

2024

八大餐饮连锁品牌 地图选址实践



| 全面赋能餐饮企业，助力高效运营与持续增长

◆ 精准定位高客流区域

◆ 多样化布局与差异化战略

◆ 数字化管理与智能化工具

◆ 品牌塑造与营销策略

八大餐饮连锁品牌 地图选址实践

成都地图慧科技有限公司

目录

餐饮连锁品牌.....	2
米村拌饭.....	3
朴大叔拌饭.....	8
鱼你在一起.....	15
如意馄饨.....	19
锅圈食汇.....	23
袁记云饺.....	28
芙蓉树下.....	34
曼玲粥.....	39



客户企业简介

米村餐饮管理有限公司（简称“米村拌饭”）创立于 2014 年 4 月，是一个专注于做朝鲜族美食的连锁快餐品牌，2021 年米村拌饭朝鲜族石锅拌饭制作技艺，被列入吉林省省级非物质文化遗产代表性项目名录，以好吃、地道的朝鲜族美食受到广大顾客喜爱。作为“打工人的食堂”，米村拌饭是为数不多能把中式连锁快餐做到千店规模的品牌。

数据显示，2022 年米村拌饭开出了 350 家门店，总门店数超 550 家。2023 年，则是以平均每天新增 1.3 家店的速度卖力地跑着。截止 2023 年底门店已突破 1030 家。

客户痛点与诉求

门店是企业形象与生存的基石。米村拌饭聚焦提升门店管理效率与保持业务增长，迫切需要数字化转型。

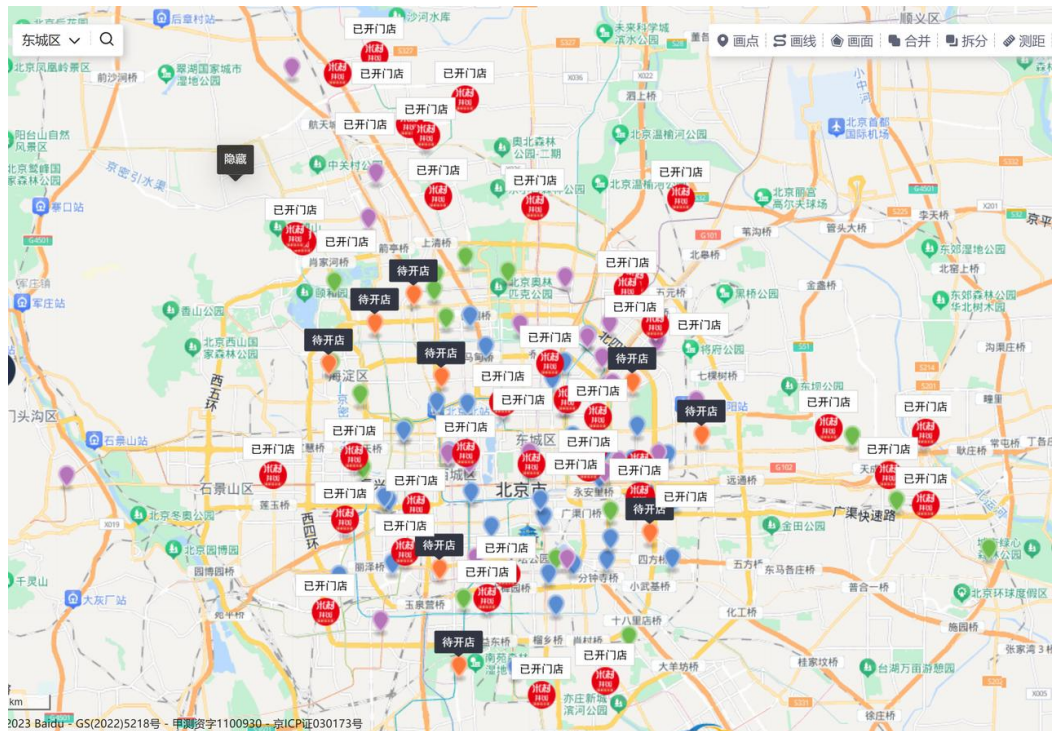
地图慧解决方案

业务数据可视化，门店管理更高效

米村拌饭所采用的“合伙直营”发展扩张方式与传统加盟和直营的模式都不相同。通过合伙人机制迅速扩张门店数量至 700 家门店，并在各个城市商场点布局。借助地图慧平台。米村拌饭在快速发展时期才得以精准高效管理好门店分布以及规划市场布局。

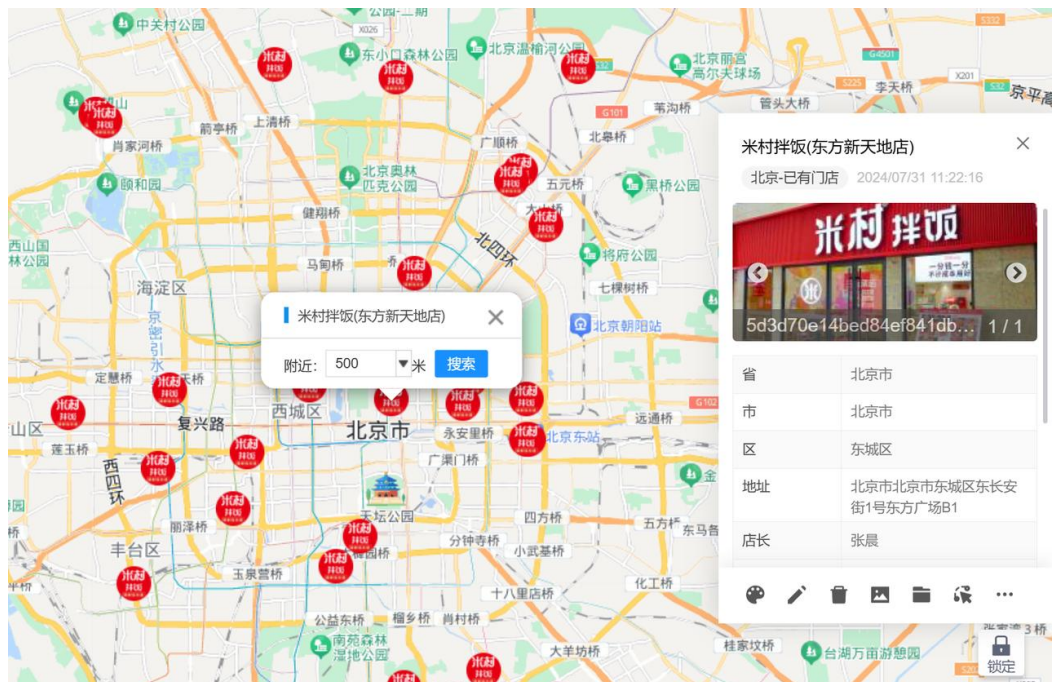
通过地图慧，米村业务人员将业务数据转化为地图形式可视化查看，已开门店、备选门店以及竞品门店的分布情况清晰可见，这种可视化的展示方式，不仅让管理层能够迅速掌握

各门店的地理位置信息，还能直观地看到门店之间的相对位置关系，为市场布局和门店优化提供有力支持。



自有门店、竞品门店、待开店分布示意图

同时，通过样式设置可以自由调整显示样式，无论是自定义显示图标、增删改数据字段信息，还是上传门店照片等，都能让业务数据呈现得更加直观生动、易于分析。

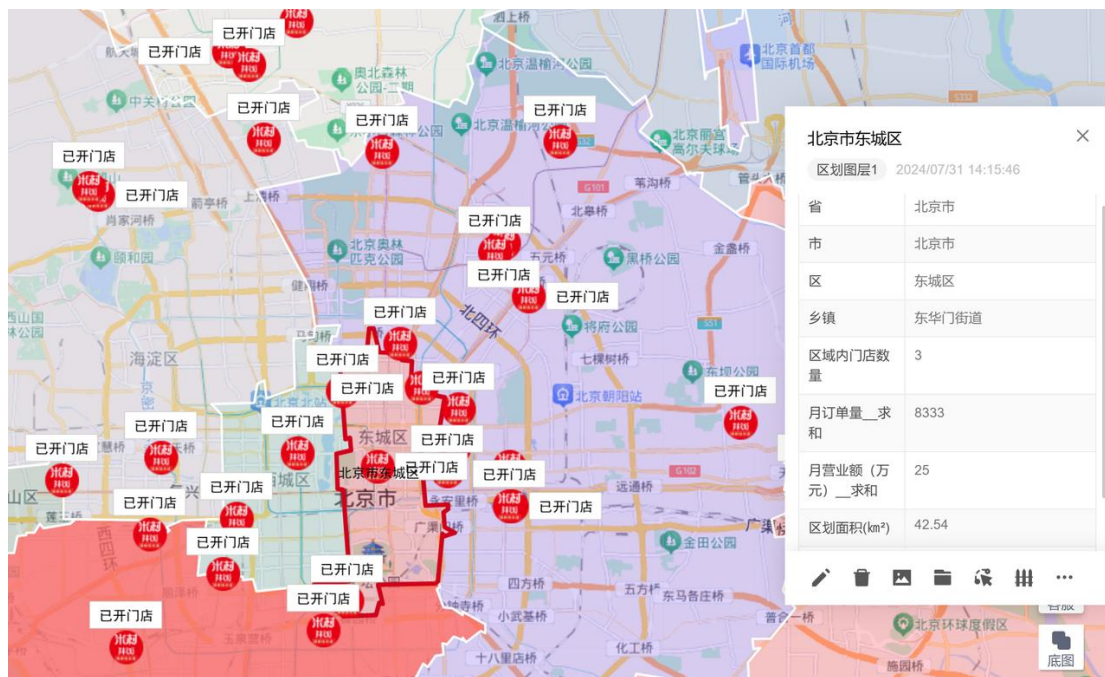


门店标签样式设置示意图

地址：北京市朝阳区酒仙桥北路甲10号院电子城IT产业园107楼

市场布局分区管理，加速数智化转型

地图慧平台支持一键导入四级行政区划数据，同时也支持自由划区，米村拌饭的管理人员能够轻松地将整个市场划分为不同的业务片区，结合地图慧的点面数据统计功能，米村业务人员可以快速统计每个业务片区内门店的总量、店铺营销总额、订单总量等关键指标，快速掌握整个城市区域经营情况。



区域内门店数据统计示意图

POI 数据服务，辅助新店选址

地图慧还提供城市 POI 数据，包括涵盖了有效商圈、住宅、写字楼、医院、车站等分布多个方面，米村业务人员将这些数据标注在地图上。

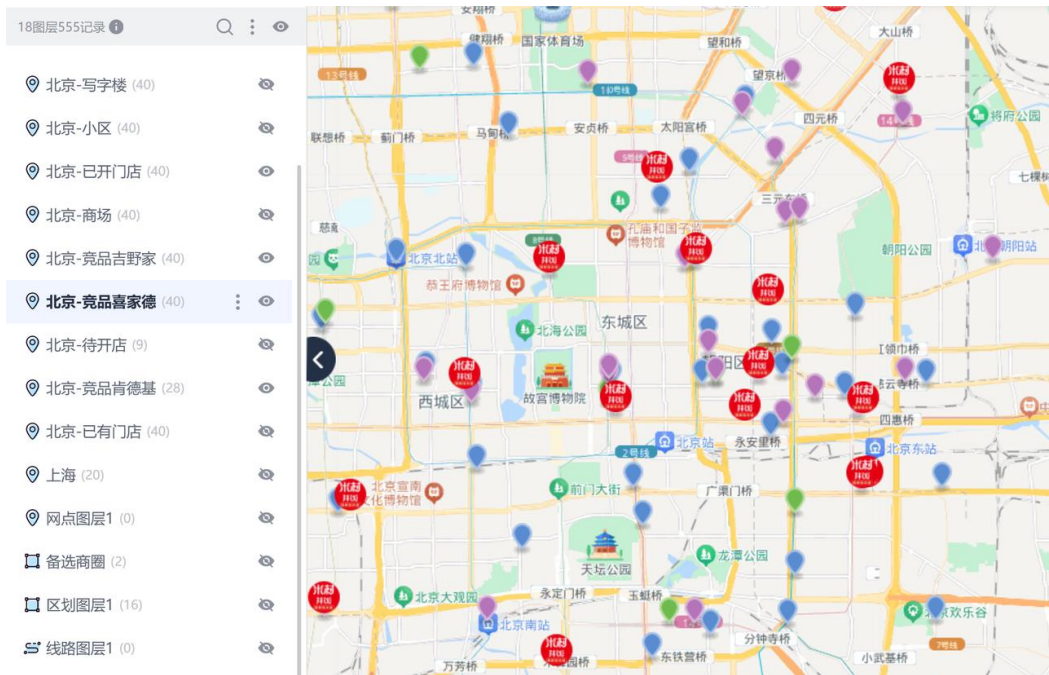
通过对比不同商圈的 POI 分布、人口密度、消费水平等因素，能够快速筛选出待开店的备选商圈，根据商圈的成熟度、竞争态势、顾客群体特征等多个维度进行分析综合评估，即可快速判断所选位置是否适合开设新的店铺。



