

# 引领餐饮发展 走入百姓生活 湖南麦当劳迎来十五周年庆



湖南麦当劳15周年庆典现场。

## 引领餐饮发展

一方面加速扩张引领餐饮发展，一方面用史无前例的力度回馈消费者，湖南麦当劳给消费者抒写的新篇章亦如15年前诱人。

1998年11月8日，湖南第一家麦当劳餐厅——长沙平和堂餐厅正式开门迎宾，这直接引爆了“爱尝鲜”的长沙人的热情，许多人举家前往，只为了排队吃个汉堡包。

“那一幕，可谓盛况空前。”作为由李展鹏亲自招募的湖南第一批见习经理，邹昕和徐瑛回忆起第一家店开业的火爆情形，忍不住感叹道：“我们早上8点8分开门，可不到8点，队伍就已经排到了马路上。”

事实上，麦当劳进驻湖南，不仅是给湖南带来了一个新品牌，应该说，它直接引领了湖南餐饮的发展。对于这一点，李展鹏颇为自豪。

“当时，空调算是一个稀有物品，一些环境好点的餐厅，都会在门口贴上‘内有空调’的纸条，但这在麦当劳都将其作为舒适用餐环境的必备品。此后，其它的餐厅也不再贴条，他们也将其作为必备了。”作为湖南第一家餐厅的开创者，李展鹏回忆起当时长沙餐饮的情况还历历在目。

而这种引领餐饮发展的情况还在继续，24小时营业、得来速汽车餐厅、专属的麦记咖啡师、免费的WIFI……无一不成为业界争相学习的榜样。在李展鹏看来，麦当劳其实更多的是将一些好的食品安全机制、服务、理念带给大家，“麦当劳有着世界级的食品安全和质量控制体系，其食品安全和质量标准代表了行业领先水平。原料安全链的保证贯穿于从田间到餐桌的每一个环节，麦当劳有160多道食品安全检查程序，坚持现点现做，真正做到‘为你而做’。使用真材实料、通过贴心的服务和新颖独特的餐厅环境，不断呈现更多的至捷美食选择。”



湖南麦当劳总经理李展鹏

## 与湖南共成长

走在长沙的街头，你或许会听到有人这样说，“等下就在麦当劳见吧”，或者是“我就站在麦当劳门口啊，你到了吗”。

这在普通人眼里听起来颇为平常的话，在李展鹏眼里，却体现了他们15年来的汗水。“融入大家的生活，成为大家生活的一部分，这是我们的追求。”谈起入湘15年，麦当劳最大的收获和改变，李展鹏将“融入”定义为关键词。

而这些改变的源泉，李展鹏认为主要得益于湖南麦当劳切实的发展，特别是自去年启动特许经营后，仅一年时间，湖南就新开设了15家餐厅，至今年底湖南总店数将达到50家。不仅如此，一些老店也在这段时间内进行餐厅形象升级，连续开了18家麦咖啡。

不断增加的店面、时尚的装修风格、全新的麦咖啡，都让湖南消费者将越来越多的时间留在了麦当劳。

“未来，我们将继续遵循麦当劳的制胜秘诀——QSC&V的黄金准则，即：Quality，高品质的食品；Service，亲切友善的服务；Cleanliness，清洁舒适的用餐环境和Value，物超所值，继续赢得消费者心中‘好’的认可。”李展鹏说，麦当劳很看重湖南市场的潜力，至2015年底在湘门店总数将超过100家。优先高铁、地铁等交通枢纽、得来速餐厅以及三、四级市场。

“过去我们在摸索，未来我们会腾飞。”在麦当劳入湘15年周年之际，李展鹏信心满满地说。伴随着麦当劳在中国“更大、更好、更快”战略的实施，湖南麦当劳将全力做到“齐心共好”：好美食、好团队、好邻居。李展鹏说：“我们齐心努力，为顾客带去愉快的享受，为团队获得满足和成就，为我们的社区变得越来越美好。”

■三湘华声全媒体记者 刘玲玲

## 从水王星用户变成水王星加盟商 他说净水器未来会成为必备家电



水王星进入长沙已有半年之久，它不仅为消费者带来了健康，也为许多想要创业的年轻人提供了思路 and 方向。有人把水王星当成人生的第一份事业，也有人从水王星用户变成了加盟商。

