

<<餐饮企业365天促销手册>>

图书基本信息

书名：<<餐饮企业365天促销手册>>

13位ISBN编号：9787115294623

10位ISBN编号：7115294623

出版时间：2012-10

出版单位：人民邮电出版社

作者：段青民 编

页数：171

字数：224000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<餐饮企业365天促销手册>>

内容概要

《餐饮企业365天促销手册(图解版)》从餐饮企业广告促销、网络促销、店内促销、假日促销和促销评估五个方面,对餐饮企业的日常促销工作进行了细致的讲解与分析。

为了方便读者学习和使用,本书还针对每种促销方式给出了相应的实战案例,同时提供了大量的知识内容。

《餐饮企业365天促销手册(图解版)》适合餐饮企业管理人员、市场营销人员、相关培训机构以及大中专院校相关专业师生阅读使用。

<<餐饮企业365天促销手册>>

书籍目录

第一章 餐饮企业广告促销

第一节 广告基础知识

- 一、广告的定义及作用
- 二、广告的分类
- 三、广告预算
- 四、餐饮广告策划程序

第二节 传统媒体广告促销

一、电视广告促销

实战范例01：肯德基电视广告推广促销

【相关链接】电视广告合作协议

二、电台广告促销

实战范例02：××餐饮企业电台广告促销

实战范例03：俏江南电台冠名广告促销

三、报纸广告促销

实战范例04：××餐饮企业报纸广告促销

【相关链接】报纸广告合作协议

四、杂志广告促销

【相关链接】杂志广告刊登协议

第三节 户外媒体广告促销

一、户外广告的定义

二、户外广告的分类

【相关链接】申请发布户外广告需满足的条件

三、申请发布户外广告的程序

四、户外广告的特征

五、与广告公司签订制作合同

【相关链接】户外广告制作合同

六、公交车身广告促销

【相关链接】公交车身广告发布合同

七、地铁广告促销

【相关链接】地铁广告发布合同

八、电梯广告促销

九、路牌广告促销

第四节 餐饮企业跨界促销

一、与银行捆绑合作促销

实战范例05：××饭店刷卡餐饮优惠专区

【相关链接】××银行特惠商户协议

二、与商场超市合作促销

三、与电影院合作促销

四、与饮料企业合作促销

实战范例06：××餐饮企业与可口可乐联合促销

五、与互动游戏企业合作促销

实战范例07：小尾羊、麒麟游戏合作促销

六、与电器卖场合作促销

实战范例08：百胜与苏宁合作促销

第二章 餐饮企业网络促销

<<餐饮企业365天促销手册>>

第一节 餐饮企业微博促销

一、微博的简介

二、微博的特点

三、国内四大主流微博

【相关链接】微博促销有技巧

四、餐饮企业微博促销

第二节 餐饮企业团购促销

一、认识网络团购

二、主要团购网站

三、餐饮团购促销时机

四、餐饮团购促销准备事项

五、团购合作方式

六、签订团购合同

实战范例09：团购合作协议

七、保证团购服务质量

第三节 其他网络促销

一、电子优惠券

二、网上订餐外卖

三、网上点餐促销

第三章 餐饮企业店内促销

第一节 内部宣传品促销

一、节目单

二、餐巾纸

三、火柴盒

四、小礼品

五、告示牌

第二节 菜单促销

一、菜单种类

【相关链接】菜单制作前需考虑的问题

二、菜单设计

三、菜单评估修正

四、菜单定价

第三节 服务促销

一、知识性服务促销

二、附加服务促销

三、娱乐表演服务促销

四、菜品制作表演促销

五、借力促销

第四节 文化促销

一、认识文化促销

二、借鉴文化因素

三、塑造优秀企业文化

实战范例10：俏江南企业文化

实战范例11：湘鄂情企业文化

四、出版物促销

第四章 餐饮企业假日促销

第一节 假日促销认知

<<餐饮企业365天促销手册>>

一、假日促销的价值和意义

二、全年主要促销节日

三、全年假日促销方案

实战范例12：××餐厅全年促销活动方案

实战范例13：××餐饮企业全年节日促销计划

实战范例14：××餐厅年度节假日促销策划提案

第二节 春季假日促销

一、春节年夜饭促销

实战范例15：××餐厅春节促销活动方案(一)

