

福田快餐车、移动快餐车、汽车快餐车、流动快餐车

产品名称	福田快餐车、移动快餐车、汽车快餐车、流动快餐车
公司名称	济南沃格尔专用汽车有限公司
价格	42800.00/台
规格参数	是否提供加工定制:是 品牌:福田 外观颜色:白色
公司地址	济南市天桥区济洛路26号
联系电话	0531-85704388 18805319608

产品详情

是否提供加工定制	是	品牌	福田
外观颜色	白色	发动机型号	LJ465Q-2AE
排量	1.3 (L)	百公里油耗	8 (L)
类型	机械保温车	底盘型号	BJ1020V3JV2-X
额定功率	45 (kw)	额定载质量	498 (kg)
轮胎规格	165/70R13LT	轮胎数	4
排放标准	GB18352.3-2005国	驱动方式	4X2
燃料种类	汽油	外形尺寸(长*宽*高)	4300,4400 × 1510,1620 × 2350 (mm)
型号	BJ5020XBW-X1	整备质量	1256 (kg)
轴距	2370 (mm)	轴数	2
总质量	1884 (kg)	最大扭矩	56 (nm)
最高车速	90 (km/h)		

给你个品牌你要吗?给你个马上创造品牌的机会你要吗?你想拥有自己的餐饮品牌吗?

“曾经有一份真诚的爱情摆在我的面前，我没有珍惜，等到失去的时候才追悔莫及，人世间最痛苦的事情莫过于此。如果上天能够给我一个重新来过的机会，我会对那个女孩子说三个字：‘我爱你’。如果非要给这份爱加上一个期限，我希望是，一万年。”---这句来自《大话西游》的经典名句想必大家都很熟悉。是否一定要在失去以后才能珍惜呢?

“曾经有一份绝佳的机会摆在我的面前，我没有珍惜，等到失去的时候才追悔莫及，人世间最痛苦的事情莫过于此。如果上天能够给我一个重新来过的机会，我会对那个机会说三个字：‘我相信’。如果非要给这个机会加上一个期限，我希望是，现在马上。”

现在流动早餐餐饮市场对我们国家相当多的城市来说都不成熟,根本没有自己的品牌.但是这两年在青岛却出现了一个响当当的流动餐饮品牌“凡夫子”.2011年早餐网点达到300个,日供早餐10万余份,日供中餐5万余份,提供就业岗位近1000余个,每天解决近十万人的早餐、午餐;使之真正成为“中国人自己的移动厨房”,打造中国早餐行业第一品牌“凡夫子”,继而成为全国早餐示范工程的典范.

凡夫子自2003年来青岛至今已有八年之余,致力于研究开发大陆早餐市场,经历了手推餐车、占路亭体、固定门店,是针对大陆早餐市场整体现况,结合中央及地方政府的政策,充分发挥“行动快餐车”三大功能:移动的店面、移动的厨房、便捷的物流配送,彻底解决早餐工程、楼宇午餐工程所存在的问题。

让我们来分析一下早餐市场。早餐市场对于我们每个人来说,并不陌生,做早餐的话,大单位选择的是采用固定的店面,小个体选择的是移动三轮车。固定店面的特点是投资大,装修费用高,租金高,人力投入多,回收周期长,风险也大,房租年年涨,还不知道门口何时修路,突然施工。优点是感觉干净,吃的放心,有品牌保障。缺点:价格高,有时买货不方便。移动三轮车早餐特点是:投入少,盈利回本快,卖货快捷、方便,价格低,就是感觉不干净。为什么呢?因为自己做的产品,没有监督,没有质量保证,说到底,没有品牌保障。

早餐市场极具中国式特色与文化,可供选余地大,品种多。口味多样话,可满足更多不同口味的顾客。价格也较适中,西式快餐店如肯德基目前人均消费价格为20元以上,中式快餐店如金得利之类的也要在10元左右,而凡夫子的价格要低于上述快餐店,甚至还要低于市场销售的平均水平。以早餐车形式,出现在人流密集的区域。每天早晨,上班族在匆匆行走中往往需要更短的时间,所以凡夫子模式更能以快速服务而深入人心。”

早餐市场典型的“好汉子不干,孬汉子干不了”的行当。当真这个市场就不值得我们去吗?卖早餐的早上一个小时的卖货时间挣的钱也比现在毕业5-6年的大学生白领一天挣的工资多,谁说早餐没有市场。关键是没有人来系统的做这个市场。

我们考虑这个问题,现在市场都说不好做,大家都在赔钱,原因房租是一年比一年高,服务员工资也是连连涨,还不好招,态度还不好,不认真,老板比服务员工作时间还长、还累。哪我们为什么没有考虑房租高了以后,什么行业会受益呢?怎样调动员工的积极性呢?