备选商圈数据分析示意图

参考同类型门店，辅助选址

参考消费者的消费水平，针对同一水平线的简餐品牌分布，利用地图慧平台，将这类门店在地图上进行可视化展示。同时参考多家品牌开店位置，全面地了解市场趋势和消费者偏好，结合人流量、订单量等数据，快速识别出高潜力区域，从而为自己的选址提供有力支持。

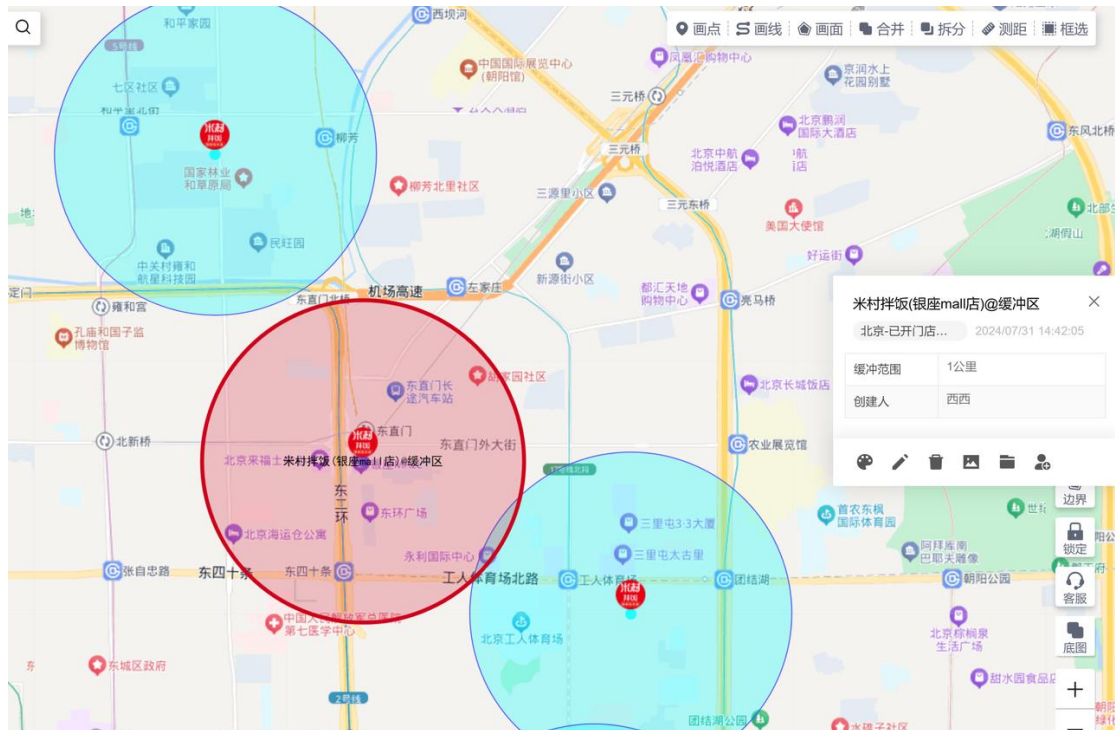


同类型门店选址参考示意图

保护区设置，合理控制新店落盘

地址：北京市朝阳区酒仙桥北路甲10号院电子城IT产业园107楼

此外，地图慧的缓冲区功能，可以一键将已开门店生成门店保护区，保护区内不允许开新店；通过保护区的设定，确保了门店之间的合理间距，有效避免了同一品牌门店之间的过度竞争。



自有门店保护区示意图

米村拌饭携手地图慧平台，成功实现了门店运营、市场规划及新店选址流程的全方位数字化与智能化革新。这一战略转型不仅显著增强了企业的管理效能与资源优化配置能力，更为企业的飞速成长铺设了坚实的基石。

地图慧深耕餐饮行业多年，为餐饮行业用户提供基于地图的全面解决方案，让业务管理更加精准高效，选址决策更是如虎添翼。目前，地图慧已成功携手包括袁记水饺、绝味鸭脖、鱼你在一起、如意馄饨、柚见鲜茶、曼玲粥、港岛记、魔都三兄弟酸辣粉等在内的近 200 家知名餐饮品牌，共同开启餐饮行业的数字化、可视化转型升级新篇章。

*文中演示数据皆为模拟数据



客户企业简介

朴大叔拌饭（苏州多福餐饮管理有限公司）成立于 2018 年，旗下 10+ 品牌，门店 100 余家，旗下品牌朴大叔拌饭以其独特的口感和深厚的文化内涵，迅速在市场上赢得了广泛的好评和认可。

目前朴大叔拌饭正在全国范围内积极扩张中，与许多连锁餐饮企业一样，朴大叔拌饭面临餐饮企业快速发展的门店管理难题。

客户痛点与诉求

- 门店以及业务数据如何管理？如何开拓空白市场？
- 如何保护已开店铺？开店推进如何高效又顺畅？
- 外勤人员如何更好的管理？

地图慧解决方案

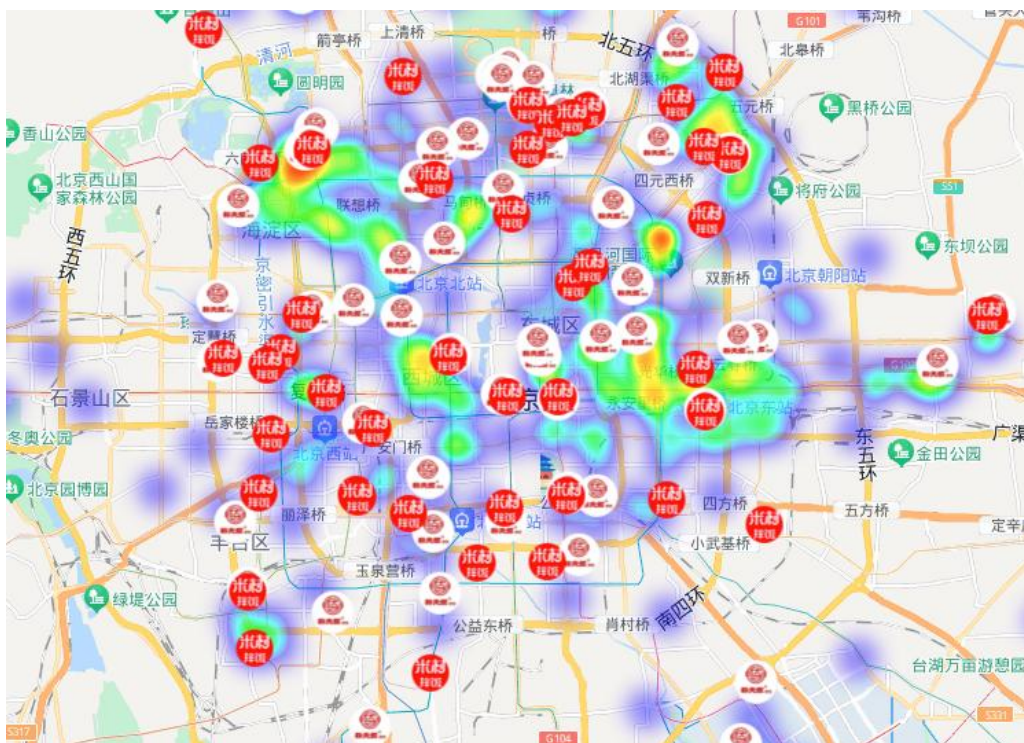
看数据，呈现更直观

连锁餐饮行业与传统餐饮行业相比，存在许多不同之处。这主要体现在数据分析、经营模式、市场扩展策略等方面。其中门店数据管理与分析是连锁餐饮的核心。

「打通业务数据，门店管理一张图」

早前，朴大叔拌饭使用表格方式来管理和汇总门店信息，数据呈现方式简单粗暴，无法直观展示门店的地理分布等关键信息。同时，表格难以进行复杂的数据分析和挖掘，导致管理层难以做出精准决策。

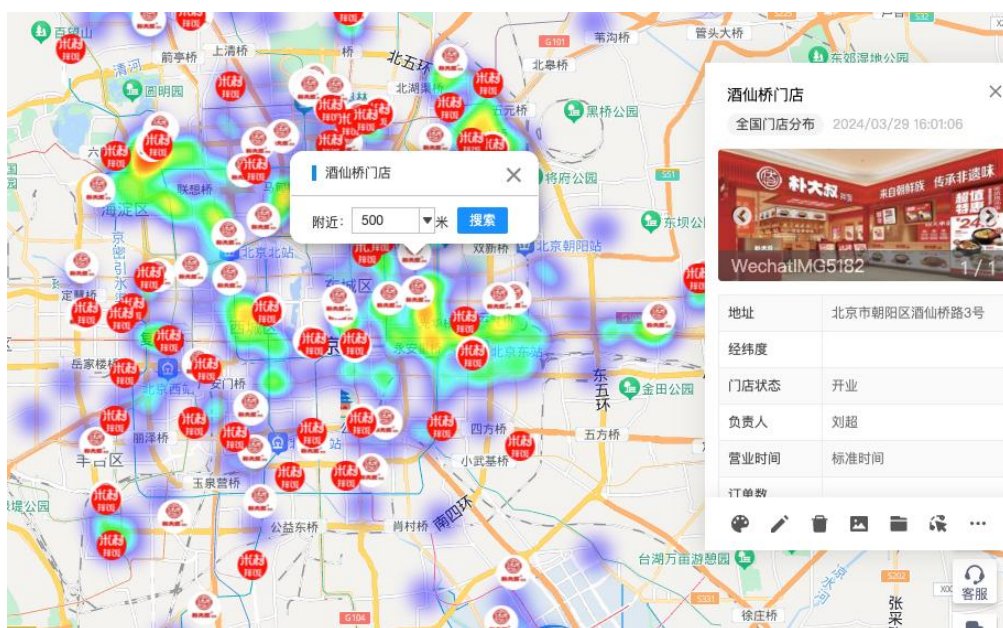
现在，使用地图慧平台，业务人员直接上传表格即可将业务数据转化为地图形式可视化查看，例如：上传自有门店、合作门店、竞品门店分布及统计等，门店展示与管理一目了然。



朴大叔拌饭自有门店、合作门店、竞品门店热力图

「自定义显示样式，让数据展示更直观」

可视化不仅仅是展示，更重要的是让数据能够真实反映业务实质，为企业的决策提供有力支持。朴大叔拌饭在地图慧平台，通过自由调整显示样式：例如自定义显示图标，增删改数据字段信息，并上传门店照片等，让业务数据呈现更加直观生动易于分析。



门店信息管理

地址：北京市朝阳区酒仙桥北路甲10号院电子城IT产业园107楼

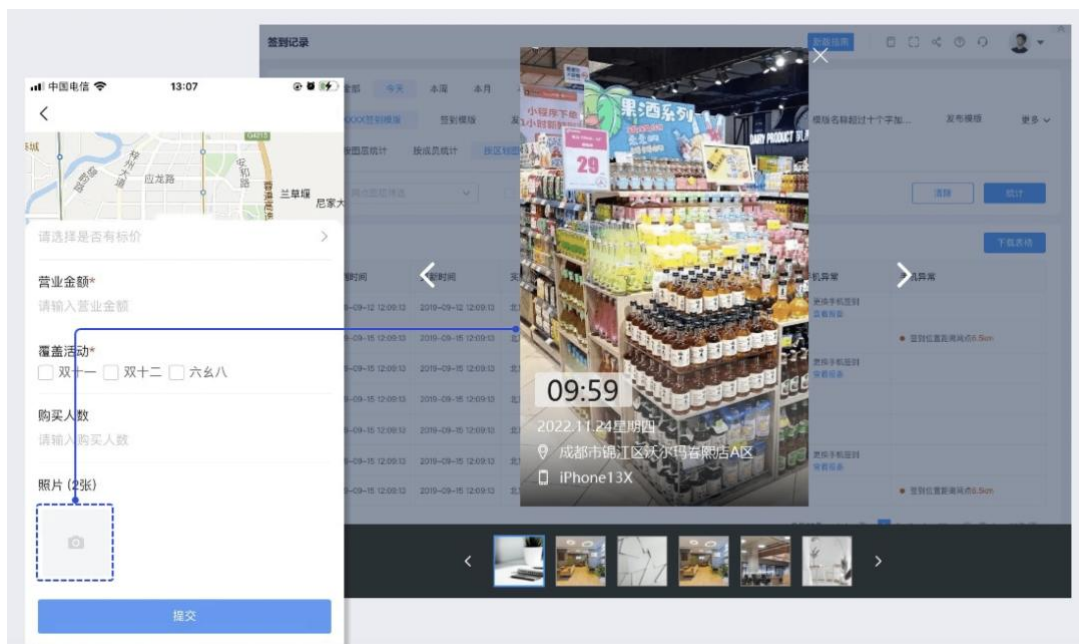
外勤场景，人员管理更高效

餐饮行业团队一般会有很多连锁店，可能还分布在不同的城市，管理中经常会出现：

- 日常巡店检查工作繁琐：卫生检查，冷库检查，设备检查等；
- 信息收集管理繁琐：新店选址采点、门店复核检查时，需要拍摄门头照片，记录备选地址信息等，手动记录不准确，容易重复记录；
- 待开店具体位置没有直观的感受，周边情况不明确；
- 考勤管理繁琐：管理者统计难度大，无法追溯问题；

