

餐饮家具

2026年8月23日 下午 9:59
13分钟 16秒

关键词

核心 餐饮 家具 客户 第三方 生意 成本 门店 连锁 品牌 景德镇 老板 天柱 产品
员工 企业 定位 企业经营

文字记录

周庆一 00:00

餐饮家具。对对对。啊，对，嗯，OK，嗯嗯，现在整个体量怎么样？

说话人 2 00:05

3000 万以内吧。

周庆一 00:06

3000 万以内。

说话人 2 00:07

在哪？在安徽安庆。

周庆一 00:09

安徽安庆，那边很多做厂，生意的。嗯，对。嗯嗯，我看，嗯，我看，嗯，那你核心的客群就是餐饮门店。对，餐饮门店。有哪些客户为核心？

说话人 2 00:27

核心我们目前像松沪厨是我们做的。

说话人 3 00:30

啊，松沪厨是你们做的。嗯，对。

说话人 2 00:32

这个还有杭州的蟹爸爸。也是最近，咱还有。波州的乔掌柜，还有浙江的丰炉记忆和丰炉故事。这些，在基本上在景德镇的一般，或者我们地方。头部就是两家以上，到了两家以上，我们定位就是地区，就是地方连锁。区域品牌。连锁，区域连锁头部品牌。

说话人 4 00:56
OG 也是你们的。

说话人 2 00:58
OG 不是的。

周庆一 01:00
那你你现在核心遇到，你核心的产品有什么独特的独特性呢？

说话人 2 01:04
我们产品。产品的独特性。对。我们以实木。就是实木。啊，实木在我们这个油漆工艺，油漆工艺还是可以说超过同行吧。

周庆一 01:16
超过同行。

说话人 2 01:17
嗯，对，可以说国内。如果从这种定位来讲，应该算中上。

周庆一 01:23
明白。现在你核心的问题是什么？增长乏力。

说话人 2 01:27
就是从去年这个，因为我们原来就商务多，商务多往这多，过后去年近距离一下来过后，我们就业绩开始下滑。因为这么多年一直在坚守品质。一直在坚守，我觉得，虽然大家都在卷，我们卷的我们在，降价也降，但是我们就是产品结构在调，但是我们品质还在不断在工厂流，还在往上走，就是一年比一年要求高一点，往这走。但这份坚持的。就是目前我们业务板块，就是业务员，就是叫组织，嗯，业务员老化，就是呢，这个结构没改，就是我们叫组组织僵硬化，没有及时调整过来。明白。在目前我们也找了，重新再梳理，嗯，定位，包括这个组织架构，包括公司的经营模式，嗯，都在做调整，我们现在也是在做平台化，嗯，这种思维，员工内部创业。就是这个是几年前就布的局，嗯，先让先，就是员工先让他们，嗯，就是单独核算，现在就是纯属，就是能把这个公司组成平台化的，一个是在我们公司层面是服务型的，就是所有业务的。

周庆一 02:29
我回一下，其实你现在在做这个实木的话，你现在核心的话，主推的核心产品也是实木家具。

说话人 2 02:36
嗯，以实木加一个实木加板式嘛。实木加板式。最终还是以市场需求。对。市场与需求嘛，就是客户的期待的，客户担心的。

周庆一 02:46

还是要看客户需要什么东西，这是一个核心。这是核心。那你现在核心前面讲的就是获客的这个问题，就客户很难。

说话人 2 02:53

获客了，我们一直这么多年没做，没做，我们现在业务基本还是靠客户，靠服务，靠转介绍。

周庆一 03:01

转介绍。

说话人 2 03:02

抖音，之前我们从 20 年就搞了抖音，一直没找到合适的人，这也是我自身问题。对。就许多人没去坚持。再一个就是咱现今年才开始做。做我们个人才 IP，就把我和这个。厂长两个做做。是的。嗯，在做。

周庆一 03:19

宋慧成的。你现在。

说话人 4 03:22

宋慧成的宋总很早就开始做了。

周庆一 03:24

你现在核心的话，对外的品牌就叫那个木槿家具。

说话人 2 03:30

就是木槿是家具，以前也注册了商标，商标在零几年注册的商标叫家，天柱山，因为安徽除了黄山，黄山。

说话人 3 03:39

天柱山都拿到了。

说话人 2 03:40

嗯，哈哈，黄山过后就是九华山嘛。第三个就天柱山，我是 04 年注册的，08 年下来的，后来过后因为我当时考虑的这个天柱山这个和家具无关，也是跟一些老师聊了之后，他说搭不上边，我就把它停掉了，停掉过后呢，我就把它，第二年就是 10 年不是过了吗？过了后我就续签了，一直在宿迁，后来我注册了。一个叫，刚开始叫辉匠世家，这个商标不能用，后来我注册。