短短几个月，李水朋从水王星用户变成了水王星长沙市童话里店加盟商，完成了从消费者到销售者的身份转变。

李水朋原本是一家医药公司的药品销售代表。今年上半年，他通过水王星代理商的朋友购买了一台水王星净水器。经过几个月试用，他觉得水王星产品品质非常过硬，就生起了自己也开家水王星专卖店的念头。

李水朋的想法并不盲目，通过了解净水行业，他认为这将是未来非常具有前景的产业。“未来净水器会像电视机、洗衣机等

常规电器一样，成为每个家庭的必需品。”李水朋说，现在的消费者对于健康尤为重视，对于净水器的接受度也很高，大部分没有购买净水器的消费者并非不认可净水器的功能，而是对净水器不了解，换言之，净水器的推广力度与市场前景相比还远远不够。所以今年10月份，李水朋辞掉了不错的工作，加入了净水行业大军，成为水王星团队中的一员。

“因为我自己是水王星的用户，所以对于水王星的认识更加深刻，我知道这是一个好的产品。”从好产品变成好项目，李水朋也经过了大量和长期的市场考察。“我比对了很多品牌的产品，现在市面上的品牌一般都是超滤技术，但长沙的水质重金属很重，超滤并不适合，而水王星采用反渗透技术，是目前净水行业里最先进的技术。”李水朋说，国际上认定的健康好水有5大标准，不含有害物质、pH值成弱碱性、负电位、分子团小和含有适量的氧与微量元素，这些标准水王星都能具备。

除了水王星的产品品质，李水朋也很认可水王星的销售团队，他用强大两字来形容。在新店选址和装修时，水王星团队都派出专业人员对李水朋进行帮扶。“为了更好地宣传产品，加大用户体验，公司还推行了20天免费试用政策。”

■三湘华声全媒体记者 何梦青

## 传奇全熟牛排引领长沙新食尚 王品台塑牛排长沙店开业

2013年10月31日，王品台塑牛排长沙万达店举行了隆重的开业仪式。这家店的开业，将美味优质的顶级牛排带到了长沙市民的家门口，让食客不出国门，便能品尝到无与伦比的法式牛排大餐。

据悉，王品台塑牛排长沙万达店是王品集团全球第337家店，采用全球统一的高标准管理模式。新店坐落于开福万达4楼，精准定位高端消费人群。店面面积581平方米，可容纳118名客人同时就餐，并设有2个包间，最大的包间可容纳16人。店内陈设考究，多处采用时钟概念，提醒消费者珍惜与最重要的人度过的每一个时刻。

王品台塑牛排以奢华的食材、美妙的味道、高雅的环境、细致的服务养育宝岛二十余年，其招牌菜——王品台塑牛排坚守“一头牛仅供6客”的严苛品质，精选牛的第六至第八对肋骨，经数十种中西香料腌浸2天2夜，再用250℃高温烘烤一个半小时而成，全熟但多汁，还能保持100%的鲜嫩度，是台湾商业大王王永庆先生为迎合中国人口味特制

的中式牛排。

长沙一直是全国闻名的美食之都，中餐、小吃等久负盛名，而纯正的高端西餐餐厅则为数较少。“我们来长沙开店，也是有一定压力的，因为长沙的本土餐饮实在太美味了。”王品集团市场中心副总赵广丰这样表示，“但我们更有信心，希望我们能给长沙消费者带来多样的餐饮选择。”赵广丰的信心来自于长沙的整体消费实力，他表示，王品台塑牛排长沙万达店在一个月试营业期间营业额就排在了全国前五名。

赵广丰介绍，王品有三大核心优势：服务、菜色和氛围。服务是指尊贵但贴心的服务，店内的工作人员会记录每一位白金卡会员的消费习惯，包括顾客喜欢的位置和菜式。菜色是指菜式的美味和美观，王品每一道菜都是精美的艺术品，让顾客忍不住称奇。氛围指温馨的用餐环境，工作人员真诚的微笑让人有一种宾至如归之感。

■三湘华声全媒体记者 何梦青