「App 辅佐，提升巡店采点业务效率」

朴大叔拌饭业务人员使用地图慧 App 进行现场采点，记录门店信息：可将文字、照片、视频等信息直接上传至 App，线上记录实时同步后台，不仅方便了管理者，更提高了业务人员的工作效率。



App 上传照片示意

「打卡签到，一表实现考勤管理」

当业务人员进行门店复核、备选检查时，即可在手机端上报位置信息，以图片、文字的形式记录与客户的沟通情况，管理员便可实时获取业务人员的打卡位置信息，便于对工作情况及考勤进行管理。



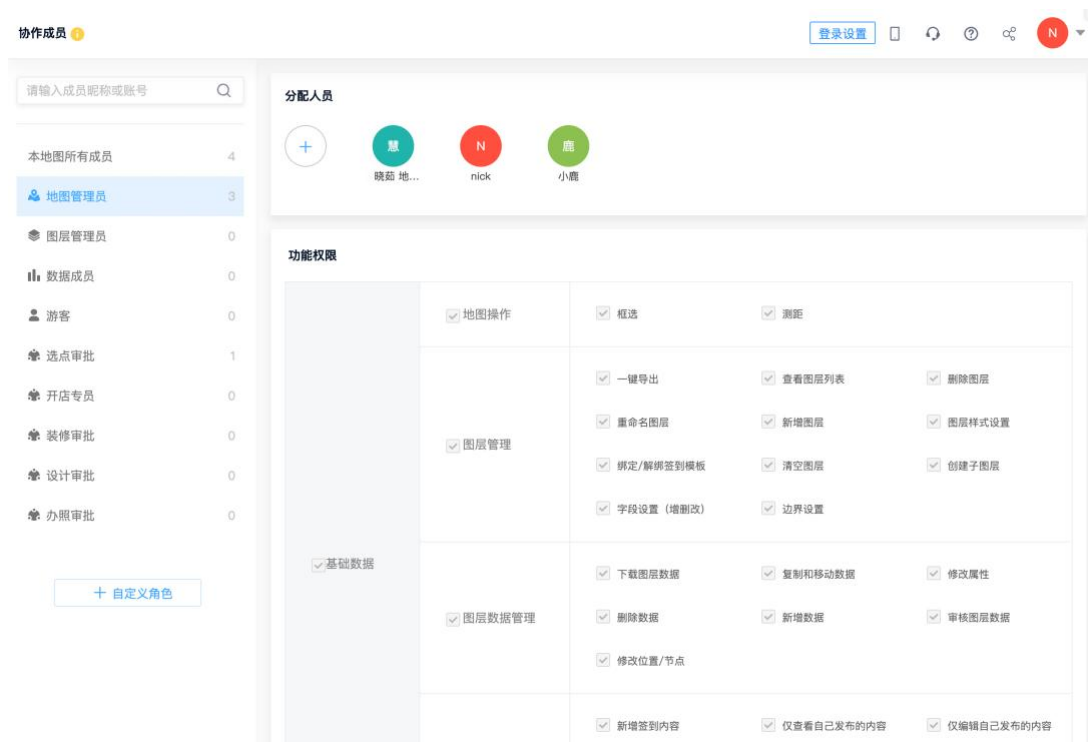
App 打卡签到示意

团队协作，业务推进更顺畅

连锁餐饮企业在多人协作方面常常面临一些痛点，这些问题主要源于组织规模、工作流程、沟通机制以及技术应用等方面的限制。

本次，朴大叔拌饭使用地图慧的协作功能，设置 3 级子图层，并按等级归类全国各地的门店；划定服务区域并把区域内门店绑定并指定区域负责人，将区域与管理者绑定、将负责人与团员绑定，不同权限的管理者可以看到自己所负责业务人员的实时进度，权限清晰，业务推荐更顺畅。

地址：北京市朝阳区酒仙桥北路甲 10 号院电子城 IT 产业园 107 楼



团队协作成员权限分配示意

开新店，选址更精准

新店选址是连锁餐饮企业发展的关键决策，直接关系到品牌扩张、市场竞争力和长期盈利能力。

对于备选地址有开店计划时，传统企业往往采用实地考察、市场调研等人工的方式，这种方式的局限性在于过重依赖经验丰富的选址人员，结合企业自身的经营策略和定位来选址，选址周期长且运营成本较高。

「保护区设置，合理控制门店布局」

现在，朴大叔拌饭巧妙地借助地图慧的缓冲区功能，实现了门店布局的智能化管理。通过简单的数据上传，系统自动为每一家已开门店生成了 2 公里范围的保护区，有效避免了新店在同一区域内的过度集中。

这一策略不仅确保了门店之间的合理间距，减少了内部竞争，还提升了顾客体验和市场占有率。朴大叔拌饭的这一创新举措，不仅展现了其前瞻性的商业思维，也为餐饮行业树立了利用科技优化门店布局的典范。



已开门店保护示意

「POI 数据，快速缩短选址周期」

地图慧还提供城市 POI 数据，包括有效商圈、住宅、写字楼、医院、车站等分布数据，在地图上标注这些潜在客户后，与现有客户的门店保护区叠加进行分析，即可快速判断所选位置是否适合开设新的店铺。借助 POI 数据服务，朴大叔拌饭今年预计将新增 100+ 门店，业务拓展跑出加速度。



POI 数据展示示意

地址：北京市朝阳区酒仙桥北路甲 10 号院电子城 IT 产业园 107 楼

餐饮行业确实是一个进入门槛相对较低、竞争异常激烈且淘汰率较高的传统行业。由于行业的特殊性，餐饮店面临着多方面的成本压力，其中食材、人力和租金是主要的成本来源。

正因此，越来越多的餐饮企业正在尝试：**使用先进工具，让企业数字化转型，实现降本增效。**

地图慧从企业需求出发，通过连锁餐饮企业痛点入手，联结数据、业务人员与管理者为一体，帮助企业实现数字化转型，提高企业运营效率，构建起后疫情时代餐饮企业竞争力的核心壁垒。

*文中演示数据皆为模拟数据



客户企业简介

“鱼你在一起”是一家以经营酸菜鱼米饭为主的快餐连锁品牌，与地图慧合作 5 年有余，目前已辐射全国 356 座城市，1500 余家门店，是中国酸菜鱼快餐领域实力强劲的头牌品牌。鱼你在一起通过与地图慧的合作，实现了现有门店整合管理以及新加盟店选址规划的有效运作，高效智能化完成门店管理。

客户痛点与诉求

如何高效的管理门店以及如何进行新店选址。

地图慧解决方案

数据一张图展示 — 门店管理更高效

连锁餐饮企业尤其像鱼你在一起的加盟店形式，由于分布的地区较多，造成连锁总部给门店组织培训、以及门店巡视的成本较高，所以这个时候，门店管理尤其是位置分布就尤为重要。

通过地图慧，现在可以一键批量上传门店数据，精准标记门店，快速在地图上定位及可视化展示门店分布。通过地图形式展示，营销的空白区域一目了然，对于门店的管理可以提效 3 倍。

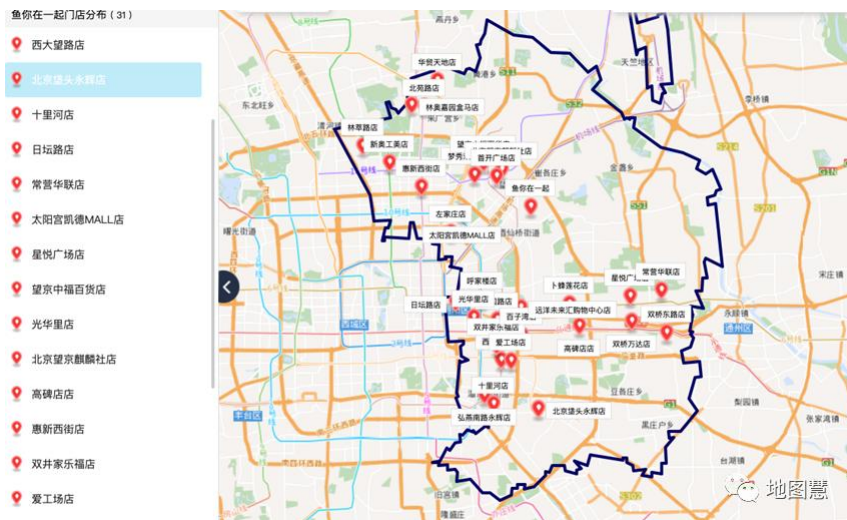


图 1：北京市朝阳区已开门店分布示意图

区域数据统计 — 门店分布更详细

地图慧支持一键导入四级行政区划数据，将行政区划作为业务片区，再结合地图慧点面数据统计，可以快速统计每个业务片区内门店总量，及店铺营销总额或订单总量等，快速掌握整个城市区域经营情况。

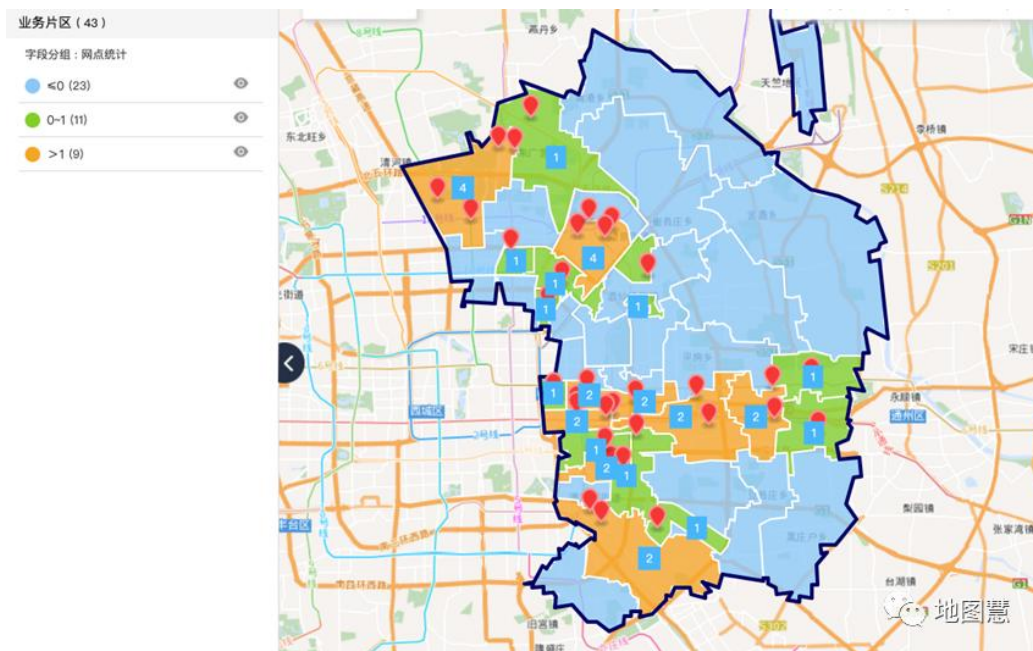


图 2：北京市朝阳区各个业务片区内门店数量统计图

潜客分析、竞品标记 — 抓住流量福利

通过地图慧，鱼你在一起可以精准快速找到店铺周边 1KM 的覆盖区域，进而分析和汇总区域内的各类数据，查看周边的竞品分布、潜客分布：例如写字楼、小区、医院等，为新加盟店的选择提供有效数据支持。