周庆一 04:06

这个，这些都不行，哈哈，这些都不行，我刚最后该那个我。我再问你个问题哈。你现在，客户选择你，你觉得你独特的价值是什么？为什么选择你？

说话人 2 04:19

目前我们第一个是产品品质，还有我们的服务，我们把，就是服务板块是我们的优势。怎么说？就是不计成本的，只要我们承诺都去做到。OK。嗯，这是我们最大的优势。

周庆一 04:31

嗯，好，最大优势就认你这个人，认你的。

说话人 2 04:35

之前认我人，现在认公司，因为之前业务都我谈，大概有五六年没谈过生意了，就是。我就让，不能让我。成个人 IP 客户，但是之前所有的业务都是客户找我，后来我就，就是推得太快了，嗯，推得太快，一直想找团队来来打造。

周庆一 04:50

那你现在要往前冲。

说话人 2 04:52

对，因为市场那边，我们跟着市场变化去调整，现在往前冲嘛，要到一线。

周庆一 04:57

我现在告诉你，其实你这个你解。解决方式只有一条路。而且这个不是打木顶家具。就做个人品牌，你的品牌名要改成朱志国，餐饮定制家具，这个方向去。因为你先第一个哈，所有 QB 的本质是什么？是看你这个企业认人。特别像你这个体量的，就是认你这个人，你要把你的这个品让行业里面都知道，餐饮我要定制家具，找朱志国，这是你唯一的路，而且这条路是你能够极大降低你获客成本。你打品牌，你现在想要去解决的，其实第一个更多的人来找到你。然后你的获客成本低。其实很难的，因为餐饮整体现在也在下滑。现在有个这个时候，就是把你的前面你讲的价值点放到极大，然后把你的个人 IP 打出来。

说话人 2 05:52

这个目前当下也是这么做的。原来我是不喜欢上镜的。后来过后就是这个动作把我个人，嗯，我们跟第三方这个给，也是就是给。宋总打造这个黑包公司。对。嗯，这个给他在做，把我打了，现在我们厂长同同步在做这件事情。

周庆一 06:11

你现在打造个人IP，你讲什么内容呢？核心讲什么话呢？

说话人 2 06:14

现在就是按第三方来的，但是我现在想还是想，因为专业产品我还不es想讲，因为这不是我擅长的东西。如果像我现在产品价格我记不住，但是我就喜欢跟客户聊天。讲思维，讲认知，因为这几年我学的太多了，过后能变现就变现。最主要的是前年学的太多了，我跟你讲，这个手上的武器都跑不动

了，后来就是因为质变才有量变嘛。有量变才有质变。这两天学传统文化。但是特别是当下，许多老板。就是餐饮啊，就是说都是一个苦行业。真的许多老板是做生意成功，但是很少陪家人。在我现在也在宣传，也在做一些公益事，跟政府在，就是主动找到政府，就合作，我们想就是家庭教育。家庭教育这一块，特别是家庭教育这一块。

周庆一 07:04

跑偏了。

说话人 2 07:06

这个也是我想表达，就是。顺便也是第一个企业，我觉得人难招，我也是想做的，不是说起心动念嘛。的确想做这件事情。第二个呢，个人IP，顺便把企业做好，来做这件事情，它形成一个闭环。

周庆一 07:21

不不，搞复杂了，这个事情。你现在做的是个人IP，核心解决的是不是企业经营的问题，就。

说话人 2 07:30

这个目前当下是。

周庆一 07:31

对，就是这个，我跟你说，你核心就是做生意嘛，你做生意就是你怎么能够还提升这个销量？

说话人 2 07:37

但不是的，这样的，因为从当下来讲，因为这几年学传统文化给我感觉，因为我觉得人生赚钱不是唯一的目标。

周庆一 07:47

这是您的个人信息。我拉回来一点，情怀，我不管那个，就是你现在找到我们来解决你企业经营的问题，我就从经营的问题来给你讲这个事情。行。好吧，第一个，你真是要解决你企业经营问题，我给你告诉你核心的点，就是你聚焦个人的IP，把你必须顶顶上去做。让餐饮老板都认你。记住你，这个是成本最低的方式。第二个，不是这样子做你个人IP不对的，你要提出一个核心的解决方案，就是餐饮到底怎么做，餐饮的家具能够挣更多的钱，成本更低，你就要一直讲这个点。

说话人 2 08:20

什么？餐饮。

周庆一 08:22

餐饮该怎么去做？到底，就比如说。

说话人 3 08:25

家具怎么做？家具怎么做？能省更多的钱。

周庆一 08:27

更多的钱能挣更多的生意，你应该。

说话人 3 08:29

什么样连锁有什么？

周庆一 08:31

能够喊出去，这个。

说话人 3 08:33

探店也可以。

周庆一 08:34

你你宣传的价值观就是，你一个门店该怎么去省成本，该怎么做更好家具，能够更多获客，挣更多钱。怎么做餐饮的家具，我是最专业的，你要把这个价值点给放大。但这个话该怎么说？该怎么说这一句话？围绕这句话打造话语体系，这个是我们能帮你做的事情，这个是核心点。所以说我告诉你，你要解决的方法就是这个点，第一个。

