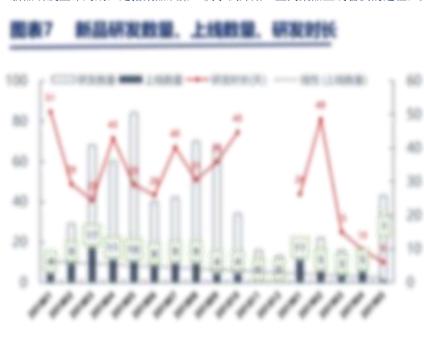


- 饭美美作为新零售的互联网企业,不妨效仿一下其他成功互联网公司的成功产品经验:
- 1. 产品的加法策略: 所谓加法就是满足用户某一需求的同时还可以让用户同时体验到其他相关性需求,让用户觉得舒心,周到。如: 多种炒饭+汤的搭配,可自由搭配的沙拉。
- 2. 产品的乘法策略:在产品上赋予更多的功能属性,如社交属性,"养生"属性;不需要用户费心选择,我们为用户搭配好每日餐品提供完整的用餐解决方案的属性。
- 3. **极致化策略:** 海底捞的服务极致化,小米的性价比极致化,其实都是将极致化策略完美展现的案例;我们的产品有哪些可以极致化的特点呢? 在我看来是:在工作场景中体验家庭用餐的感觉。
- 应该具体如何入手呢?这里推荐一个思路:**发现某产品在市场上** 一直存在的不合理之处,解决了用户现实和理想的冲突问题,我们就能持 续获得用户的喜欢。

Q3: 我们的目标用户是谁? 用户提出的问题, 我们是否都要"照单全收" 呢?

## 3、新品研发周期长,研发数量少,上线率低

新品研发生命周期,是指菜品从第一次小试开始一直到菜品上线售卖的过程,共小试、中试、试制、上线四个阶段。



- 图表 7,明显看出 2018 年新品月均研发时长明显高于 2019 年研发时,但 2019 年月均研发数量明显低于 2018 年,且上线数量低。虽然 2019 年 1 月份出现了新品上线的小高峰,但是查明细可知,此月分共上线 XX 个新品,其中饺子、包子、发面饼和面条等成品高达 XX 个,占据了其总数的 XX,不具备参考意义。
  - 2018 年 7 月, 8 月 月均研发数量: XX 月均上线量: XX 月均研发时长: XX 天
  - 2019 年 4, 5 月 月均研发数量: XX 月均上线量: XX 研发时长: XX 天
- 新品研发数量与影响新品的研发时长和上线数量均存在正向关系:新品的研发数量多,新品的研发时长长,上线数量多; 反之,新品的研发数量少,研发时长就会缩短,上线数量也会减少。
- 新品可以提高新用户体验的新鲜度,增加新用户的购买欲,提高新用户的购餐频次,同时有利于缓解老用户的疲劳期,提高 用户的留存率,进而提高销售量;因此**新品的上线数量对销售量起着重要的促进作用**,应尽量保持一定的研发数量,缩短新品研发时长,增加新品上线率,保持周期内新品上线数量。