

# 南阳餐饮业如何利用抖音吸引客户进店,饭店如何通过抖音引流营销

产品名称	南阳餐饮业如何利用抖音吸引客户进店,饭店如何通过抖音引流营销
公司名称	河南趣拍文化传媒有限公司
价格	2000.00/次
规格参数	
公司地址	河南省南阳市卧龙区卧龙路与滨河路交叉口凤凰三楼
联系电话	18238118463 18211899396

## 产品详情

民以食为天，饮食奠定了人们生活的基础，然而随着南阳餐饮市场规模慢慢接近饱和，竞争也越来越激烈。如果餐厅没有自己的特色，也不会营销，那很难吸引消费者上门。餐饮行业该借助什么平台营销才能吸引到更多顾客呢？

许多南阳餐饮品牌借着抖音的热度进行营销，通过线上与线下的互动赢得了良好的广告营销效果。抖音究竟有什么魔力能让业绩平平的餐厅摇身一变成为网红餐厅呢？

### 01.抖音推广餐饮行业

优势在哪？

#### 1、用户量大且年轻用户居多

目前抖音在短视频排行榜中排名第&一，以年轻用户90后居多，而现在年轻人找餐厅吃饭前都喜欢在网上找攻略，打卡网红餐厅也成了他们的日常爱好之一。

#### 2、广告用户定位精&准

抖音凭借着其庞大的用户群和基于算法的流量分发系统，能够精&准地匹配广告与用户，让有潜在消费动力的用户看到广告内容，实现广告效果Zui大化。

我们先来看两个在抖音餐饮业营销成功的案例。

案例一：因为一名抖友在海底捞用米饭、牛肉粒、番茄汤底自制版的番茄牛肉饭利用抖音自带的BGM被火速传播引起了大众的从众心理，不少食客慕名前去。后来又相继出现了海底捞的各种新鲜吃法和玩法，以及吃垮海底捞的办法，导致海底捞涌入了大批跟风来排队体验抖音吃法的网友们。

案例二：火遍抖音的答案奶茶也是餐饮业在抖音营销中一个特别成功的案例。一般奶茶的产品内容无非水，牛奶，糖，植物脂末，奶精等，配以珍珠粉圆、果粒、布丁，而“答案”奶茶里加入文字性的“答案”，“答案”利用消费者的猎奇心理，其次这种一问答的奇妙解忧方式，能给消费者提供心里安慰、消遣负面情绪的体验。

## 02.抖音餐饮营销怎么做？

### 1、制造传播热点

抖音平台餐饮营销的传播性特别强，一旦制造一个传播热点出来，其他用户就会跟风，因此特别适合营销活动的传播与扩散。

### 2、形式创新

在内容营销的时代，消费者对餐饮业更多的是追求味觉、视觉和心理上的满足感。抖音餐饮广告的营销形式要有创意，能够抓住用户的猎奇心里，自然能够提高关注力度。

### 3、增强用户的参与感

餐饮业可以预留一个让食客自己动手制作美食的区域，在行业让食客自行动手制作美食，让食客自己发觉更多的隐藏菜单，体会一下当大厨的感觉，且方便大众在社交平台上并带动更多的人前去尝试。

### 4、网红推广

网红自带流量，如果有足够预算的商家，可以请网红到店里进行吃播，大胃王直播等视频直播。

哪些南阳实体店铺不适合做短视频推广：

### 1、同质化严重

当然，并不是所有商家都适合做短视频推广，比如说有的商家请网红拍摄视频，许多消费者慕名而来，结果来了之后发现商品和其他店没什么区别，后来也就不愿意来了。

## 2、产品力不足

如果产品本身的质量和口感不过关，那进行抖音推广无异于把自己放在了风口浪尖，大家去体验过后发现与预期不符，就会在你的视频下进行差评。

## 3、覆盖范围有限

现在点餐越来越方便，外出就餐的选择性越来越多样性，餐饮店的覆盖范围一般也就是3公里以内，除非你特别有特色，如果店址在比较偏僻的地方，不是商业区的话，视频排的再好也很难吸引顾客前来，即使顾客来了也很难形成复购。

总之，在以上3点做得不够时，拍摄抖音需要谨慎，否则是吃力不讨好。

## 三、注意事项

### 1、没有持续的消费价值

为什么海底捞能一直火下去？为什么泡面食堂、答案茶在大火几个月后就遇冷？有些产品还没打磨成熟就着急快速变现，开始大力宣传，招牌是打出去了，但是消费后的体验却是很低的。

比如说泡面食堂，刚开始在抖音中拍摄出来确实店铺网红风，泡面也很好看的样子，但是在网友吐槽超市我们买一袋泡面才几块钱，但是去他们店吃却是3倍的价钱，加料也不合理。

营销做得再好，产品没有持续的消费价值，迟早被消费者丢下。

### 2、更新频率与互动不足

很多餐饮人表示自己并非专业出身，拍摄、剪辑、运营都不在行，十分花费时间，外包出去成本又大，只能选择降低更新频率。

但是抖音上的账号非常多，又是智能推荐的形式，更新的间隔时间拉长，你就很容易被用户遗忘。

所以，建议更新抖音视频还是固定时间日更，找到合适的场景和拍摄模式，降低拍摄和剪辑要求，保持持续的内容生产力。