地址：北京市朝阳区酒仙桥北路甲 10 号院电子城 IT 产业园 107 楼

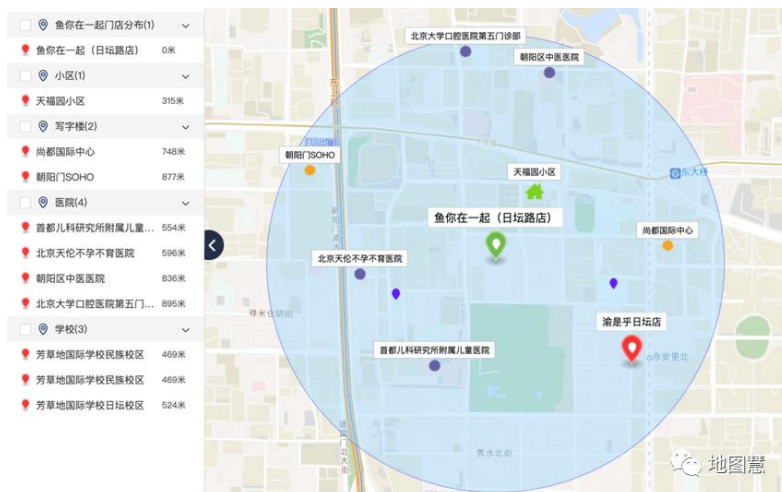


图 3: 门店周边 1KM 内竞争对手、潜在客户分布示意图

门店保护区 — 保护加盟者利益

鱼你在一起使用地图慧平台上传数据后,通过缓冲区功能可以自动生成门店保护区,保护区内不允许开新店;这也是为什么鱼你在一起能够在短时间内超过竞品,既保护了总部开店数量,又保护了加盟店铺的收入,快速完成 1500 家门店开拓的有效保证。



图 4: 门店保护区示意图

沿路测距 — 门店选址有规划

在热门商圈或店铺密集区域，则需要更强大的基础数据，来辅助新店铺的选址。

在门店保护区基础上，鱼你在一起在结合已有门店和待开门店的沿路距离来判断是否允许开新店。通过地图慧沿路测距功能，快速测量店铺间精准距离，帮助鱼你在一起完成新开店铺的有效选址。做到了既要店铺密集化，又要店铺盈利化的双赢目标！



图 5：鱼你在一起（朝来科技园店）与目标开店地点的沿路测距示意图

做零售难，做餐饮连锁更是难上加难，但是通过地图慧的产品，帮助鱼你在一起成功实现 1500 余家门店的管理，以及新开店铺的辅助选址。连锁餐饮在 2023 年能否抄底，依靠的是精准的数据与工具辅导，依托地图慧平台专业的数据处理能力，相信可以帮助更多的连锁餐饮品牌完成扩店目标。

*文中演示数据皆为模拟数据



客户企业简介

如意食品集团成立于 2006 年，旗下拥有如意馄饨、如意菜饭两大品牌，如意馄饨现拥有连锁门店 2000 余家。在经过多年的探索发展，如意馄饨成功进入“2022 中国饺子馄饨十大品牌”榜单。

客户痛点与诉求

连锁餐饮业具有非常大的发展潜力，如何快速复制美国及日本的成功模式？我们可以参考国内餐饮企业如意馄饨的成功运营经验。本期我们专访如意馄饨的运营负责人。通过 3 个核心点来拆解如意馄饨做大做强的背后故事。

如意馄饨运营负责人专访

数字化运营助力门店管理

地图慧：对于如意馄饨来说，一个如此大的连锁品牌是如何做好 2000+门店的管理工作？

如意馄饨运营负责人：目前如意馄饨全部为数字化运营。在管理这块我们会分很多部分：比如门店的信息、门店的营收数据等，我们从门店整体的经营情况进行分析；同时我们有一个专门的团队在进行门店管理，每个区域有 5-10 人的专业管理团队，每人负责 10-20 家门店；每个管理者负责的业务片区的经营策略都会不同。最终我们的运营核心就是要满足所有门店的需求，我们给所有门店提供强有力的支持。

地址：北京市朝阳区酒仙桥北路甲 10 号院电子城 IT 产业园 107 楼

面对巨变的环境和跨界者的挑战，后期的连锁餐饮业竞争将会更加激烈。我们这次和地图慧的合作，就很好的提升了我们在门店管理这一块的效率。例如在门店可视化展示上，我们现在可以快速的在地图上定位及统计门店分布等数据。门店统计与管理的方式也多样化了，门店的状态也能直接展示，方便我们针对营销空白区域进行下一步规划。

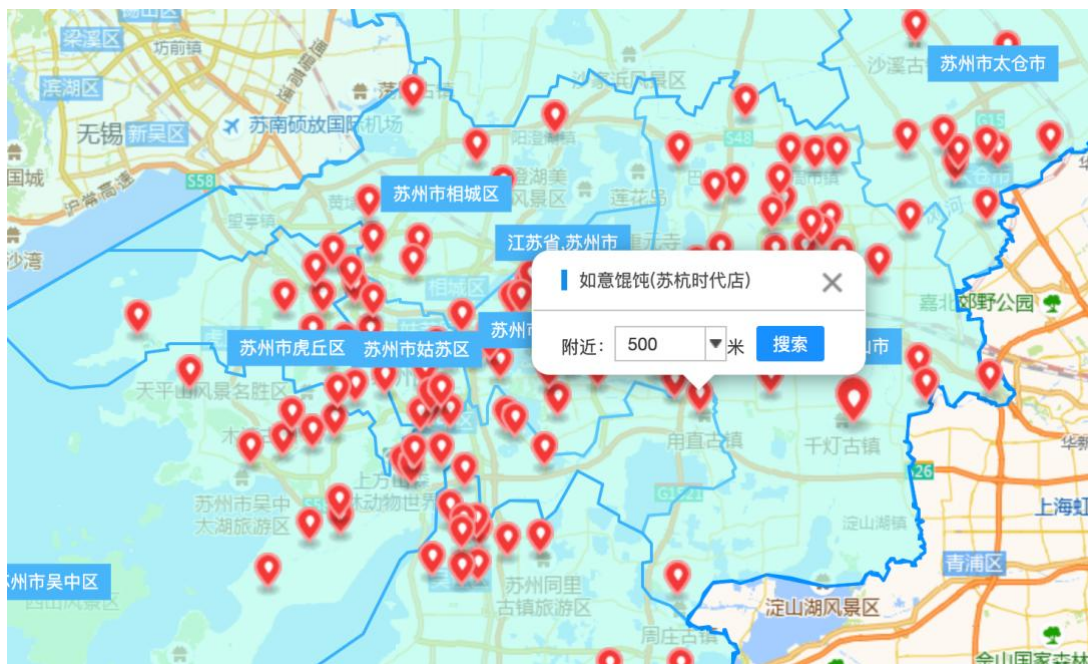


图 1 如意馄饨苏州市已开业门店分布图

全链路分析保障扩店质量

地图慧：通过和地图慧的合作，能给如意馄饨的业务上带来哪些新的增长点？

如意馄饨运营负责人：我们通过数据分析完成选址的优胜劣汰。我们使用地图慧的平台，主要因为未来竞争是数字化的竞争，凭借着地图慧的门店标记、开店选址、数据分析等功能可以让我们更好的去扩店，以及开展一些底层的业务。

通过地图慧平台，我们开店选址的策略是这样的：

首先我们会有专门的人员去备选门店采集商圈信息、人流、交通、小区以及是否有空铺位等信息，并在地图慧平台上标记出来：



图2 商圈内信息采集示意图

其次，我们会针对采集到的信息进行综合分析以及评估，达到我们开店指标的备选店铺就晋升成为我们的待开业店铺。

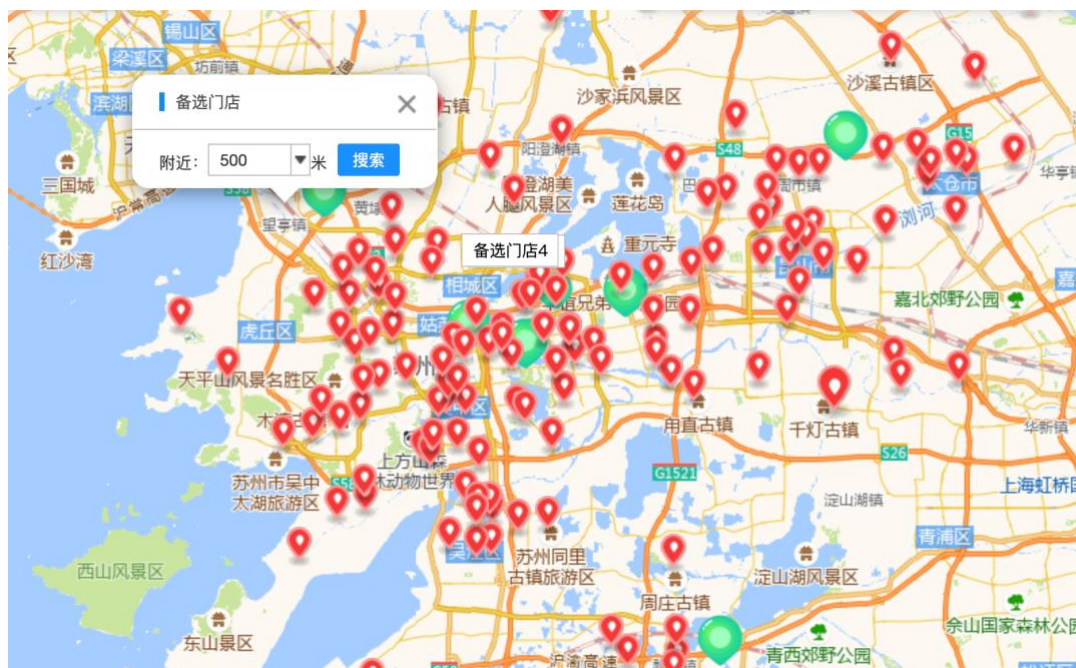


图3 如意馄饨苏州市备选门店（绿色）分布示意图

最后我们凭借地图慧的缓冲区功能，最大化的保护了已开门店和备选门店间的利益，在平台上传数据后，会自动生成门店保护区，保护区内我们是禁止开新店的。

地址：北京市朝阳区酒仙桥北路甲10号院电子城IT产业园107楼



图 4 门店 1 公里保护区示意图

俗话说天时不如地利,这就充分强调了位置的重要性。通过数据分析等一系列综合评估,我们需要确保选中的门店是最优质的门店,这样才能保证企业自身以及加盟者的可持续发展。

产品迭代完成口碑积累

地图慧：如意馄饨作为一家 17 年的餐饮企业，它在市场中的核心竞争力是什么？

如意馄饨运营负责人：如意馄饨有 4 大核心竞争优势

- 1、**品类接受度高：**如意馄饨主营馄饨、面条、小吃饮品等多种品类，可满足绝大多数地区的饮食习惯，定价合理，市场普遍接受度也都是比较高的。
- 2、**品类毛利高：**如意馄饨产品毛利较高，且高出其他加盟店铺平均盈利水平。
- 3、**产品优势强：**如意馄饨在苏州总部建有 30000 平方的现代化生产基地，产品供应及时，产品的质量有保证。
- 4、**总部全面扶持：**如意馄饨有全方位的政策支持及辅导，从门店选址、活动策划、店铺运营到人员培训管理等，真正做到全程总部扶持，小白也能安心开店。

如意馄饨总结出一套成熟的单店模型，从产品口味，菜单结构，盈利模型，门店选址上有着非常成熟的经验，通过和地图慧平台的合作，可以更好的帮助我们进行门店管理、店铺选址等业务推进，并运用数据分析，寻找到更优质的店铺，完成今年 800 家店铺开设的目标。

如意馄饨运营负责人这样评价地图慧：“和地图慧的合作很满意，从售后服务上，到地图慧的解决方案上，我们提的要求都能很快的满足。”

连锁餐饮的未来道路

中国餐饮的市场空间以及潜力非常巨大，餐饮行业已进入大连锁新阶段，未来三到五年或迎上市潮。

但是目前连锁餐饮业所面临的挑战也是难以估量的：在疫情放开的今天，对于连锁企业在运营中遇到的门店管理、新店选址等问题也是非常大的挑战。地图慧平台深耕餐饮行业十余年，拥有完整的门店管理、店铺选址、路线规划等解决方案，通过与如意馄饨的深度合作，相信双方都会在今年拿到完美的成绩！

*注：文中展示数据皆为模拟数据



客户企业简介

锅圈食汇以火锅、烧烤食材为主，涵盖休闲零食、生鲜、净菜、饮食、小吃等商品的便利店连锁系统；以互联网+食材的 B2B、B2C 运行模式，线下门店与线上商城并行。锅圈食汇为广大中小型餐饮企业提供 B 端食材供应，又服务了“宅、急、忙、懒、老”消费者。