实战范例16：××餐厅春节促销活动方案(二)

实战范例17：××餐厅春节促销活动方案(三)

实战范例18：××餐厅年夜饭促销活动方案

二、西式情人节促销

三、妇女节促销

实战范例19：××餐厅妇女节促销方案

第三节 夏季假日促销

一、五一及母亲节促销

实战范例20：××餐厅五一节促销活动方案(一)

实战范例21：××餐厅五一节促销活动方案(二)

实战范例22：××餐厅母亲节促销活动方案(一)

实战范例23：××餐厅母亲节促销活动方案(二)

二、儿童节促销

实战范例24：××餐厅儿童节促销活动方案(一)

实战范例25：××餐厅儿童节促销活动方案(二)

实战范例26：××餐厅儿童节促销活动方案(三)

实战范例27：××餐厅儿童节促销活动方案(四)

实战范例28：××餐厅儿童节促销活动方案(五)

三、父亲节促销

实战范例29：××餐厅父亲节促销方案(一)

实战范例30：××餐厅父亲节促销方案(二)

四、端午节促销

实战范例31：××餐厅端午节促销活动方案(一)

实战范例32：××餐厅端午节促销活动方案(二)

实战范例33：××餐厅端午节包粽子比赛方案

实战范例34：××餐厅端午节促销方案

第四节 秋季假日促销

一、七夕情人节促销

实战范例35：××餐厅七夕情人节促销方案(一)

实战范例36：××餐厅七夕情人节促销方案(二)

实战范例37：××餐厅七夕情人节促销方案(三)

二、中秋节促销

实战范例38：××餐厅中秋节促销活动方案(一)

实战范例39：××餐厅中秋节促销活动方案(二)

实战范例40：××餐厅中秋节促销活动方案(三)

实战范例41：××餐厅中秋节促销活动方案(四)

三、重阳节促销

实战范例42：××餐厅重阳节促销活动方案

<<餐饮企业365天促销手册>>

四、国庆节促销

实战范例43：××餐厅国庆促销活动方案(一)

实战范例44：××餐厅国庆促销活动方案(二)

实战范例45：××餐厅国庆促销活动方案(三)

第五节 冬季假日促销

一、圣诞节促销

实战范例46：××餐厅圣诞节促销活动方案(一)

实战范例47：××餐厅圣诞节促销活动方案(二)

实战范例48：××餐厅圣诞节促销活动方案(三)

实战范例49：××餐厅圣诞节促销活动方案(四)

实战范例50：××餐厅圣诞节促销活动方案(五)

