



标志性连锁餐厅实现统一高效的技术升级

西蒙携手Graybar，助力数百家快餐门店技术升级

尽管当前经济形势严峻，但根据国际特许经营协会(International Franchise Association)的最新数据，特许经营行业的增长势头依旧不减，在2023年甚至超过了疫情前水平。其中，一家知名特许经营商的表现尤为突出，不仅在多个标志性快餐品牌中持续扩大市场份额，还积极拥抱技术革新，以保持品牌活力。然而，要确保数百家门店的品牌体验一致性并快速部署技术升级并非易事，这需要协作式的战略物流方案，以及西蒙和Graybar这样始终致力于质量、性能和客户服务的合作伙伴，以实现快速、便捷、无缝的部署服务。



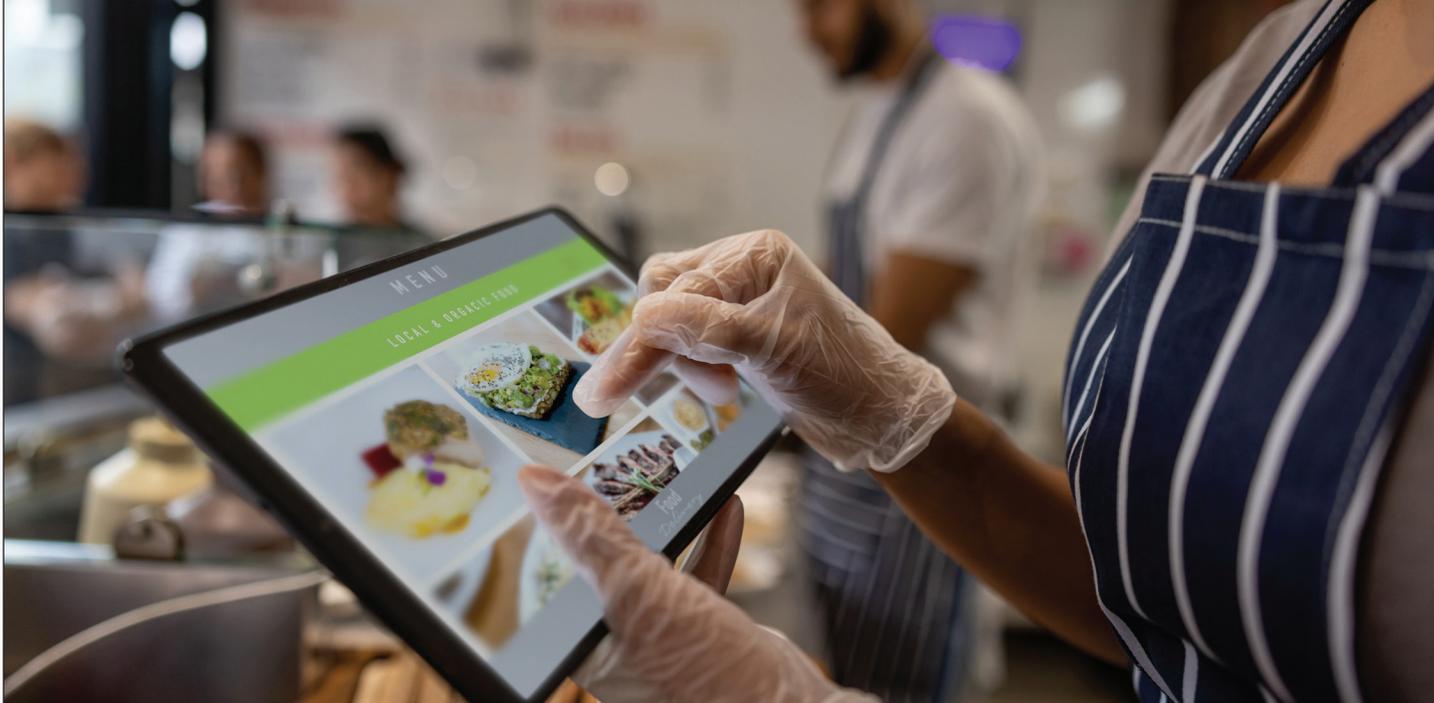
支持快餐行业的技术革新

近年来，特许经营权的转手已成常态，尤其在过去几年里，许多小型特许经营商受疫情和经济衰退的影响而陷入财务困境，这为资金流动性更强的大型特许经营商提供了收购机会，以增加其门店数量和扩大品牌影响力。在最近的几项重大特许经营收购案中，不乏因经营不善而濒临破产或已经破产的品牌。然而，随着这些经营不善的特许经营权转手的同时，往往也伴随着对老旧、被忽视门店进行重新装修和技术升级的需求。