客户痛点与诉求

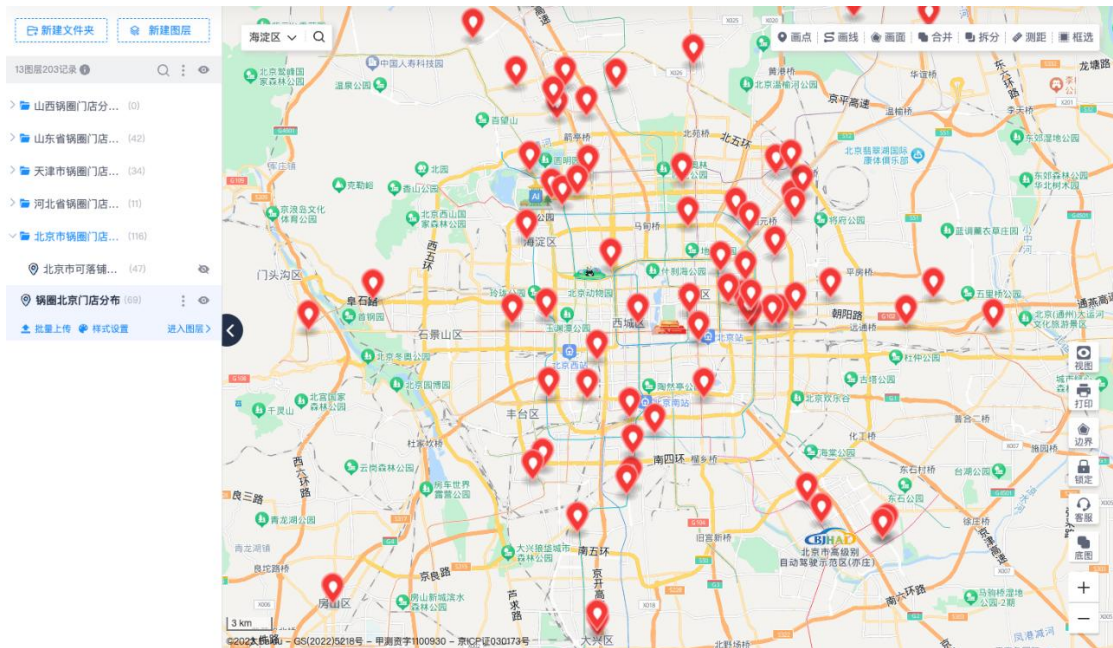
作为“在家吃饭”的预制菜代表企业，锅圈食汇踩在风口之上“平地起高楼”，2020—2022 年间，锅圈营收分别达 29.6 亿元、39.6 亿元、71.7 亿元，毛利润分别实现 3.3 亿元、3.6 亿元、12.5 亿元。锅圈食品 IPO 的背后，也存在着不可忽视的问题：加盟店占比达 99%，关店率逐年攀升。如何高效管理零售门店网络以及新店铺如何精准选址是急需解决的发展难题。

公司急需一款高效智能的门店管理工具来提升运营效率，且需要一款产品能够辅助新店选址。

地图慧解决方案

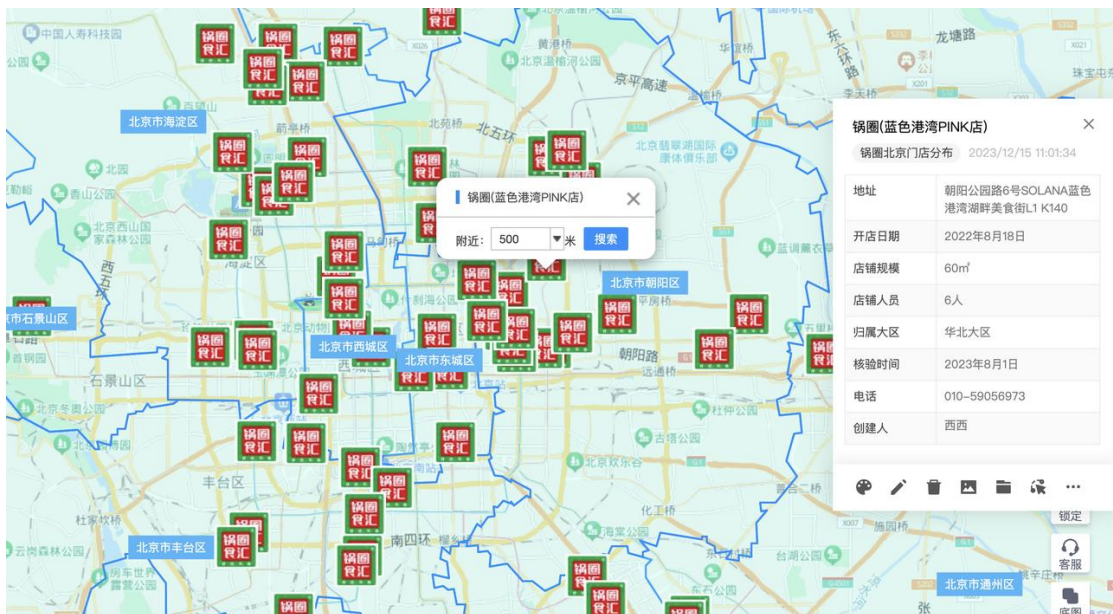
门店分布上图管理

生意好坏也看店面位置，锅圈食汇门店数量迅速扩张，且多选择下沉到县乡级市场，门店管理面临巨大挑战：表格管理不直观、分析查看汇总难。对于总部来说门店的统一管理必须要提高效率。现在锅圈可以在地图慧智能地图平台中，将门店分布按照城市归类，一键批量导入门店网点信息，快速直观的在地图中查看门店分布情况，方便后期业务规划和布局。



图：按照省市划分门店分布示意图

同时支持更多的数据样式设置，比如地图图标设置为品牌的 LOGO；自定义数据字段信息；调整标签显示样式等等，来完成对门店数据的多样化多元化展示。



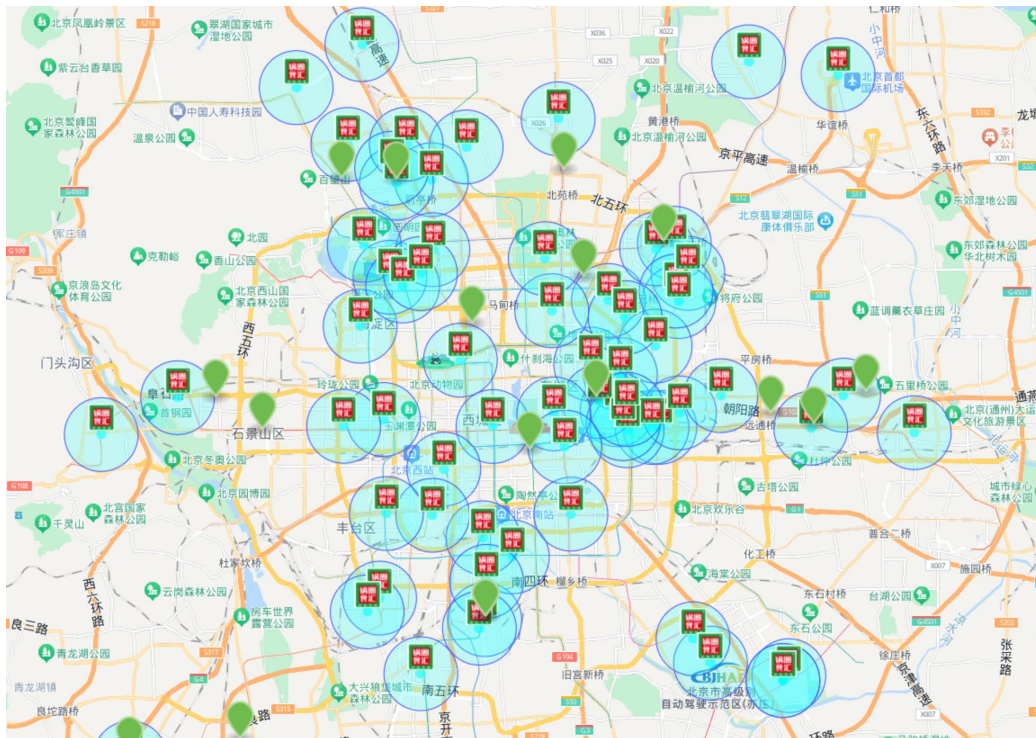
图：自定义图标示意图

保护区辅助新店选址

在地图慧平台可自动将已开业的门店进行保护，即加盟商保护区，例如保护区 2 公里覆盖的范围内和保护区交叉的范围内都不可作为新店的选址地。保护区以外的区域可

以作为新店选址，同时要符合几个条件：例如周边需要有小区，小区的入住率需要在 80%，且小区的户数要达到 3000 户，以及小区的房价、租金等多维度数据条件。

借助保护区功能，锅圈即可分析出优质的可选区域，通过这样的可复制模式，可以将利润最大化留给门店。



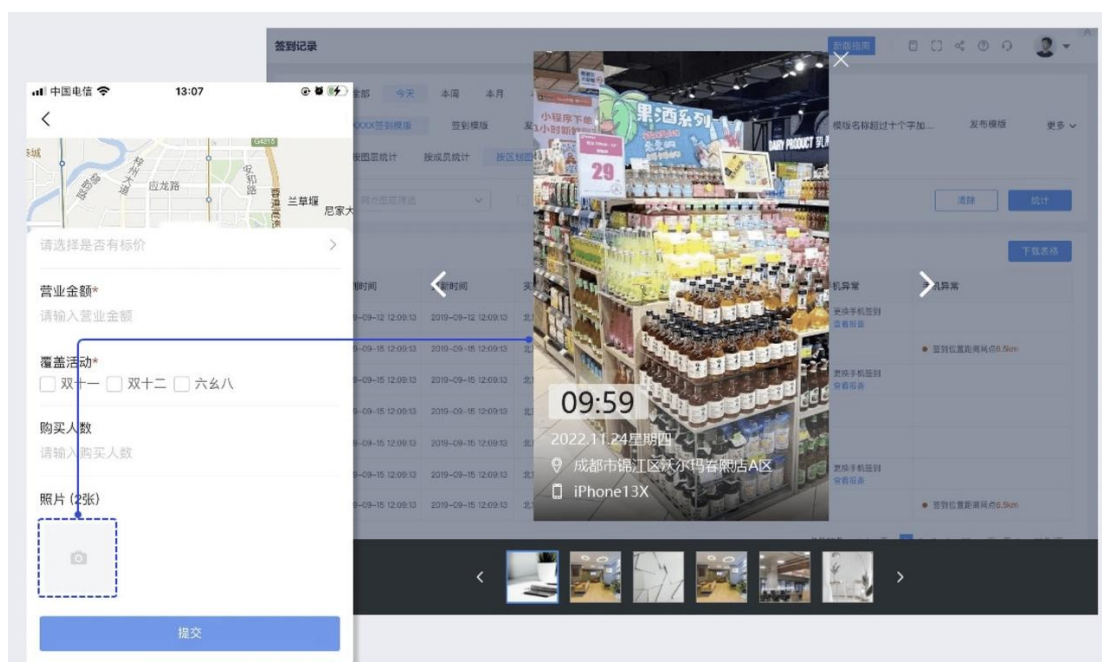
图：加盟店保护区示意图

信息采集助力新店落铺

因地制宜是贯穿锅圈拓店和管理的全过程。锅圈店型大多采用“标准店”；选址决策需参考位置、客流量、租金、周边居民区消费特征等多种因素；但相较于选址标准来说，门店复核则是耗费人财物的重要环节。

地图慧拥有 APP 端移动办公功能，外业人员可以使用 APP 完成可落铺门店位置信息采集、已开业门店复核等工作，线上拍照记录后台实时同步，告别手动记录且无需统一汇总，有效提升外业人员采集工作效率。

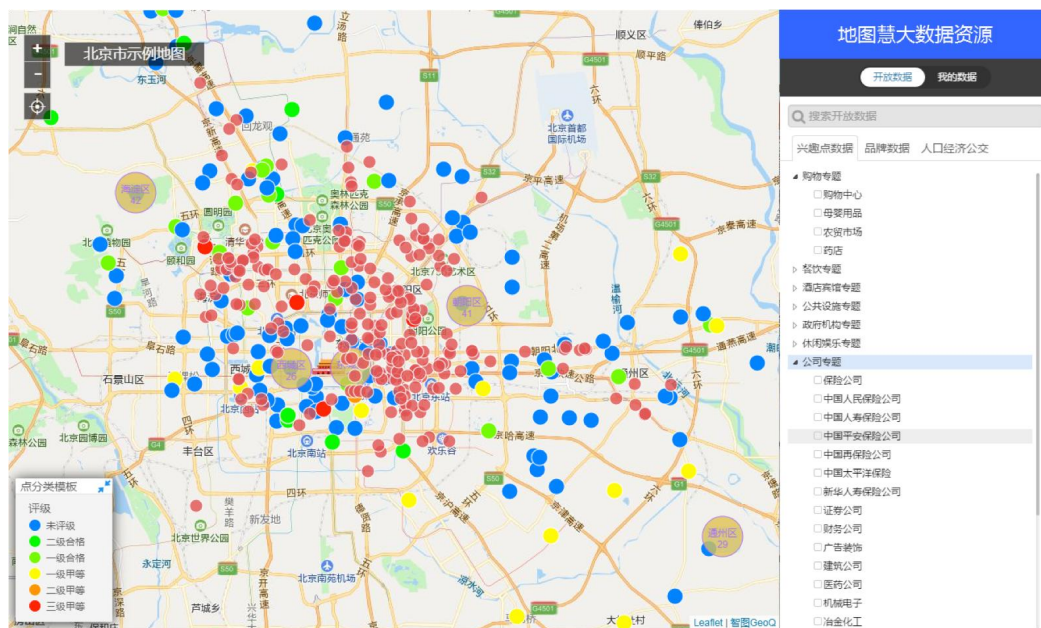
以前的门店管理方式	解决方案	效果提升
已开业门店复核：表格/手机记录门店信息，总部再统一汇总，位置信息准确性低、容易重复记录、不实时同步、效率低下。	APP辅助复核	现场采点，记录门店信息；并完成实时录入不易遗漏，效率明显提升。
可落铺门店信息采集：周边及门店情况需要手动文字记录，无法实时查看具体情况，位置分布不直观	实时采点拍照上传	支持上传照片，信息采集模板统一方便整理审核；周边地理环境一目了然



