

新竹精酿啤酒设备 精酿啤酒设备价格 国铂油脂工程

产品名称	新竹精酿啤酒设备 精酿啤酒设备价格 国铂油脂工程
公司名称	河南国铂粮油机械设备有限公司
价格	面议
规格参数	
公司地址	郑州市高新技术开发区金梭路6号
联系电话	13703930030

产品详情

永远的促销利器---啤酒终端促销策略系列小文--价格折扣篇

方案1 错觉折价——给顾客不一样的感觉

例：“花50元买100元的啤酒”错觉折价等同打折但却告诉顾客我的是优惠不是折扣货品。

方案2 一刻千金——让顾客蜂拥而至

例：超市“10分钟内所有啤酒1折”，客户购买的是有限的，但客流却带来的商机。

方案3 一元——舍小取大的促销策略

例：“几款价值10元以上的啤酒以两元的活动参加促销”，虽然这几款产品看起来是亏本的，但吸引的顾客却可以以连带销售方式来销售，结果利润是反增不减的。

方案4 临界价格——顾客的视觉错误

例：10元改成9.9元，这是普遍的促销方案。

方案5 阶梯价格——让顾客自动着急

例：“销售初期1-5天全价销售，5-10天降价25%，10-15天降价50%，15-20天降价75%”这个自动降价促销方案是由美国爱德华法宁的商人发明。

表面上看似“冒险”的方案，但因为抓住了顾客的心里，对于餐厅来说，顾客是的，选择性也是很大的，这个顾客不来，那个顾客就会来。

但对于顾客来说，选择性是很少的，竞争是的。自己不去，别人还会去，因此，后投降的肯定就是顾客

方案6 降价加打折——给顾客双重实惠

例：“所有光顾本店购买啤酒的顾客满100元可减10元，并且还可以享受八折优惠”先降价再打折。100元若打6折，损失利润40元；但满100减10元再打8折，损失28元。但力度上双重的实惠会诱使更多的顾客销售。

精酿啤酒关于产量低的问题

精酿啤酒自然是产量很少的，否则也称不上“精酿”，它是在传统发酵酿造啤酒工艺的基础上，加上了现代化的设备而酿造的，由于精酿啤酒并不是按照严格的工业化程序进行的生产，整个过程从制作酒糟到酿造啤酒，基本上都属于纯手工完成，一个好的精酿师酿出来的啤酒，喝起来一定是非常醇厚的口味和口感，就算只是倒上一杯看着，你也能发现它极其细腻的质地。同时，为了维持酵母在等待阶段和成长阶段的有氧呼吸，麦芽汁中还需要含有一定量的氧气。

昨晚喝的黄啤，头一次喝精酿确实味道不同而且度数偏高，比工业啤酒好的太多了，改天试试黑啤

方案1 退款促销——用时间积累出来的实惠

例：“购物50元基础上，顾客只要把前6年之内的购物小票送到餐厅收银台，就可以按照促销比例兑换现金。6年一退的，退款比例；5年一退的，退款比例是75%；4年一退的，退款比例是50%……”此方案赚的人气、时间、落差。

方案2 自主定价——强化推销的经营策略

例：5-10元间的货品让顾客定价，双方觉得合适就成交。此方案要注意一定先考虑好商品的价格的浮动范围。给顾客自主价的权利仅仅是一种吸引顾客的方式，这种权利也是相对的。13、遇到停电后，将管路阀门、电源全部关闭，防止来电发生意外。顾客只能在餐厅提供的价格范围内自由定价，这一点是保证餐厅不至于亏本的重要保障。

方案3 超市购物卡——累计出来的优惠

例：购物卡的有点稳定了客源，双赢，广告效应。