

为什么我们在样板店正式开业前邀请特许营业商加盟

1, HOT CAFÉ 是一个新品牌, 要成功开办, 除了选点与租店、装修与设备安装、物流经营与出品管理三大问题之外, 还有一个至关重要的问题: 市场营销。

2, HOT CAFÉ 的市场营销要解决四大难题: 品牌认知和推广、针对核心目标消费群的有效诉求、开业之初的人气培养、开业之初的众多人员需要等等, 其总工作量, 如同完成上述三大工程, 每一项都需要专业的人员的帮助和当事人的尽心尽力的参与。所以, 我们需要一个坚强有力的“团队”, 协调作战, 攻克难关。

3, 市场营销的工作, 要想达到效果, 就必须在 HOT CAFÉ 正式开张之前完成, 而不是之后亡羊补牢。所谓“好的开端, 是成功的一半”, 讲的就是这个道理。HOT CAFÉ 必须成功, 就必须坚决彻底地将全部的市场营销工作, 在正式开张之前认真真地完成。

4, 另外, 这个团队的成员, 必须是利益共同体成员, 而不是普通的雇员, 或者是只“帮闲”, 不帮忙的“做客的朋友”。他们是一个有组织的队伍, 统一计划, 服从命令听从指挥, 人人有责任, 个个能担当。

5, 同样的策略和组织方法, 将运用到所有第一批特许营业商开设的新店之中, 我帮人人人帮我。

第一批特许营业商将怎样为 HOT CAFÉ 做出重要贡献

1, 在 5 月 1 日之前签约加盟, 成为“团队”中的一员, 愿意服从命令听从指挥, 担当责任。

2, 试营业期间, 按公司时间表的安排, 邀请至亲家人, 参加试营业, 对服务、产品、店内装饰提出意见和建议。

3, 开业一周, 按公司时间表的安排, 在指定的时间段, 坐镇店内, 最大限度地邀请亲友同事同学街坊, 帮衬新店的开张, 保证新店在开业的一周内足够人气。

4, 每人提前建设自己的 FACEBOOK, 每日跟踪新店店主的 FACEBOOK 和公司网站, 为小店制造网络人气, 加速品牌认知的推广。

5, 在新店开业的两周内, 根据个人的实际情况, 按公司时间表的安排, 参与店内营业服务, 在接受最少培训的前提下, 负责店内简单而繁琐的部分服务工作, 比如收拾座椅, 清洁卫生, 简单引导客人等。

6, 同样的策略和组织方法, 将运用到所有第一批特许营业商开设的新店之中, 我帮人人人帮我。(各家新店开业推广, 公司将回馈总额不少于\$5000 的投入, 参见特许营业协定)