图：APP 拍照上传示意图

当备选门店信息数据采集并上传到地图慧平台后，锅圈形成了完整的门店管理体系，即业务布局一张图展示，通过可视化的展示方式，可以让加盟商更加方便的看到公司的发展规模。

此外，地图慧还提供详细的周边数据分析，包括小区人口、竞争对手分布、商圈等，为锅圈新店选址提供有力的数据辅助。



图：POI 数据服务展示

地图慧作为智能地图服务提供商，将致力于持续改进技术和服务，为餐饮企业提供更多智能化的解决方案。我们将与餐饮企业进行紧密合作，根据企业的需求和反馈，不断优化产品和服务，为企业的运营和发展提供全方位的支持。

注：文中展示数据皆为模拟数据



客户企业简介

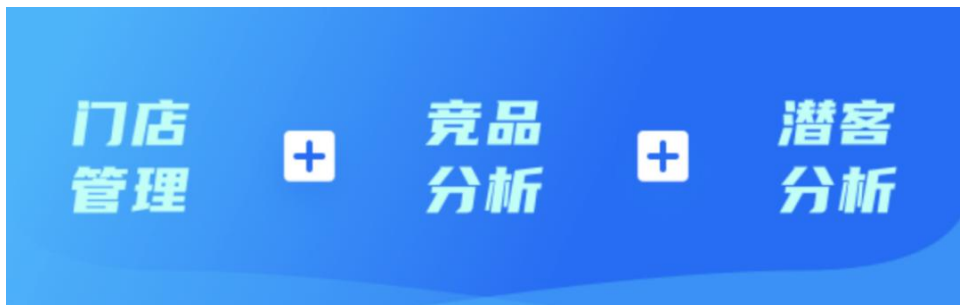
袁亮宏集团发源自广州，历经多年对市场探索和品牌沉淀，集团以“袁记云饺”品牌为核心，多个子品牌面向市场多元发展，截止至 2021 年，袁记已发展至全国门店 2000 余家。门店遍布全国 134 个大中城市。

客户痛点与诉求

- 门店涉及地点较多时，如何快速记录和展示？
- 新门店选址如何设置保护区？
- 周边消费人群是否符合预期数量？
- 竞争对手分布情况如何？
- 如何控制门店运维成本？

地图慧解决方案

地图慧利用大数据+平台优势，给出了完美的解决方案：



连锁门店一张图管理

地图慧门店标注功能，支持门店批量导入，店铺分布情况直观展示；同时可标注门店各类信息，可导出整理。

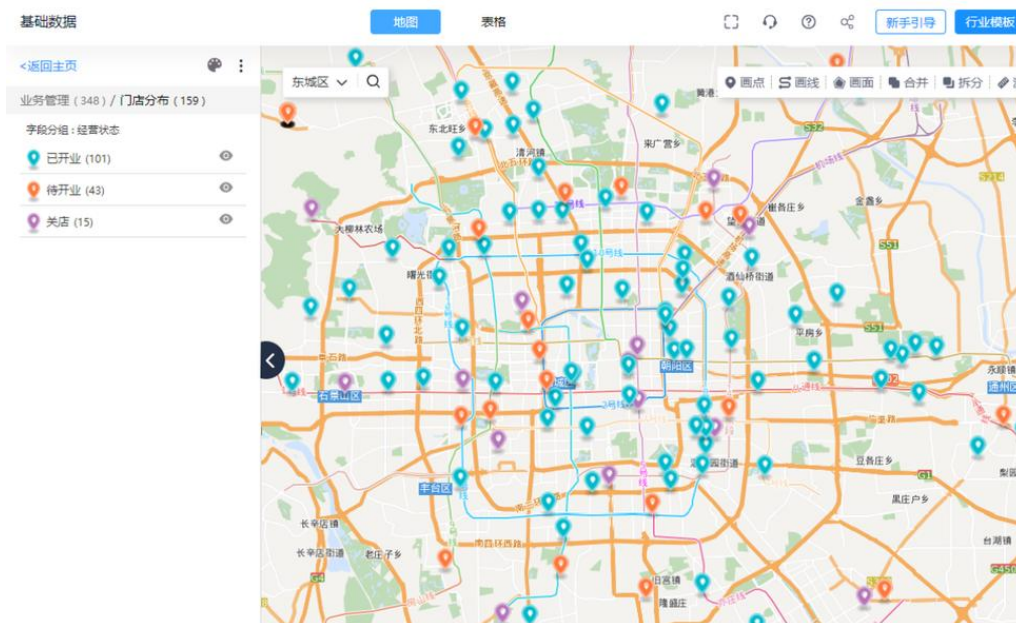


图 1：城市门店分布情况

地图慧还支持通过更多的数据样式设置，比如地图图标设置为品牌的 LOGO；自定义数据字段信息；调整标签显示样式等等，来完成对点数据的多样化多元化展示。

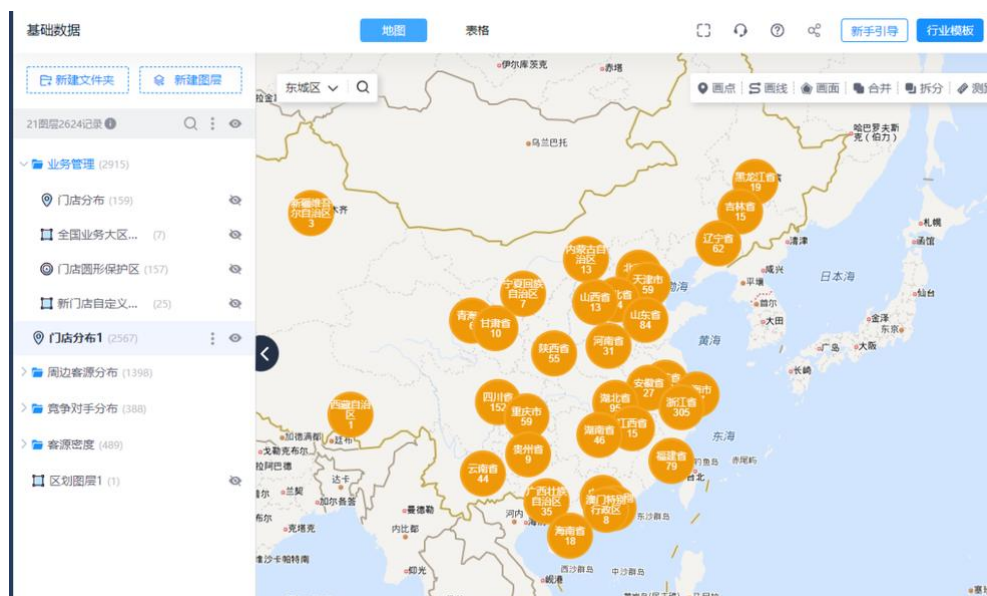


图 2：全国门店分布情况

通过多级图层支持门店分类管理，现在袁亮宏通过地图慧创建了自己的门店电子地图。
2500 家门店通过一张图完成可视化管理~

APP 辅助门店复核，采集待开店位置

对于大型餐饮连锁企业，门店复核及采点是耗费人财物的重要环节，地图慧拥有 app 端移动办公功能，袁亮宏外业人员通过地图慧 APP 完成已有门店复核、待开店位置信息采集，实现线上实时记录与同步，企业效率提升 3 倍。

当前门店管理方式	解决方案	效果提升
用线下表格记录门店信息，总部再统一汇总，位置信息准确性低、容易重复记录、不实时同步、效率低下。	APP 辅助复核	现场采点，记录门店信息；并完成实时录入不易遗漏，效率明显提升。
待开店具体位置没有直观的感受，周边情况不明确	实时采点拍照上传	支持上传门店照片，信息采集模板统一方便整理审核；周边地理环境一目了然

数据分析+保护区，轻松完成选址规划

地图慧不仅可以帮助企业直观展现业务数据，更是数据分析的好帮手。通过上传数据，自动生成门店保护区，保护区内不允许开新店；通过保护区的设定，可以有效确保已开店铺的经营情况，预估 2023 年大部分餐饮企业的目标会将开店数量目标调整为单店转化提升上来。



地址：北京市朝阳区酒仙桥北路甲 13 号院电子城 IT 产业园 107 楼

图 3：门店保护区示意图

地图慧支持竞品门店一键标记，掌握周边竞争对手的分布情况，辅助客户判断是否有开店需求。

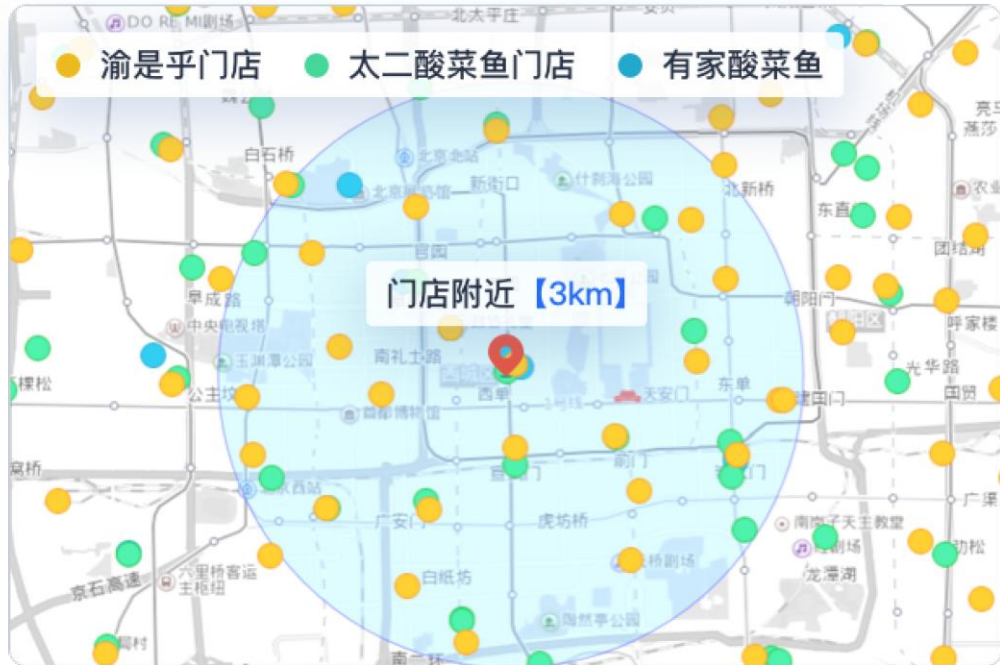


图 4：门店周边 3KM 内竞争对手分布示意图

地图慧同时支持社区 POI 数据，这一功能有效帮助袁亮宏洞悉周边潜客分布，为新门店的选址提供有力辅导。

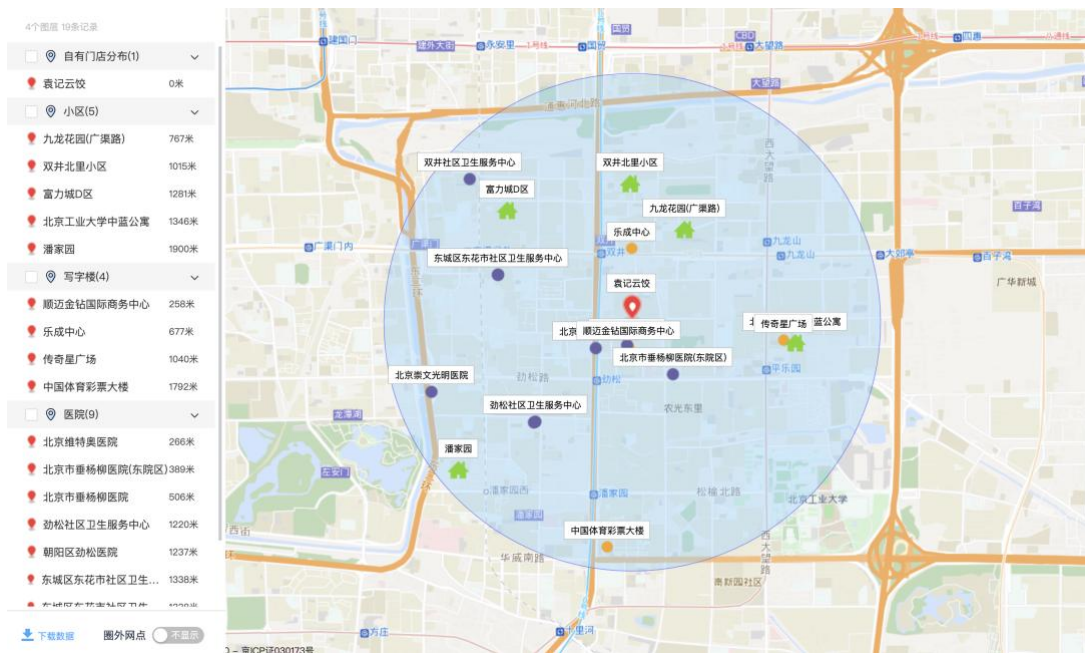


图 5：周边潜客分布情况

地址：北京市朝阳区酒仙桥北路甲 13 号院电子城 IT 产业园 107 楼

地图慧通过 3 方面辅助，帮助袁亮宏轻松管理 2500 家门店，扩店和顾客引流效率翻 3 倍，近 600 个保护区选址效率大幅提升。

选址就是选流量，好的选址可以节省 50% 以上的宣传费用，在餐饮的后疫情时代，所有企业都要牢牢记住这 3 个核心关键点，在 2024 中突破重围！

注：文中展示数据皆为模拟数据。



客户企业简介

芙蓉树下（芙蓉冒菜）主要从事冒菜的经营。该品牌以成都市井的冒菜为发源，逐渐获得了广大消费者的认可和喜爱，成为了人气火爆的全国总店，并以此为基础进行全国连锁加盟的拓展，现有连锁加盟店 1400 余家。

