

迎合年轻白领讲究营养和个性新需求 西式早餐微信定制服务到家

包子、馄饨、肉麦饼说自己的早餐每天都是老三样,很多人深表认同,但是如果放到互联网+时代背景下,也许会有不一样的见解。近日,有餐厅就推出的几套营养早餐,与传统早餐大相径庭。用一句话来表述印象,就是西式早餐,微信订制服务到家。互联网+时代需要什么不同的早餐?不妨看看他们的解读。

记者 田妙联

微信私人定制送货上门

16日8时,一对年轻夫妇刚走进寻味餐厅内,老板娘施晶晶就让服务员送上了两份与众不同的早餐:鸡蛋、紫薯、菠菜培根卷以及樱桃、芒果组合。先生,按你微信订购的套餐已上齐,本店咖啡可以免费续杯,请慢用。

在该餐厅不远处,90后胡王赞正争分夺秒地为客户送餐上门。几天前,她和朋友在微信朋友圈上推出了食材和时间均可私人订制的元气早餐,就受到了吃货的追捧。

记者发现,与传统早餐店不同,她们采取预售模式,客人需通过餐厅微信服务号、个人微信号提前订餐,才能吃到果蔬、饮料、五谷杂粮搭配更齐全的明日早餐。

虽然营养早餐套价高于传统,但商家表示走的就是差异化路线,专做懒人生意。我们的核心人群就是80、90后白领。施晶晶说,这群人是小资+中产混搭生活style了,不局限于老三样早餐,想吃得更营养,我认为她们能承受20元单价。

正如施晶晶预料,她在朋友圈中晒出早餐实物图,首日就收到了60多



制图

程娉婷

份订单,一周下来已升至120多份,还有不少咨询是否能代理。而元气早餐也不赖,成交量每日递增。

外卖方式配送有讲究

随着订单量的直线上升,配送服务成为了餐饮店的一大难题。我们已和跑腿公司合作。胡王赞说,大家食用早餐时间集中,光靠我跟搭档跑腿根本无法准时送达。

不过,求助跑腿公司后,早餐利润就被摊薄了。元气早餐所覆盖的区域主要为巴黎商街和金水湾、香格里拉小区等人口密集区,启动跑腿服务后,每份早餐便增加了一趟跑腿费。目前,我们想坚持走小而美路线,主要抓品质,打名气。胡王赞说。

而施晶晶却认为,餐饮是规模化生产的服务,打个比方来说,现在做20份早餐需要1个小时,不过做100份早餐的话也许只需要一个半或者两个小时,等到生产规模逐渐变大之后,将会冲淡其加工成本。

因此,早餐外卖的关键是同城配送服务。而施晶晶也拿出一个几乎零投入的方案:早餐做完后,将在社区、写字楼等人口密集区设立流动配送摊车,让顾客自行到点拿取;

而最为关键的社区最后100米送餐上门和居民客户拓展与维系,不投一人,通过加盟、代销等形式,吸引小区便利店主来完成。

未来餐饮产品互联网化

对此,有业内人士认为,从一个微信号为起点,用移动互联网手段解决一线白领的早餐痛点,是餐饮差异化竞争的一个方向。

不难预见,未来张大妈水饺、陈大妈煎饼、刘大妈豆浆、王大妈油条将伴随着互联网+翅膀流行起来。

事实上,早餐生意重复率高,市场空间大。早餐和午餐下午茶晚餐夜宵用户是重合的,只是消费场景在切换。我市有近60万常住人口,假设30%人选择在外吃早餐,人均消费5元的话,那么一天就能达到90万元。

而差异化竞争的前提是,需要将一线白领进行剖析,事先锁住其中四类人群的胃:第一是吃货,需求就是好吃、好玩;第二是平民,要求好吃不贵;第三是高富帅、白富美,他们强调品位;第四是文艺青年,需要小清新的东西。未来不管餐饮行业还是各种行业最终走向商业娱乐化,一切产品都要互联网化。

速卖通3家店铺上线 五金企业享跨境电商红利 尚五金 拿下国际第一单

记者 王导

刚入驻速卖通,就有生意了。18日,五金城集团电商产业发展有限公司经理徐美珍兴奋地说,尚五金品牌正式启动跨境电商业务,并拿下了第一单。

16日23时,该公司业务员徐洁的国际版阿里旺旺突然收到一条来自美国纽约买家所下的小型USB接口风扇订单。宝贝已发出,月底前能送到买家手中。徐洁说。

其实,徐洁负责的速卖通店铺只是尚五金品牌店的其中一家。徐美珍介绍,我们在月初开始拓展跨境电商业务,在速卖通开了3家店铺,上架了几百种五金产品,统一标上尚五金品牌,正式开售。上线没几天,就接到了订单,开了个好头。

