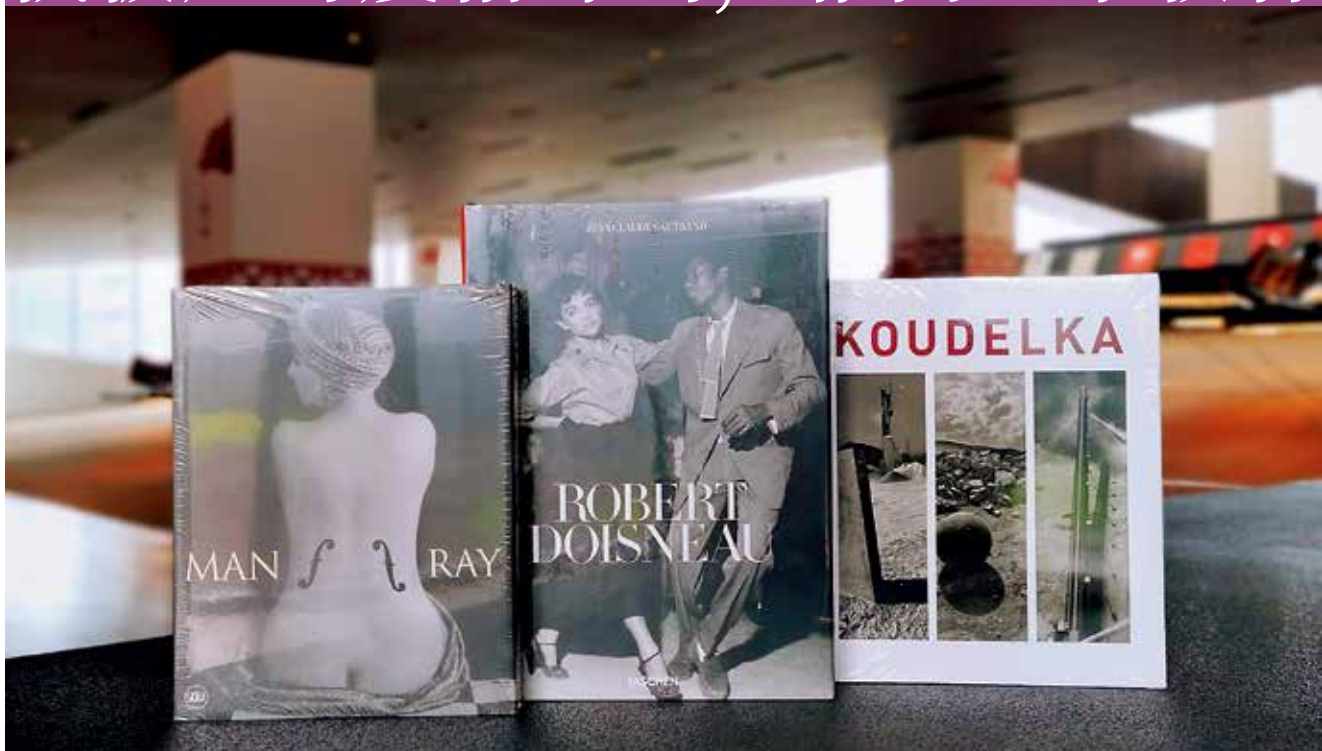


积极应对疫情冲击，雅昌艺术教育



推出“线上图书”推荐等创新举措

文 / 王亚龙 总裁办

受疫情的影响，雅昌（深圳）艺术中心暂停了很多展览以及会员活动服务，场馆虽然关闭，但是工作并未停止，为了践行社会责任和服务理念，雅昌艺术中心将丰富的艺术内容转移线上，尽力让广大公众能够在战疫期间也能够得到雅昌的艺术资源服务；同时雅昌星空餐厅也推出各类优惠套餐，给予员工用餐多一份选择。