二、元旦节促销

实战范例51：××餐厅元旦促销活动方案

第六节 美食节促销

实战范例52：××餐厅文化美食节促销活动方案

实战范例53：××酒楼美食节促销活动方案

实战范例54：××餐厅周年庆典美食节促销活动方案

实战范例55：××餐厅龙虾美食节促销活动方案

实战范例56：××餐厅夏季美食节促销活动方案

实战范例57：××餐厅金秋美食节促销活动方案

第五章 餐饮企业促销评估

第一节 促销业绩评估

一、检查法

二、前后比较法

三、顾客调查法

实战范例58：××餐厅促销策略调查问卷

四、观察法

第二节 促销效果评估

一、促销主题

二、促销创意

三、促销菜品

四、促销效果评估表单

第三节 促销活动总结

一、促销人员评估

二、促销活动总结报告

实战范例59：××餐厅元旦促销活动总结

实战范例60：××餐厅周年店庆促销活动总结

参考文献

<<餐饮企业365天促销手册>>

章节摘录

版权页：插图：餐饮企业可以在餐厅里放置报纸、杂志、书籍等供顾客阅读，或者播放新闻、体育比赛等节目。

在顾客等待上菜期间，还可以提供一些报纸、杂志供顾客阅览，这样一方面会让顾客感到服务周到细心，同时还会消除顾客等待时的无趣。

在一家不足300平方米的茶餐厅里，墙上竟然贴满了3000多张老报纸。

顺着楼梯上到二层，人们仿佛走进了时光机器，历史开始回放。

墙上贴得都是各个时期的老报纸，有新中国成立之初的，也有上世纪八十年代改革开放初期的。

3000张老报纸由宏观到微观、从政治经济到民情民生，全方位、多角度地展示了新中国的沧桑巨变，每个读者都能从中清晰地感受到新中国的成长和壮大。

这些报纸带来的文化气息，和古香古色的茶餐厅内部装潢风格相得益彰，使前来消费的顾客都能深刻地体会到该餐厅的高雅与品位。

二、附加服务促销 在午茶服务时，赠给客人一份小蛋糕；晚餐用毕，给女士送一支鲜花等；客人感冒了要及时告诉厨房，为客人熬上一碗姜汤……虽然都是很小的礼物，但是客人会很感激你，会觉得你在为他着想，正所谓“礼轻情意重”。

在客人用餐过程中适当地运用讲解，也是一种有效的附加服务促销。

如给客人倒茶时，可以一边倒茶水一边说“您的茶水，请慢用，祝您用餐愉快”；在客人点菊花茶的时候，可以告诉客人“菊花能清热降火，冰糖能温胃止咳，常喝菊花有益于养生”；顾客过生日的时候，如果干巴巴地为他端上一碗面条，会让他觉得很普通，而如果端上去后轻轻挑出来一根搭在碗边上，并说上一句：“长寿面，长出来。

祝您福如东海、寿比南山。

”这会让客人会感觉到很有新意（心意）、很开心，这碗面也就变得特别了。

在海底捞等待就餐时，顾客可以免费吃水果、喝饮料、擦皮鞋，有些年轻女孩子甚至为了享受免费美甲服务专门去海底捞就餐。

海底捞的附加服务贯穿于顾客从进门、等待、就餐到离开的整个过程。

待客人坐定点餐时，服务员会细心地为长发的女士递上皮筋和发夹，为戴眼镜的客人送上擦镜布；每隔15分钟，就会有服务员主动更换你面前的热毛巾；如果带了小孩子，服务员还会帮你喂孩子吃饭、陪他们做游戏；如果客人抽烟，他们会赠送一个烟嘴；餐后，服务员立马送上口香糖，一路上所有服务员都会向你微笑道别；如果某位顾客特别喜欢店内的免费食物，服务员也会单独打包一份让其带走。

三、娱乐表演服务促销 一股表演之风正在餐饮企业流行起来，如民族风情表演、民俗表演、变脸表演、舞蹈表演、“二人转”等传统曲艺表演。

这些表演大多是在大厅里举行，并不单独收费，是商家为吸引消费者眼球而提供的一项免费服务。

在激烈的市场竞争中，餐饮企业不做出点特色来就很难立足。

某网友评价一家餐厅的演出说：“这里的演员真的是很卖力，演出博得了一阵阵的掌声，引起了顾客强烈的共鸣。

服务员还会给每个顾客发一面小红旗，不会唱也可以跟着摇。

服务员穿插在餐厅之间跳舞，与顾客的互动性极强。

这种注重顾客参与性的服务方式，必然会赢得更多的‘回头客’。

”

<<餐饮企业365天促销手册>>

编辑推荐

《餐饮企业365天促销手册(图解版)》适合餐饮企业管理人员、市场营销人员、相关培训机构以及大中专院校相关专业师生阅读使用。

<<餐饮企业365天促销手册>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介, 请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>