客户痛点与诉求

芙蓉树下需要数字化转型，从门店的统一管理到门店的保护区建立以及新店的选址方向，完成全方面的转型。

地图慧解决方案

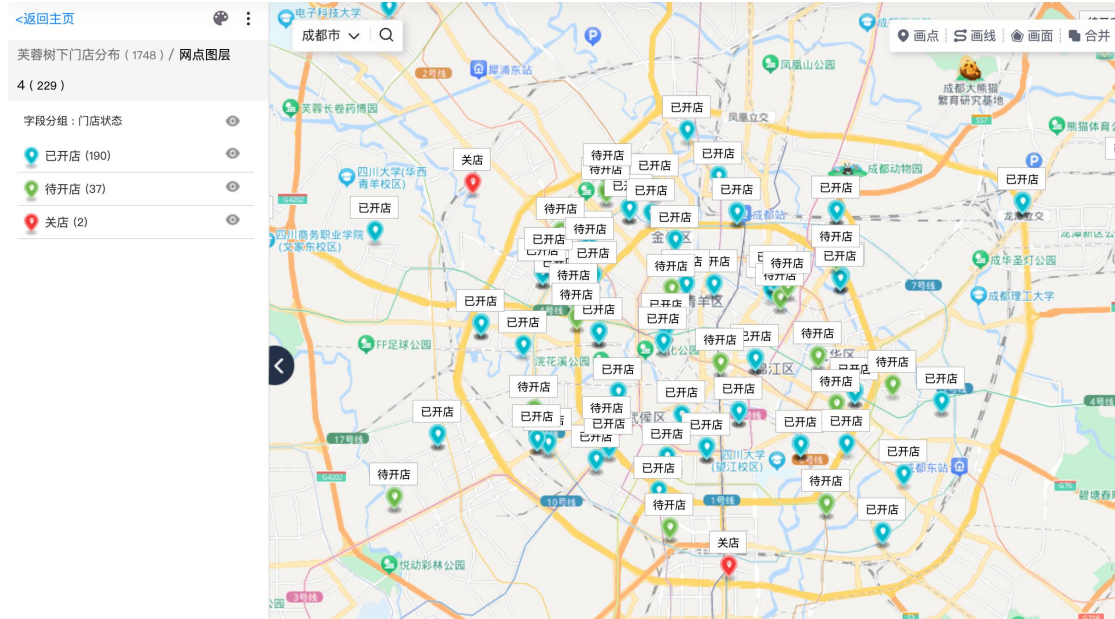
1400+店铺，门店管理可视化

连锁餐饮门店的管理背后是一套综合性和系统性的管理体系，它涵盖了多个关键方面，确保门店的高效运营和顾客满意度的提升，每新开一家门店，就会涉及多项任务，几十个协作同事，一起来配合加盟商完成。

以前用表格来管理门店地址、营业信息、销售信息、人员信息等，当数量越来越大时，无法直观的展示和管理各个门店的数据，现在使用地图慧的可视化能力，为团队搭建了门店管理平台，即可实现全流程可视化。

通过地图慧平台，现在芙蓉树下可以直接将表格数据转化为地图，可视化展示及管理企业业务数据：例如城市门店、全国门店的可视化展示及统计，门店管理更高效；对于业务数

据较多的，可以使用热力图，聚合图等形式来展示；还支持与系统对接，打通 CRM 系统，可以通过接口对接的方式实时同步门店数据。



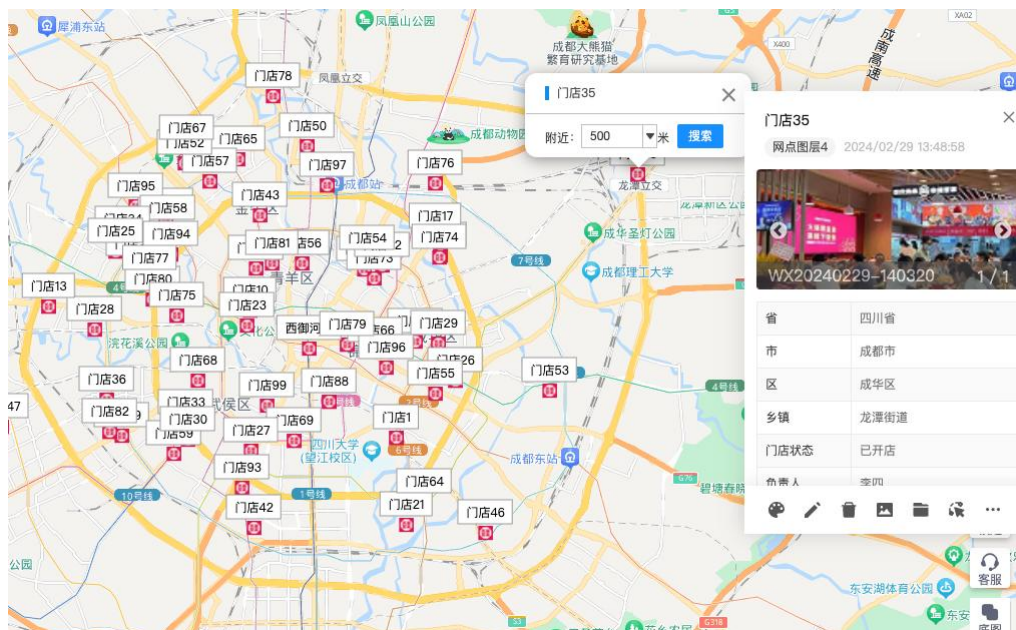
成都市芙蓉树下门店分布分类统计示意图



芙蓉树下全国门店分布聚合示意图

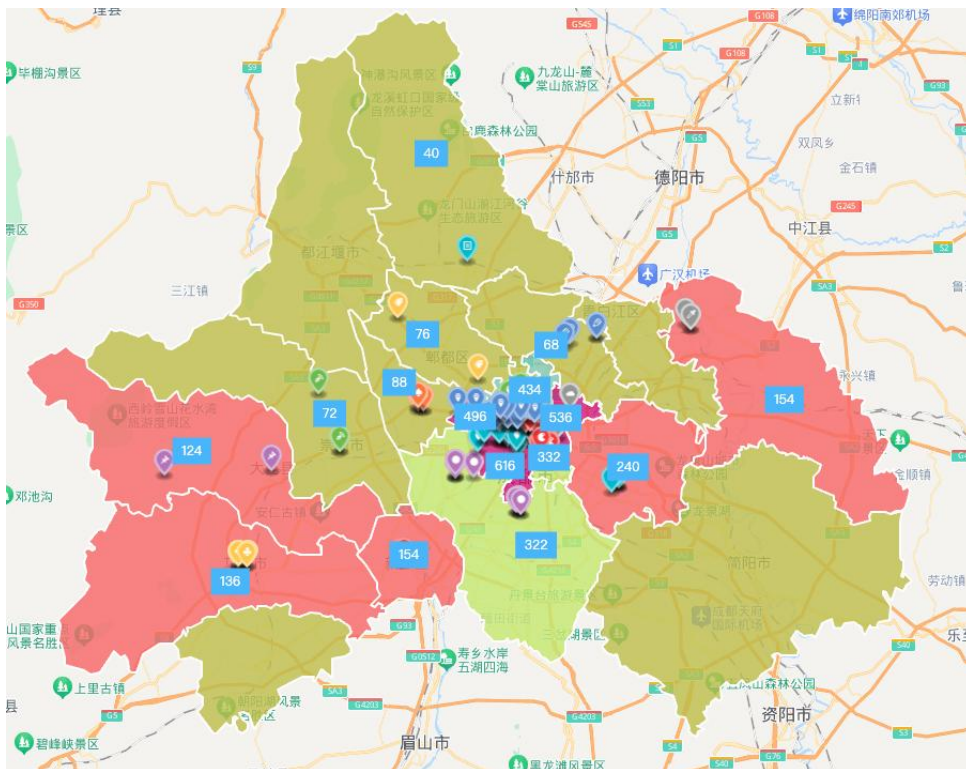
可视化展示不仅仅是用于门店分布，同时可以自定义字段信息，上传门店照片，同步门店营业额等数据，来完成对业务数据的多样化多元化展示。

地址：北京市朝阳区酒仙桥北路甲 136 号院电子城 IT 产业园 107 楼



自定义图标及自定义门店字段信息

地图慧平台支持将行政区划作为业务片区，也支持自由划区，再结合地图慧点面数据统计，可以快速统计每个业务片区内门店总量，及店铺营销总额或订单总量等，快速掌握整个城市区域经营情况。企业可以根据行政区划等查看及管理门店，生意布局全掌握。



行政区域内店铺营业额（单位：万元）统计示意图

现在，芙蓉树下的业务部门都在深度使用地图慧的数据可视化功能，实现门店管理全流程数字化。

加盟商是可持续发展核心

连锁餐饮加盟门店最怕的就是没有规划的过度开店，导致品牌形象的稀释、运营效率的下降以及资源配置的不合理。当品牌为了迅速扩张而盲目开设大量门店时，可能会加剧品牌之间的竞争，导致价格战、促销战等不利于品牌长期发展的行为，这时候就需要进行门店保护。

地图慧的绘制缓冲区功能，为芙蓉树下带来了全新的门店管理新体验。企业可以迅速生成门店的保护区，确保在保护区内不会开设新的门店，从而避免了恶性竞争和资源的浪费。这不仅保护了现有门店的利益，更为品牌的长期稳定发展奠定了坚实的基础。



门店 2 公里保护区示意图

芙蓉树下现在可以根据目标开店位置与已有门店是否有冲突来判断能否开新店。配合地图慧沿路测距功能，可以快速精准测量店铺间的距离，方便企业辅助决策店铺选址；



沿路测距功能示意图

对于芙蓉树下而言，地图慧企业地图服务的引入不仅是技术的升级，更是战略布局的深化。它使得企业在扩张过程中更加审慎和精准，确保每一步都走在正确的道路上。未来，芙蓉树下将继续携手地图慧，不断优化和完善门店管理体系，为消费者带来更加优质的服务和体验。

地图慧凭借在餐饮行业多年的深耕，为众多餐饮企业提供了一站式的地图解决方案，有效推动了企业业务的智能化管理。目前，地图慧已成功与袁记水饺、绝味鸭脖、比格披萨、鱼你在一起、如意馄饨、吉祥馄饨、柚见鲜茶、曼玲粥、港岛记、魔都三兄弟酸辣粉等近200家知名餐饮品牌建立了紧密合作关系，通过数字化和可视化的手段，助力这些餐饮企业实现转型升级，提升市场竞争力。

*文章展示数据皆为模拟数据



客户企业简介

曼玲粥店是上海艺荣餐饮管理有限公司旗下的餐饮品牌，自 2012 年创立以来，致力于提供以健康粥品为主的餐饮服务，产品涵盖营养肉粥、甜粥、全素粥、海鲜粥等多种粥类，以及蒸品、点心、佐餐小菜等，拥有超过 1400 家门店，以高品质食材、专业配比和优质服务赢得了广泛好评。

