

茶馆经营服务认证证书申报 企业经营的扩展渠道

产品名称	茶馆经营服务认证证书申报 企业经营的扩展渠道
公司名称	广东昊霖企业管理有限公司
价格	.00/个
规格参数	可售卖地:全国 服务优势:全程一对一咨询辅导办理 办理周期:1-3个工作日
公司地址	广州市海珠区昌岗中路238号1304房
联系电话	18026283745 18026283745

产品详情

产品的定价不一定是根据产品自身的品质，更多地是根据消费者的心理，要打造一个独特的年轻品牌一定要定一个具有溢价能力的价格，不是要很高，但是起码要有价值感。目前在春伦轩茶馆的产品不单是茶饮，更是休闲轻松的精神体验。但是春伦轩茶馆的整体消费定价偏低，不利于企业未来的品牌化建设。所以应适当整体提高产品价格，至少不应低于大众品牌的咖啡厅消费；并针对不同的群体以及新老客户推出不同的价格策略，比如针对学生的学生卡，针对老客户的会员卡，让消费者感觉有价值感。

【广东昊霖企业管理有限公司】

茶馆经营服务认证证书申报 企业经营的扩展渠道

扩展渠道，买机会

娃哈哈习惯采取市场跟进的策略，在竞争对手将新品类的消费教育发展成熟后进入行业，然后从渠道上进行突围，娃哈哈的成功就在于渠道；星巴克、麦当劳以及原来由黄光裕所带领的国美电器都是善于利用扩张策略，追求规模和控制终端渠道的企业。现代终端的重要性已无可非议，但春伦轩目前还没有一个更健全、更畅顺的销售渠道，这给春伦轩大举进入国内各大城市市场带来巨大的挑战。

清洁行业国际组织通过举办清洁产业国际论坛、出国（欧美日）考察研修、建立了中国首部绿色清洁团体标准等系列行动向中国清洁行业逐步引入绿色清洁的概念和以及绿色清洁服务和技术标准的本地化落地。北京建筑设施服务企业协会绿色清洁委员会的建立将以通过组织的核心力量进一步推动清洁行业的“绿色清洁”运动以及绿色清洁管理模式和标准在国内各物业业态楼宇项目上的落地执行，真正实现清洁服务的价值和可持续化发展。

春伦轩茶馆可以选择在其他旅游景点等特通场所进行试点的连锁店布置，产品则以灌装、瓶装的方式进入大型商超等现代KA，实现与大众渠道的对接。其中，应着重加快抢占高校市场的步伐，对年轻大学生进行时尚健康的消费教育，将其发展为未来的主力客户并进行维护。高校作为现代特通渠道，其市场规模大；消费群体的分布相对集中，且呈稳健增长趋势；重要的是大学生追求时尚和潮流的特性，与春伦轩茶馆的定位及理念相一致。