

# 绝味鸭脖8年开了5000多家店 欲打造美食版“苏宁”

&gt;&gt;美食小吃

## 聚合全国各地美食小吃 欲打造美食版“苏宁易购”

不断创新是企业长盛不衰的源泉。绝味在坚持产品本身特色的基础上不断对市场进行调查,洞察消费者的需求,在原汁原味的传统卤“香”工艺上,不断对接各地主流饮食口味、千亩花椒基地精选“麻”料、开发多种层次的“辣”、推特色新品。

正是在与消费者的良性互动中,绝味不断创新,满足消费者需求,取得市场上的领先地位。而今,绝味门店在全国境内是5000家以上,对绝味来讲如何保证这5000家门店能够有效地去运转,并且能够持续地发展,搭建一个生态共赢圈至关重要。

“未来绝味要打造成为一流特色美食平台,成为汇聚全国各地美食特色小吃的渠道,让消费者更便捷地获得健康、安全的特色美食。”秦国红表示,希望有一天全国各地美食小吃都能贴上一个标签叫“绝味”,都能在一个大的渠道、大的平台进行销售,如同美食版的“苏宁易购”。

电商快速发展,也成为重要的食品零售补充渠道。对此,“绝味”鸭脖不断提升客户体验。日前,通过手机淘宝的微淘平台,把“绝味”搬到了手机上,其仅通过发放优惠券及粉丝抽奖活动,就为北京、上海、杭州、南京等9个城市的400多家门店招来了50多万“鸭脖粉丝”。

双十一期间,绝味也做了一次线上局部试水,三天增加了50万会员,比平时增加了十倍。秦国红表示,“作为传统行业,电商、O2O是一个企业发展的必须过程,但不是终点”。



&gt;&gt;财富梦

## 8年门店开了5000多家 3300名投资商圆了财富梦

在市场打开和控制方面,绝味采取“直营+加盟”迅速扩张,以连锁的力量快速突破市场空间。这家诞生仅有不足10年的品牌目前在20多个省市设有子公司和生产工厂。2005年12月底,绝味还仅有自营店及加盟店61家,现在这一数量已超过5000家。8年间,绝味通过直营与加盟的形式,门店数量急速膨胀超过80倍。

秦国红表示,看似快速的进程中,实为冷静地一步步推进——必须确保一个地方的市场成熟了,并且能实现总公司的有效管

控——做到有效深耕市场。

据悉,从创办至今,八年来绝味累计服务顾客10亿人次。这一组数据揭示了绝味正是“小行业,大市场”的企业典型,通过小小的鸭脖,绝味撬动了巨大的市场。

“绝味已经为3300多名加盟商实现了创业梦想和财富梦”。秦国红表示,绝味改变了人们对卤菜是一种餐桌食品的传统认识,从前店后坊变为规模化生产和冷链配送,进而衍生出一个新的市场,也为其加盟商带来了丰厚的回报。

&gt;&gt;

足不出户就能吃尽天下美食?这个愿景不会遥远了。作为中国鸭脖连锁领导品牌,绝味鸭脖目前在全国已拥有门店超过5000家,未来它欲打造成为汇聚全国各地风味小吃的美食平台,让消费者更便捷地获得健康、安全的特色美食。

## 每天售出100万根鸭脖 鲜香麻辣,一个字——“绝”

如今,鸭脖产业的产业规模令人惊讶,2013年达到了近370亿元的市场容量和规模,对于绝味来讲,每天约有70万人次走进绝味的门店,平均每天售出100万根鸭脖,2013年的年零售额预计接近40亿。绝味鸭脖,到底有何魔力能撬动资本大市场,同时令天南海北的人们对它如痴如醉?

“吸引消费者的是产品本身——鲜香麻辣!用一个字来形容,就是‘绝’!”湖南绝味食品股份有限公司总经理助理秦国红表示,绝味鸭脖长期以其“鲜香麻辣”的独特口感,实惠

合理的价格,得到了广大消费者的普遍青睐。

绝味鸭脖及其鸭副产品的味道,总体比较霸道和富有冲击力,入口鲜香麻辣,丝丝透味,“鲜香麻辣,越啃越有味”的味道让绝味产品极具战斗力和识别度。为了确保品牌口味的唯一,绝味各加盟店所售产品,由公司统一生产、统一物流配送,不外授配方。

“平淡的生活,需要绝味来刺激。”绝味的主流消费群体是女性,但吃辣是全国性的一种趋势,如今,看世界杯吃绝味鸭脖已经成为人们的一种生活方式。



## 用做药的标准来做食品 至少6000万元才能建厂

目前,绝味在中国有近20家工厂,工厂规模在整个行业细分领域是国内最大的,产品已经覆盖到除了西藏、新疆等偏远地区外国内大部分省市。

“为增强食品安全系数,绝味是在以做医药的标准来做食品。”秦国红表示,在这个行业内,绝味的工厂建设标准是领先的,而为了能达到相关标准,绝味每建设一家工厂,至少要投入6000万元以上。

在全民关注食品安全的大背景下,绝味对于自己的产品有

严格的要求,产业链上中下游整合已成为行业竞争的新趋势,新鲜安全的食材乃是绝味之根本,为确保产品健康安全,绝味原材料供应商选择了包括新希望集团与华英集团两家上市公司在内的国内优秀供应商,确保食材安全有保证。

由作坊式的生产工艺,变成工厂式的生产工艺,要做到比其他同类产品更安全,冷链运输是个关键环节。在配送质保方面,绝味选择与物流商合作,以保证配送的专业化;

2010年,绝味和全球最大的冷链供应商英格索兰合作,启动全程冷链工程,布局覆盖到三级城镇,以严格确保产品品质的“鲜”。

“与此同时,绝味还从食品安全标准层面,与地方的政府和协会及国内同行业合作,积极组织参与建立卤食产品的相关标准”。秦国红认为,作为中国最大的鸭脖连锁品牌,企业本身也是有相关责任和义务来进一步建立和规范相关标准。