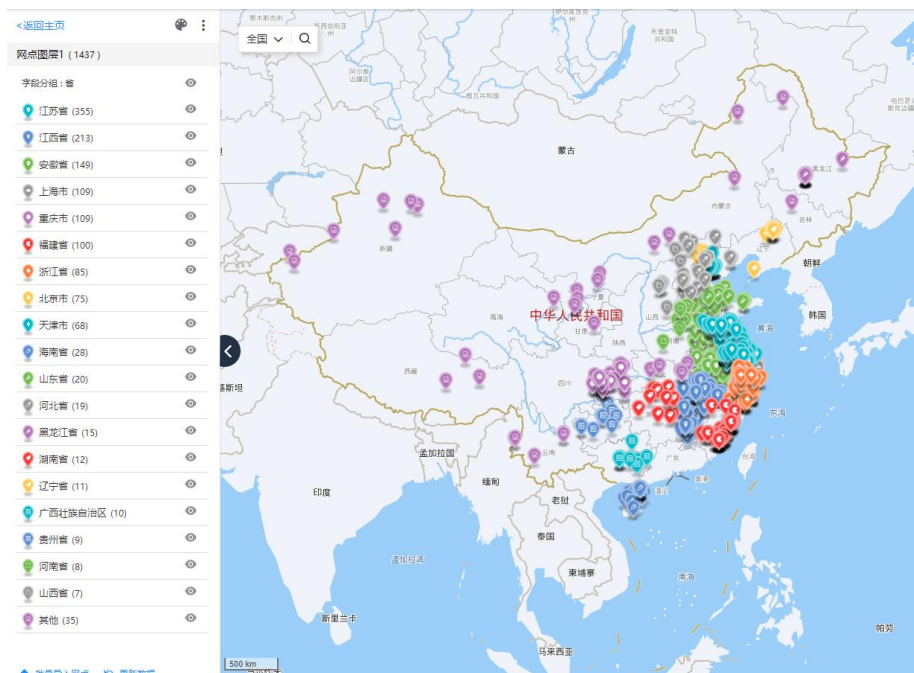
客户痛点与诉求

如何确保全国门店的统一管理？如何保障加盟商在选址上的利益？如何精准评估开店所在商圈的潜在价值？

地图慧解决方案

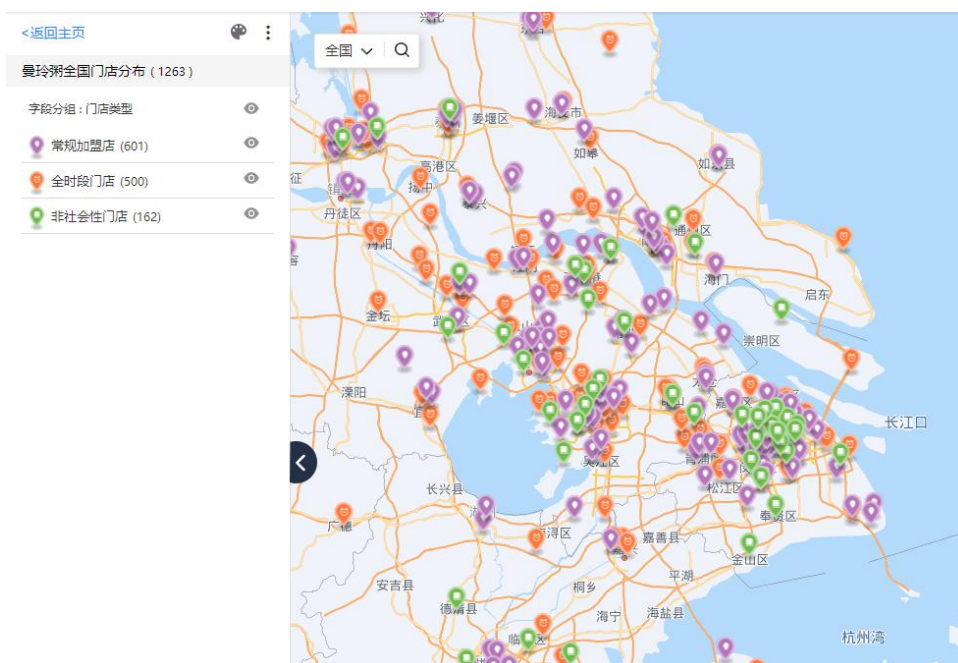
门店可视化，统一高效管理

门店可视化是曼玲粥店实现统一高效管理的关键所在。通过地图慧平台，曼玲粥的管理人员将连锁门店数据批量转化为地图形式，实现一张图可视化查看。一家家门店串联起曼玲粥店在全国范围内的庞大网络，这种可视化的展示方式，不仅让管理层能够迅速掌握各门店的地理位置信息，还能够直观地看到门店之间的相对位置和分布情况，根据门店的分布情况，制定更加合理的运营策略，优化资源配置，提高运营效率。



门店分类展示，实现精准布局

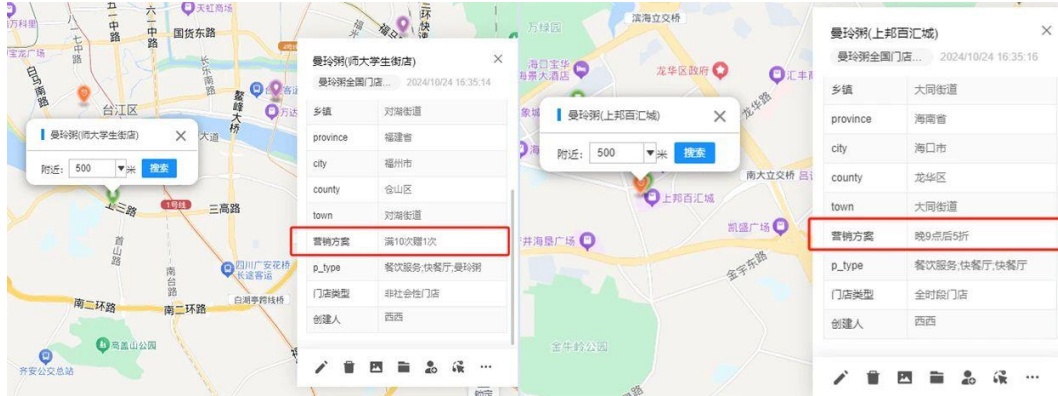
门店分类展示是曼玲粥店实现精准布局和营销策略制定的重要工具。曼玲粥的加盟店数量已突破一千大关，并且近年来成功开启了全时段经营模式，已拥有500家全时段营业门店，满足消费者从早到晚，包括下午茶和夜宵在内的多元化需求，以及遍布各地的校园店，形成了多元化的门店网络。



不同类型的门店所推出的营销方式也不尽相同，通过地图慧，将不同类型门店分图层展示，管理人员根据不同类型店铺，制定更加精准的营销策略。例如，对于全时段门店，可以

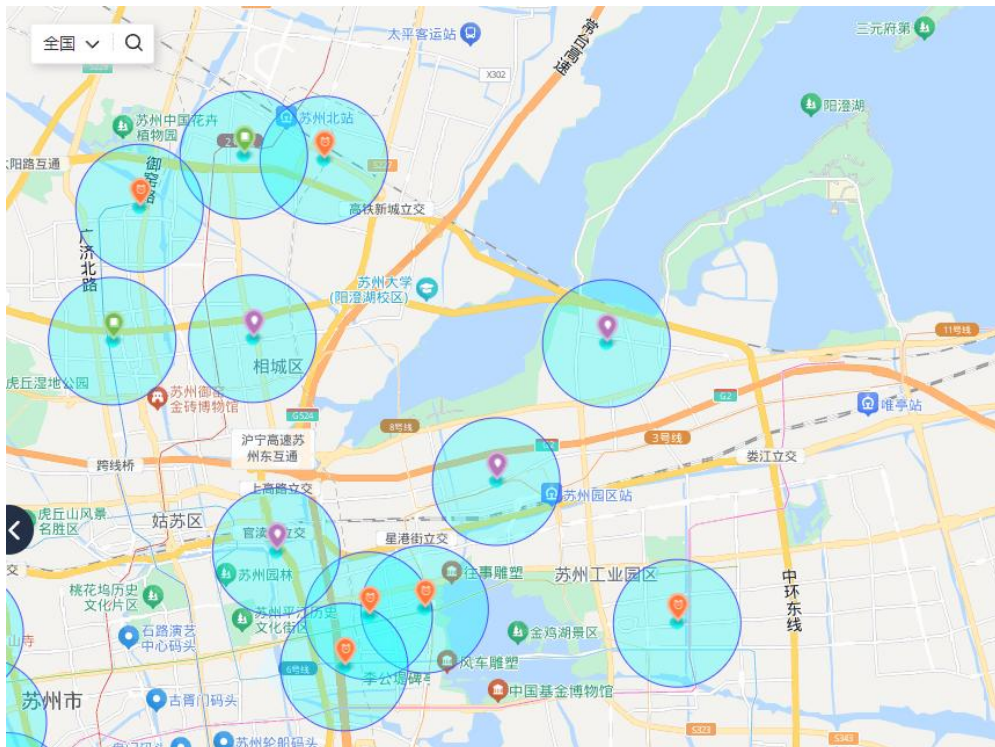
地址：北京市朝阳区酒仙桥北路甲10号院电子城IT产业园107楼

推出更多符合不同时间段消费者需求的粥品和优惠活动；对于校园店，则可以结合学生群体的特点，推出更加符合学生口味的粥品和促销活动。通过这种分类施策的方式，曼玲粥店能够更好地满足消费者的需求，提升品牌影响力和市场竞争力。



门店保护区，合理把控新店选址

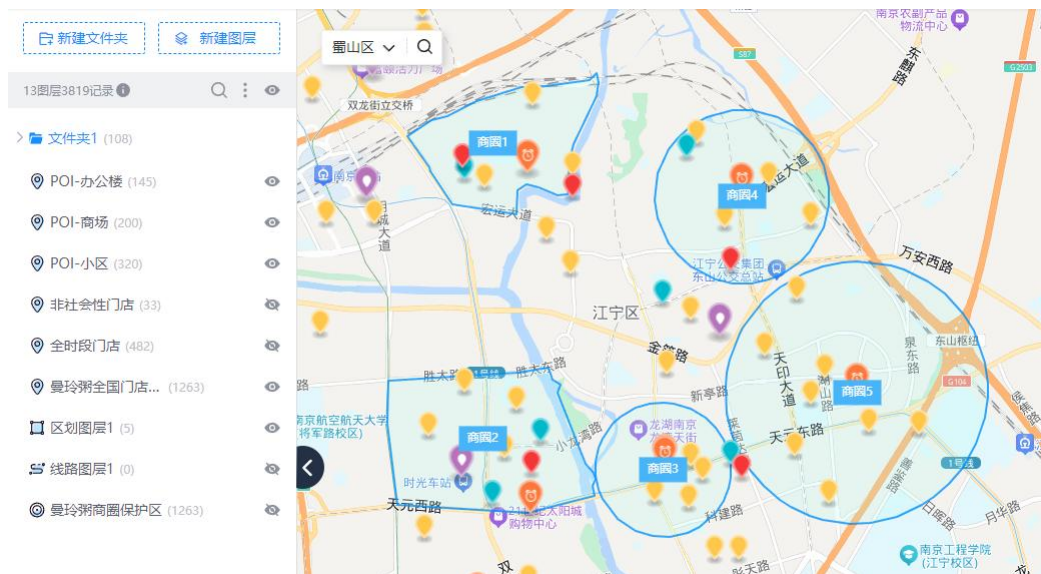
开店旺不旺，选址最重要，门店的布局与选址是关乎生意兴衰的关键因素。通过地图慧平台，曼玲粥给广大加盟商提供商圈保护支持，让加盟商有一定地域范围的独家性，严格把控和区域保护范围，为加盟商构建足够的发展经营范围，切实维护加盟商的利益。同时，也有助于维护曼玲粥的品牌形象和口碑，确保每一位加盟商都能获得稳定而持续的回报。



城市 POI 数据，辅助科学选址

地址：北京市朝阳区酒仙桥北路甲 10 号院电子城 IT 产业园 107 楼

地图慧提供城市 POI 数据，涵盖有效商圈、住宅、写字楼、医院、车站以及直接竞对品牌的分布等多个维度数据，曼玲粥管理人员可以一键将这些数据加载到地图上。通过对比同类型品牌门店的分布，以及不同商圈内的人口密度、消费水平等因素，能够快速筛选出符合要求的备选商圈，再根据商圈的成熟度、竞争态势、顾客群体特征等多个维度进行分析综合评估，快速判断所选位置是否适合开设新的店铺。



曼玲粥店的成功，不仅源于对爱情的执着追求和对餐饮品质的不懈坚持，更得益于其先进的管理理念和智能化的管理工具。通过地图慧平台，曼玲粥店实现了全国门店的精准管理和高效运营，为加盟商提供了更加稳定、可靠的经营环境，进一步提升曼玲粥的品牌影响力和市场竞争力，为企业未来的持续发展奠定坚实基础。

*文章展示数据皆为模拟数据