说话人 2 09:02

记一下，我的记忆力不行，录一下。没事，回头我们学学学。

周庆一 09:07

学员助理，回去助理拍给你。放心放心。我给你这个，就是我就从别的我不谈哈，你就要做这个企业经营，我是很明确就告诉你这个方向事情。你进来的话，你要做第一个超级符号，就是你个人。不用考虑别的事情。第二个，你最缺的是话语体系，因为你现在搞乱了，你想讲的东西太多。假如你不是为了做企业，其实不用来上这个课。你要解决生意问题，解决你这个增长，我告诉你去干什么，该说什么，不要说那么多乱的，永远打一个点，别人能记住你一句话已经很不容易了。但你要讲的话是，你做的这件事能帮餐饮挣钱，不是什么教育者各种理念不重要，你就讲我的这个东西帮这家门店挣多少钱，帮那家门店挣了多少钱，我做这个餐饮家居的核心理念是什么？能不能提炼句一句这句话？就像我们周文波的，他卖蟹粉，那个蟹粉含量低于 30% 的菜是蟹粉菜，你就别卖了。你要喊出这个价值主张，这是对你价值最大的。

周庆一 10:07

最后的话就是传播落地，其实你核心的话，抖音你的文案该怎么写？在这个过程当中，我们就在过程当中帮你一条条打造这个超级爆品的话，你写一条，我们帮你去改。你其实核心的话就是干这一件事情，能够把你的，让大家都认这个，做餐饮家具都首先想到你，来问你一句，你的获客成本就降到很低了。

说话人 2 10:30

可以，我想问一下。这个我现在这个新媒体都是第三方，我们自己的。这个如果做后期是第三方给我们做，还是我们自己员工拍摄？

周庆一 10:41

我觉得你们要学会这能力，我们核心的就看你们自己能不能掌握这个能力。第二个核心是你出镜拍，关键在于写文案。

说话人 2 10:49

就是文案的。

周庆一 10:50

文案，对，你们要这个不要让第三方，你们要慢慢掌握，其实这个不难的。而且核心你是输出观点的。核心是你，我们那我帮你，画好这个核心理念，核心的话语，围绕这个一直展开，就是一两句话，反复通过各种话术讲，就讲那一两句话。

说话人 2 11:08

嗯，就是所有的话就围绕这两个点。对。

周庆一 11:10

去说。对，让别人，你看，让所有餐饮老板记住你已经很不容易了。让所有老板能记住你说的一句话，已经很不容易了，别的就别说了，你各种话题都是为了宣扬那一句话，但那句话到底是什么？我们到时候现场了解你的生意，以及到现场的话就帮你定这个事情，对你价值是最大的。好，OK。好吧，这个方案，比较清晰啊，哈哈。然后具体的你要做的是，对你做的越少越好，不是要铺的是越好。你，我看你做了很多什么赞助景德镇赠送宝宝椅的方式沙龙。

说话人 2 11:50

那是前几年做营销，嗯，疫情期间，嗯，那营销还算做的比较成功。所以景德镇基本上除了小黄鱼，嗯，其余基本上头部有开个五六家都是我们家客户。

周庆一 12:03

OK。这是获客的一种方式。核心的话，你未来，其实你把你的个人 IP 打造出来，是对你企业价值最大的一件事情。行。好吧。好。方，方案班你具体的有哪些内容？你跟我们课程助理聊。

说话人 2 12:18

这个你们还要通过审核还是怎么的？

说话人 3 12:21

要审核。

周庆一 12:22

行。嗯，好，好，行。

说话人 2 12:25

感谢。好，谢谢谢谢各位老师，辛苦了。

说话人 3 12:41

是个亿。这个应该意意向不大。

说话人 4 12:43

这人能成吗？

说话人 2 12:45

那他其实他想交钱的。

说话人 3 12:47

不不，因为我刚刚在那抽烟呢，我觉得他他就是各种走穴。

周庆一 12:53

走穴。我感觉他是做了那个，等于就叫那个，因为他没有钱。对。没有钱。

说话人 3 12:59

对，3000 万拿来的。2000 万还亏损，他是亏损的现金。啊，现在是亏损。亏损的情况。

周庆一 13:05

主要他还有情怀呢。

说话人 3 13:06

啊，不是情怀。哎，那个都都扯远了。扯远了。

周庆一 13:15

你好。

说话人 4 13:15

你好。