我们回到“凡夫子”的模式,经营连锁,个体加盟交不菲的加盟费,选择固定地段负责固定片区市场,所销售的全部产品一律从公司进货,不许外购或自己生产,保证产品统一生产,统一销售,保证产品的质量。个体加盟商自己给自己做老板,自负盈亏。态度还好,还不用监督是否偷懒,一定拼命得干活,为什么呢?他是在为自己干。

哪开这个连锁早餐车市场,大家是怎样挣钱的呢?个体加盟商靠卖产品挣钱,“凡夫子”呢?靠什么挣钱呢,有三块,第一,加盟费。第二,制做和供应早餐挣钱。第三,品牌挣钱。我相信品牌的无形价值一定是上升最快,价值最高的产品。现在投行看重的就是这个。

哪品牌怎样来做的?品牌什么时候来做呢?这个得学一下阿里巴巴,在网络的世界里,消费者只认第一,不认第二,为什么呢?因为虚拟的空间不是资源,它无穷尽,它没法限制你的发展。你干的越大,企业门槛就越高,别人就越难进入。就像第一个吃螃蟹的人一样。为什么“李刚是我爸”能出名,“我爸是局长”就出不了名一样,为什么郭美美就能出名,因为她拼的是妈,爸也是干爸,她不是耀权,她是在炫富,她的干爸不是权力机关,而是慈善机构。她也是第一个吃螃蟹的人。凤姐很难超越芙蓉姐姐也是这个道理。

显而易见,我们需要来马上来做这个市场,哪怎样来做呢?现在是娱乐的世界,我们就需要用抓眼球

的方式，来做这个市场，为此我们特地为我们的快餐车做了“翅膀”，一幅骇人的摸样。让我们来马上经营自己的品牌吧！不要再错过这个千载难逢的机会了！

大家会提出这个问题,做早餐市场需要投资多少钱呢?还需要我们自己每天要去做饼和炸油条吗?我们必须先建厂,再经营吗?我们是一次性投入,还是阶段性投入呢?

我想问大家,如果刚开始的话,我们不建厂能销售产品吗?答案一定可以,甚至在后期都可以这样操作.采用服务外包的形式来做.耐克就没有自己的厂房,全部贴牌.只要有自己的质量标准和检验要求就可以.这在市场操作模式上就叫做轻资产.想必上过企业管理或听过现在市场上流行的"经营模式"论坛的人一定知道.先期可以自己的车辆几台,市场一旦认可,经营一稳定,立马加盟连锁.不用自己的钱,把品牌短时间做大.不知道,现在还有这样花少钱做大品牌的行当和机会吗?餐饮不是朝阳行业,永远也不是夕阳行业,关键看我们用什么样的模式来经营.永和豆浆的一根油条就得4块钱,展会上得盒饭20元一盒,写字楼下普通的盒饭就得10元,还不知道谁做的.现在大学校园里都出现了为挣个盒饭代理,打得不可开交.不知名的洋快餐突然就摆到了家门口,加盟费就得5、6万,还不包括装修.为别人做嫁衣的事情,我们要还要干几回呢?

千里之行，始于足下。好机会，千载难逢。我们还需要等待吗？

<p>汽车快餐车</p> <p>【定制化的移动商业模式】 【移动商业车系列】</p> <p>按照客户需求设计功能区划、结构和材料，进行定制化生产。适用于快餐、配餐等。功能精致、小型化，符合卫生要求。</p> <p>以下是基本配置资料:</p> <p>1、车品牌：福田轻卡</p> <p>2、型号：480 485（可自选）</p> <p>3、箱尺寸：3100*1700*1700</p>			

(内径，可自选)

4、标准配置：制作台、储存柜、上下水、更衣柜、货架、售货口、电源柜(12v电并)、照明灯、、灭火器、排风扇、钟表(可按需更改)

5、自选配置：制作设备等(特殊功能要求)

6、集炉、橱、箱、案于一体，紧凑灵巧；集烧烤、涮烫、油炸、铁板烧、美味快餐等多种功能于一身，实现了卫生、健康、环保的要求。

7、自选品牌配置：按实际配置报价

8、供货时间：款到20天

9、车辆全国统保

[Redacted]			
[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]
[Redacted]			
[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]
[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]
[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]
[Redacted]			
[Redacted]			
[Redacted]			