

糖化扎啤设备直发 兴山扎啤设备 力荐国铂粮油机械

产品名称	糖化扎啤设备直发 兴山扎啤设备 力荐国铂粮油机械
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--变相折扣篇

方案1 账款规整——让顾客看到实在的实惠

例：55.60元只收55元。虽然看起来“大方”了些，但比打折还是有利润的。

方案2 多买多送——变相折扣

例：注意送的东西比如“枸杞啤酒”可以是“枸杞啤酒”也是可以是“红枣啤酒”也可是“枸杞”。其实赠送的商品是灵活的。

方案3 组合销售——一次性的优惠

例：将同等属性的货品进行组合销售提高利润。

方案4 加量不加价——给顾客更多一点

例：加量不加价一定要让顾客看到实惠。

精酿啤酒适合经营的场所

精酿啤酒作为精致的营养啤酒已然被市场所认可和接受，那么有哪些场合适合做精酿呢？需要考虑什么因素呢？

首先可以确定的是，精酿啤酒适合各种喝酒的场所：啤酒屋、酒吧、酒店、火锅店、烧烤大排档、KTV

、西餐厅等等。

在不同的场所，经营者要围绕市场定位进行统筹考虑和布局才能立足和发展，比如：

在啤酒屋或者酒吧里得往精致里做，营造出小而别致的微醺小创意；

酒店、西餐厅里面则需要凸显精酿的规格和档次，以彰显消费者的心理和格调；

在火锅店、大排档、KTV等气氛热闹欢快的场所，精酿需要向消费者传递“更营养、更健康、更时尚”的信息，更能获得消费者青睐。

打造精酿啤酒朋友圈的关键点，要学会见缝插针，事半功倍。也就是说我们做营销，就要根据客户的作息时间来安排发布朋友圈的时间。

早上7点-8点，这时候你的微友、客户可能刚刚起床，可能在吃早餐，可能在上班的路上，还可能刚刚到单位还没开始新一天的工作。这个时间段恰恰就是人们一天中接触手机、看手机信息的开始，所以可以抓住这个时机发一条正能量的问候语。

中午12点-1点半，你的微友或客户刚好已经吃完午饭，处于午休时段，也是他们在玩手机的时候，这时候也可以发上一条产品广告啊，成交记录打款图啊，健康小知识啊，比较能够真实体现咱们的产品内容。下午5点-6点半，是你的微友或客户在下班路上的时间，很多人就会利用这个碎片时间看看手机，你在这个时机也可以发一条发货小视频或者发货的照片，或者关于个人生活的动态。糖化锅先维持在适于蛋白质分解作用的温度(45~52℃)(蛋白休止)。

晚上6点-8点，经过一天的辛苦忙碌，你的微友和客户需要好好放松了，这也是大家看手机频繁的时间段，你可以在这个时间段内多发几条，当然不易太多，2-3条为宜。以互动搞笑为主。朋友圈一定要有可读性，有趣微性。这是很关键的，只有这样才能增加客户的粘性。注意：前提条件是设备设备和场地已提前规划好，不会出现摆放困难或者其他不方便。增加客户的粘性他才不会把你删了。

晚上的9-10点，这个时候，很多人都在这个时间段做什么，大家都懂得~这个时候，我们就给他来个精酿啤酒产品反馈，刺激下这个时间段的微友们。

原浆啤酒，精酿啤酒，精酿啤酒厂家，朋友圈精酿啤酒，精酿啤酒代工，代加工精酿啤酒

一天朋友圈的发布的条数不宜过多，大家根据上面讲的发布时间每天发6-8条为佳。太少的话，别人就会对你没有什么印象；太多，别人会嫌烦。所以我们要本着宁缺毋滥的原则，要求质量不要求数量。像精酿啤酒产品信息，产品反馈，成交打款图每天有2条就可以。各个店面的情况不一样，除去人工和房租，那就是净利了，在这里我们只算毛利。其他多发一些自己的生活状态和有意思的互动话题。