对于标志性快餐连锁品牌而言，确保顾客无论身处何处都能获得一致的品牌体验至关重要。如今，许多品牌通过引入技术来应对劳动力短缺的问题，并满足消费者对Wi-Fi、充电插座，以及通过先进的电子商务平台（如自助点餐机、移动应用程序和会员奖励计划）提供个性化和无接触数字体验的需求。一些知名的连锁品牌利用位置追踪技术向附近的顾客推送电子优惠券，鼓励他们下

单，实现精准营销。还有品牌正在测试人工智能(AI)，用于机器人食品制作、机器人服务员、免下车聊天机器人和顾客语音识别系统。更有一家标志性品牌甚至计划利用独特的车辆数据来识别和吸引特定的免下车顾客，进一步增强顾客粘性。

当一家知名特许经营商收购了数百家新的快餐门店后，他们发现其中一些门店的网络基础设施极其混乱，存在老旧的3类和5类布线，缺乏统一标准的标签，且网络连接错综复杂，难以追踪。这些混乱的网络不仅导致故障频发，更无法支持品牌所需的最新消费者服务和运营技术，包括符合支付卡行业(PCI)要求的新型POS系统，用于在不同网络上隔离POS和信用卡信息以保障支付安全，以及Wi-Fi、经理工作站、制作台、厨房显示系统、顾客取餐显示器、电话系统、监控设备等一系列现代化餐厅运营所需的技术装备。



为了应对新收购快餐门店网络基础设施的迫切升级需求，特许经营商需要找到可靠的技术和分销合作伙伴，以确保为数百家门店提供统一高效的部署。他们还需要高品质的网络组件来保障系统性能，并计划为未来的技术部署制定统一的企业标准。幸运的是，他们遇到了Graybar高级客户经理Jeff Nash和西蒙区域销售经理Lisa Shropshire，Graybar作为经验丰富的分销商，而西蒙则是全球领先的高品质、高性能IT基础设施解决方案提供商，从此，这一合作伙伴关系应运而生。

在评估升级方案时，特许经营商特别关注西蒙产品的特点。他们青睐西蒙UltraMAX® 6类布线系统，该系统凭借前瞻性和模块化设计，可轻松实现门店之间灵活而又统一的库存管理。他们尤其喜欢UltraMax插座灵活的安装方式，无论平面还是斜角安装，都能轻松实现。此外，通过搭配西蒙可拆卸的彩色编码夹，他们只需使用单一的白色跳线，这不仅减少了库存压力，还简化了安装流程。

西蒙UltraMAX铜缆连接系统兼具实用性、高品质和高性能，可完美适用于5e类、6类和6A类非屏蔽双绞线(UTP)部署。UltraMAX作为一个通用平台，利用西蒙的高度自动化生产线来降低成本，并确保灵活性。该系统包括UltraMAX插座、配线架和端接工具，旨在提供最大的可用性、最佳的质量、最优的性能和快速可靠的端接。插座采用直线型排线设计，可从任意一侧进线端接。可采用UltraMAX 4对打线工具通过一个步骤快速而轻松地一次性端接所有4对线。

"Graybar和西蒙在交付高性能基础设施解决方案时展现出的专业和自信，彰显了他们的价值。特别是西蒙具备本地生产能力，并能为其系统提供全面保修承诺，这也是我们作出决策时的重要考量因素。"

— 特许经营商

全面把控技术升级之路

为了大幅降低成本、保持品牌一致性并简化部署流程，特许经营商决定为快餐门店实施标准化的升级模式。首先是通过分析每个门店的基础设施需求，制定了一套详细的规格标准。他们审查了所有现有设备、使用数据和系统要求，发现有些门店的POS终端机使用率仅有一半，因此决定减少终端机数量以节约成本。此外，他们还充分考虑了高峰时段和免下车用餐窗口的特殊需求，以确保技术升级能够全面满足各种运营场景。



餐厅套装的组装过程在Graybar位于辛辛那提的专有基地上进行，不仅确保了套装的高品质与一致性，还充分利用了该地区得天独厚的战略性供应链位置。

性，并在辛辛那提基地完成了所有套装的组装和打包工作，以确保产品的高品质和一致性。

“我们直接为特许经营商提供定制化套装，以确保所有部署都能遵循统一标准，从而保持各门店服务质量的一致性。我们选择在辛辛那提进行组装和配送，是因为这里地理位置优越，便于向全国各地发货。我们还聘请了专业的项目经理来监管整个流程，” Nash表示，“西蒙提供的专用库存和持续支持也给予了巨大的帮助——无论何时我们需要什么，他们都能迅速响应并立即发货。”



