

朝阳门花卉市场里面的花店

产品名称	朝阳门花卉市场里面的花店
公司名称	北京市鑫潞海通商贸有限责任公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	北京市朝阳区大望路34号；010-66516507
联系电话	13501313806 19001800199

产品详情

品牌定位就是朝阳门花店没开之前，要想在朝阳门开一家什么样的花店，这是战略。战略好比导航，战略做好，一家花店的起点就不一样，比如你是针对一两百元的小客户，还是一两百万生意的大客户展开业务。有了战略还要有战略转型，比如肯德基最近的战略转型就很成功，店面更加小清新，产品更加本土化，轻食、优美，成为它的品牌定位。花店老板需要有这样的战略思维。

如何确定品牌定位？必须找到一家企业的使命感，没有使命感，这家企业就没有灵魂，没有持续向上的精气神。使命，是企业创始人的起心动念，是企业一切行为的理由，是一个企业持续运作的意义。具体到花店来说，就是从强调用户价值到追求社会价值的升华。朝阳门花店老板要知道，你不是在卖产品，而是在卖生活品质，在打造人类幸福美好生活的感觉。徐华兵作为新紫竹创始人，经常会跟员工讲所有经营背后深层次的意义。品牌定位分为远中近目标 品牌定位最好第一次就做到位，有了定位就有了客户群，不能只是为了卖产品而开花店，舍不得投入的花店是很难接到大单的，更无法吸引大客户长期合作。

朝阳门花卉市场里的花店3年、5年、10年后是什么样子，要深思熟虑。徐华兵的建议是，对于追求长远长足发展的花店，定位可以分为远、中、近目标，比如5年区域第一，10年全省第一，20年全国第一，并且以始为终，用世界第一的花店品牌做参考。初心和起点高度，决定了花店的客户和资源的生态圈儿。做第一的好处是大客户都“吃”掉。要相信，一天5个客户的价值，会超过一天20个客户的价值。当花店老板拥有高标准、大格局、深度思维，企业就会有使命、有责任感、有感召力。这时你不会在意隔壁花店的抄袭复制，因为你不断向着高远目标，不断推陈出新。如果你的定位过程中有强势竞争对手，要分析它的优势和劣势，它的客户特点，同时要厘清自己的优势，把所有资源盘点一次再拿出来好好用。徐华兵始终认为，赢得客户的秘诀是：产品让客户尖叫，体验让用户心跳，服务让用户震撼。