记者了解到,近年来,跨境电商在我市兴起,并逐渐成为我市传统企业走出去的新蓝海,不少企业从中尝到了甜头。然而,跨境电商虽然市场前景很好,但操作起来也不易。我市也有不少企业受限于技术、人力成本等因素,跨境电商业务迟迟难以开展,只能望洋兴叹。

在徐美珍看来,跨境电商经过几年发展,已逐渐步入成熟阶段,五金产业想坐享跨境电商红利,需要投入更多的资源和精力。而此次五金城电商公司打造尚五金品牌的跨境电商业务,就是希望充分发挥五金城的资源优势,助力我市五金产业更好地享受跨境电商红利。

我们的很多业务员有留学背景,有国外生活经验和语言优势,可以根据当地的生活习惯来选择更合适的商品上架,展开精准营销。徐美珍说,合作的企业只需提供产品,接单、发货、打包、售后等一系列后续操作就不要企业苦恼了。如此方便简单,比起企业单打独斗要好得多。

五金城电商公司还将继续扩大尚五金速卖通店铺规模,争取在年内开出30家,覆盖我市厨具、运动休闲、日用五金等八大行业九大类别的五金产品。

为小微企业授信5亿 政银携手助企发展

记者 林群心 通讯员 章博涵

18日,市市场监督管理局与泰隆银行永康支行签署了金融服务合作协议,为我市诚信经营的小微企业、个体工商户授信5亿元,并向9家市场监管所金融窗口授牌。

这是市场监管局双对接工作的深入,是切实服务小微企业的又一举措。政银企三方合作有助于金融机构有效对接小微企业需求,推出针对性服务措施,实现贴身服务,助推小微企业健康发展。

三大运营商提速降费方案先后落地 50元包2GB流量优惠7月推出



记者 田妙联

建议wifi下观看,土豪请随意。每当看到这样的字眼,各位是否在唏嘘,我们啥时能成土豪?上个月,中国移动、联通、电信三大运营商齐开唱:我们要提速,我们在降费,现在花很少的钱就能买到1GB的流量了,让人觉得,成为土豪不再是梦。那么,三大运营商一个月前许下的承诺在我市兑现了吗?18日,记者走访了各网点发现,提速降费方案渐落地,部分方案尚在画饼中。

移动:每个假日可享 10元包1GB流量

中国移动永康分公司办公室人

员徐文杰告诉记者,此前承诺的10元包1GB流量的假日套餐已落地,不过需注意的是,只限端午、中秋、国庆单个假日使用。

以端午节为例,实际生效使用时间是在20日-22日。节假日期间,当天办理,即刻生效。徐文杰说,有计划外出游玩的市民不妨编辑短信KTJRTC或5911发送至10086,或者下载浙江移动手机营业厅APP,选择端午流量活动,还可抢流量红包。

至于之前承诺要推出的夜间流量套餐,目前尚未接到通知。此外,万众期待的4G流量卡50元包2GB流量优惠,相比以往降价幅度高达50%,不过,徐文杰说,该项新政将在7月实施。

联通:10元1.5GB 流量跨月不清零

日前,中国联通共公布了5项提速降费举措,其中,开展低至10元包1.5GB省内流量半年包促销活动,

流量跨月不清零,半年有效,举措需购买4G手机,办理联通4G合约,才可享受。

而针对视频定向流量包,原最优惠流量包价格每月18元6GB,现落地为15元6GB,给了人们惊喜。

电信:百兆宽带资费 降幅高达40%

中国电信市场部经理梅哲永表示,提速降费两不误,公司正在加快4G网络建设进度,力争年底覆盖率从80%提升至95%。而此前承诺的百兆宽带资费下降,确已落地。凡是新老用户均有优惠。

针对8年以上老用户,百兆宽带包年费从3000元降至1800元,降幅高达40%;满2年百兆宽带用户降至2000元;满2年50兆用户,从2500元降至1800元。安装百兆宽带、50兆宽带的新用户均立减500元,免200元安装费。若手机用户每月消费满199元,百兆宽带免费。