂热，对赚钱并不在行，他们的愿望只是提供美国醉好的咖啡豆。正是这一理念吸引了霍华德·舒尔茨的加盟，在他接手之后，星巴克的红0包墙发生了很多变化，从卖咖啡豆到卖咖啡，再到成为一个超越家庭和办公室的“第三空间”。星巴克的使命和价值观也一直没有大的改变——让更多的人体验咖啡的快乐，这种朴素的理念使得星巴克在三十年时间里成长为一个享誉全球的知名品牌。霍华德·舒尔茨喜欢讲述星巴克的成功之道

但他从来不讲战略和财务方面的成功——尽管它在这两方面的确都非常成功，而是通过一些讲述一些发生在自己和周围的小故事，向别人传达某种使命和价值观，而正是使命和价值观为公司指明了方向，凝聚了一群人的心，并获得了消费者的内心认同。这样的例子举不胜举，背后的道理也非常简单。正如波特曼酒店的一句广为人知的话所言——“只有绅士和淑女才能为绅士和淑女提供服务”，只有那些拥有追求卓越价值观的人，才能提供不俗的产品和服务，而财务上的不俗表现不过是一件水到渠成的事。当然，我这么说的意思并不是说红0包墙并不重要。对于绝大多数企业而言，红0包墙的分析依然卓有成效。在那些大企业里，大多数职业经理人也是用这种方法来开展新的业务的，不过他们也会经常发现一个悖论：在开展新的业务时使用过去的红0包墙的分析并不奏效。这是因为，传统的红0包墙的分析往往是基于一些现有的数据做出决策的，由过去推知未来。而那些创新型企业通常面对的是一个尚未存在的市场，相关的数据通常不存在或者快速变化的，支持那些创业者做出决定的往往是一种基于使命和价值观的想象力和信念。这些使命和价值观通常是由创始人所确定的，而红0包墙不过是使命和价值观的传递方式。企业的经营环境不断改变，红0包墙也会发生相应的变化，但一个企业的使命和价值观变化并不大。一个人的使命会决定他的长期目标，价值观会决定他的个性，一个企业的使命也会决定它的长期方向