“线上图书、复制画推荐”受热捧，营收上百万

作为疫情冲击下的创新举措，为了更好的服务会员及喜欢艺术的朋友们，雅昌图书中心推出“线上图书、复制画推荐”活动，通过在朋友圈分享书画的形式，将雅昌的精美书画分享、推荐和售卖给大众，实现收益。截止目前，图书、复制画，及其他一些产品，营收达 263 万。

众所周知，雅昌拥有丰富的精品图书和名家复制画作，通过

朋友圈分享，让大众对雅昌的图书和画作，有一个印象和了解。因为雅昌艺术图书图很美的缘故，在朋友圈推广的时候，很容易抓着观众的眼睛和好奇心，从而产生购买欲望；雅昌的艺术策划多数也都是艺术出身，从事艺术图书的经验也是很丰富的，可以对于会员和客户，做出所擅长的艺术门类的专业分享。另外雅昌每年都会有大型的艺术活动，对应的也涉及政府、企业等接待，会添加到很多艺术大咖、艺术爱好者的微信，这是一个庞大的群体。另外相对于在微博、公众号等平台分享推广，这些来过雅昌艺术中心的，喜欢艺术的客户，成为雅昌的书画购买者的几率更大。

当然，也结合了大众心理需求，疫情期间，人们隔离在家，免不了找一些事情来打发时间，比如阅读，书的需求会增加；另外赋闲在家，很多人也会想法设法把自己生活的环境改善的更加美好，雅昌的装置画，正好契合客户的需求。所以在这样的一个你需我有的基础上，雅昌的“线上推介书画”形式，受到了广大的会员及艺术爱好者的热衷和支持。

ARTRON C A T E

雅昌（深圳）星空餐厅，是一个汇聚美感与美食的地方，很多个来艺术中心参观的大众，都乐意来星空餐厅打卡消费。星空餐厅自成立以来，专注服务于来自世界各地的艺术大咖以及艺术爱好者，同时也负责雅昌五楼世界艺术区以及六楼 VVIP 方圆之间的各类活动，承接过公司无数场不同形式的晚宴，小的有二三十人，大的最多高达六十人一场的晚宴，每一场宴会的菜式味道也都得到嘉宾们一致的认可。



因为闭馆的原因，餐厅生意也减少了很多；另外，考虑到深圳食堂疫情期间饭菜的单调，给予员工用餐多一份选择。于是星空餐厅推出各类优惠套餐及下午茶优惠。当然了也是实现餐厅在疫情之下的营运收入。

从服务会员转向服务员工，餐品和价位肯定是不一样的，所以在甄选菜品、制定价位等方面对于餐厅来讲也是不小的挑战。于是他们就从调整菜单开始，和厨师商量出合适打包的餐品，解决如何搭配，如何包装的问题；然后是重新核算成本，包括食材的价格，打包的费用等等；期望实现解决内部用餐需求再拓展到周边企业员工需求。此外，无接触订餐既能够增加营业收入也能够减少工作人员感染风险。

所以餐厅优惠套餐一经推出，立即受到了大部分同事的喜爱和追捧。相对员工食堂来讲虽然还是贵了不少，但是比着以前餐厅的价格确实优惠了不少，而且比外面的茶餐厅更优惠，安全卫

生还有保障，给员工多了一个就餐选择。此外还有下午茶、蛋糕等餐品提供，据了解，餐厅做的蛋糕可是尤其受欢迎。

虽然受疫情影响，餐厅的销售额不能恢复到以前，但是这也是特殊时期维持运营的办法，在他们看来：做起来总会比停下来有意义！疫情之下，雅昌也跟很多的企业一样，也都在想办法努力开源，将损失降到最低。以保障企业的运行，保障员工薪资的发放。无论是三八女神节的红包，还是开工利是，雅昌一如既往的给大家发放到手，做好企业对员工、对个人的承诺和责任。“线上图书”推荐以及星空餐厅的创新模式，其实正是企业积极应对疫情的一个缩影。

从集团各管理层再到所有员工，都在努力，这并不是一个人的战斗，这是全体雅昌人的战斗。正如《致橡树》里面说的：我们分担寒潮、风雷、霹雳；我们共享雾霭、流岚、虹霓。