每个子套装都贴有明确标签，并在运往项目现场前接受多轮严格的质量控制检查。

尽管在初期Graybar花费了一些时间来完善套装的组装流程，但之后他们采取了多项质量控制措施，以确保每个套装中的组件准确无误，并辅以明确的标签，以避免现场技术人员出现误操作。在2023年一整年间，他们每周都能顺利为20到30家快餐门店提供所需的升级套装。

“在通货膨胀的大环境下，每个企业都面临着不小的挑战，但通过实施标准化的套装流程，预先配置好部署所需的所有组件，并从单一地点统一发货，这大大降低了物流成本，还简化了安装流程，从而节省了项目现场的人力成本。” Nash补充道，“据我们估算，这种套装方式能使每个项目现场缩短12%至18%的安装时间。”

预先配置好的套装运抵项目现场，极大地实现了标准化作业，并通过减少安装人员对每个站点库存的检查和分类工作，显著降低了人力成本和错误率。特许经营商表示，如果没有采用这种套装方式，他们无法如此迅速且顺利地完快餐门店的升级，而节省的资金和时间成本更是高达数十万美元。除了套装方式外，西蒙Z-PLUG现场端接插头也功不可没，它有助于降低资本性支出(CAPEX)和人力成本。Z-PLUG可提供快速、可靠的端接，能定制线缆长度，并快速直连到无线接入点、安防摄像头和其他适用于模块化插头端接链路(MPTL)的设备，省去了不必要的插座、跳线和面板，从而节省了人力和材料成本。

共同拓展全球业务

随着数百个门店升级项目的圆满完成，特许经营商正与西蒙和Graybar合作，为最近收购的特许经营品牌进行技术升级。Nash透露：“我们目前正携手西蒙，利用UltraMAX系统和Z-PLUG等创新解决方案，为另一个快餐品牌部署IP监控系统，并沿用了之前成功的标准化套装方案。未来，我们将为更多品牌进行技术升级，包括在2024年对500多家标志性快餐门店进行全面改造和升级。”

同时，随着特许经营商全球扩张计划的推进，他们还计划分析更多海外收购对象的技术需求。通过与Graybar和西蒙的紧密合作，他们有信心在全球范围内实现同样高品质、高性能和一致性的品牌服务。

西蒙拥有全球性的制造、物流和销售网络，以及覆盖全球的认证安装商、技术和分销合作伙伴，并在40多个国家设立了分支机构。西蒙全球项目服务(GPS)是其全球业务布局的重要组成部分，为全球性客户提供专属联系通道，确保客户在全球范围内的多站点网络基础设施部署实现统一的高品质。西蒙GPS拥有一支勇于创新的服务团队，积极监控并管理全球各地的安装部署工作，确保每个站点都遵循统一的高品质标准，这使得特许经营商得以在国际市场上复制其在北美市场的成功。同时，Graybar也与海外增值经销商(VAR)建立了合作伙伴关系，共同管理库存，并提供培训，以确保在全球范围内都能顺利实施相同的标准化套装方案。

“特许经营的一大亮点在于——无论顾客身处何地，都能享受到相同的体验。通过与西蒙合作，并采用标准化的战略套装方案，确保了这种体验在全球范围内的持续一致性。由于这种模式卓有成效，我们决定在未来的特许经营升级项目中，继续与西蒙合作，并沿用这一成功模式。”

— Jeff Nash
Graybar高级客户经理

由于西蒙在不断地改进其产品，如产品规格和供货情况发生变动，恕不提前通知。

上海
地址：上海市遵义路100号
虹桥南丰城A座1910室
电话：86-21-5385 0303

北京
地址：北京市朝阳区建国
门外大街甲24号东海中心
大厦1605室
电话：86-10-6559 8860

广州
地址：广州市天河区体育
西路109号高盛大厦12G
电话：86-20-3882 0055

成都
地址：四川省成都市高新区
府城大道中段88号中航城
市广场1栋13层11号1311A
电话：86-28-6275 0018

香港
地址：Unit 907, 9/F
Silvercord Tower 2,30
Canton Road, Tsim Sha Tsui
电话：+852 2959 2808