

# 还在对“众口难调”的问题一筹莫展吗？本山人自有锦囊妙计三策供君参详，哈哈哈

作者: [PeterChu](#)

原文链接: <https://ld246.com/article/1547898015317>

来源网站: [链滴](#)

许可协议: [署名-相同方式共享 4.0 国际 \(CC BY-SA 4.0\)](#)



**题记：**相信大家经常碰见“众口难调”类的问题，不论是真正的餐饮行业，还是产品设计、功能开发还是为人处世中都会碰见，我有做过餐饮行业的经历，一直在思考如何解决这个典型的问题，想过很，最终，我感觉我找到了解决这类问题的正确方式，在此分享给大家我的思路。

## 【锦囊妙计】

### 【锦囊妙计】之下策

- “看人下菜”

之所谓“见人说人话，见鬼说鬼话”，对不同的食客、客户、人采用不同的处理方式。

- 此计从总体长远来看应该会成本最高，收益最小，却总是会被大家因为快速、可见的收益所蒙蔽而用。
- 可取之处：有可取之处，但本山人认为会得不偿失，但是在解决短期、需求快速解决的情景中，可情采用。

### 【锦囊妙计】之中策

- “任尔东西南北风，我自岿然不动。”

- 此计从长期总体来看，成本最小，收益为中下。
- 不管面对何种对象，都采用同一种处理方式、提供同一种产品、选择，则保证成本不会有太大增加同时则会失去整个需求体中的2/3部分吧，且没有自己独特品牌形象，从消费行为学上来说，可能会期处于整个行业中的中下梯队，看似风平浪静，却暗潮涌动，即便不是外界因素造成最终的退场，也因为缺乏目标性、计划性、战略性而自我失去继续下去的耐心和坚持，对于个人需求层次中，所获取成就感的伤害往往会成为最终致命伤，最终泯灭在芸芸众生之中。
- 可取之处：适用于初入某个领域时。

1.诗句出自2首不同的诗，此处仅做会意。

2.发现如果在列表项中插入其他样式文本行，则会打断列表项排序方式。即当在1级和2级列表项中插其他样式行，则会使2级列表第一条变成1级重新开始新列表。

### 【锦囊妙计】之上策

- “树立独特的魅力风格”

- 此种方式从总体长远来看应该会成本最高，风险大，但是收益最当然最高。
- 营销学中讲“品牌意识”。
- 可以首先从创造开发自己独特口味、风格开始，然后，总结归纳领域中现有模式，分析最终受众市

， 细分部分最终受众（有资本有运营能力有资源的大厂可以全面兼顾）， 选择目标受众， 开发超越现模式的产品， 形成自己产品的独特化， 形成辨识度极高的品牌形象， 这样保持下去， 可以认为已经稳胜券， 可以笑傲江湖了。

- 可取之处： 适用于有精力， 有能力， 有资源， 从长远角度出发的开拓者。

=====

诸位看官， 本山人此三策如何， 若有高见， 本山人愿意随时洗耳恭听也， 嚯哈哈哈