

中餐大发展 金百万先行

金百万自1992年创号以来，经过20多年艰苦卓越的发展，以经营正宗北京烤鸭、精品京菜为主体，辅以各地特色菜的推陈出新，形成绿色健康“家常菜”研发管理体系，创造出了全新的社区餐饮模式，发展至今已成为京城百姓居家消费的首选餐厅。并以“发扬中华传统美食，发展健康百姓餐饮”为企业精神，“持金色理想、树百年品牌、赢万家满意”为经营理念，打破传统盈利模式，提出和实践餐饮边缘化盈利新概念，积累百余优质客户群体，创建矩阵式管理体系，整合电子商务平台等优势，最大限度的满足客户多元化消费需求，提升企业可持续发展的核心竞争力。

管理创新先行，突破中餐发展枷锁

金百万通过大胆的突破和创新，成功的实现了管理体制和商业模式的重塑和再造，曹与长邓超认为，金百万之所以取得今天这样的成绩，正是源于这两个体系的成功确立。

首先，金百万的管理体系规避了“能人效应、大师文化”，实现了从个人驱动到系统驱动的转变。在邓超建立的金百万管理体系中，管理控制的“核心”不在门店，在后台，形成“小前台大后台”的态势，从而弱化门店的管理能力，通过特派的管理团队对二店的管理进行支持，从而克服门店对一线人员的依赖，改变了原来的直

启管理模式，取得1+1大于3的效果。比如针对环境、VI等方向的管理，金百万定位为视觉管理，设置专门的视觉管理业务线，便于门店统一视觉识别系统形成视觉标准化。同样，也会有类似营销、服务等不同的业务线。这些业务线针对直属问题进行全面解决，制定并完善各项标准，使操作更加简单便捷、管理更加清晰明了。

其次，将这些业务模块组合在一起，就是邓超所设计的金百万完美核心管理体系。每条业务线对所有门店进行直接支持，这意味着每个门店受到集团整个管理团队的支持，

每条业务线完善标准的过程，就是实现所有门店标准化的过程，这就是金百万极具创新意义的“矩阵式管理”。这样的管理方式强化了各门店之间的协调和资源整合，实现了企业管理的数据化、准确化和效率化。目前金百万完成了以品牌营销中心为核心的9大中心、27个功能部门的矩阵式组织架构，每个职能部门都在本领域通过持续的改进和完善，力争达到门店运营管理效率的最大化，从而使金百万门店的整体管理水平达到了业内领先的水平。



▲ 图为金百万门店



▲ 中国影响力品牌



▲ 卢住放心净餐餐厅



▲ 卢住放心净餐餐厅



▲ 中国创造力隐形冠军



▲ 图为金百万董事长邓超接受新华社采访

商业模式创新先行，开创中式正餐新纪元

“2014年，是餐饮业大洗牌的一年，是餐饮业比拼商务和O2O的元年，如果哪家规模化的餐饮企业跟不上移动互联网时代的步伐，必然会被历史无情的淘汰！”金百万董事长邓超语出惊人。

餐饮业的本质已经发生变化，消费者的需求也发生了三大的变化：从吃饱，到吃好，到环境好，再到服务好，现在又有了情感需求，时间效率的需求。从改革开放以来，很多餐饮企业三十无法即时洞察到这种变化，都消失了。据中国烹饪协会发布的资料显示，2005年餐饮百强，到2010年，有52%已经销声匿迹，这说明餐饮行业是一个充分竞争的行业，竞争异常惨烈，如果无法敏锐的捕捉到消费者需求的变化，被淘汰是必然的。

现如今消费者在追求营养健康的同时，更加追求便利和快捷。因此，消费者面临一个很大的矛盾冲突：即想吃的营养美味，又想吃的快捷方便。广式正餐有营养但速度慢，快餐速度快，但口味单一又没有营养。

如何解决消费者面临的困境？

“金百万未来模式将是一餐饮支撑的渠道商！”邓超如是说。早在2008年初，他就大手笔的引入餐饮CRM客户管理体系，2010年开始在餐饮行业大胆进行电子商务和O2O的尝试，坚持不懈的探索餐饮行业新商业模式，解决消费者的困惑，解决中餐的最大难题。