

# 南阳餐饮行业怎么做营销有效果?餐饮品牌定位(全案策划团队)

|      |                               |
|------|-------------------------------|
| 产品名称 | 南阳餐饮行业怎么做营销有效果?餐饮品牌定位(全案策划团队) |
| 公司名称 | 南阳企常青信息技术有限公司                 |
| 价格   | 200.00/天                      |
| 规格参数 |                               |
| 公司地址 | 卧龙岗汉画街118号建工集团院内              |
| 联系电话 | 15225602960 18238118463       |

## 产品详情

民以食为天，餐饮业是中国实体经济重要组成部分，在中国经济整体换挡提速的大背景下，中国餐饮行业正进入快速发展的全新阶段。众所周知，品牌是餐饮行业的第&一生命力，作为品牌建设Zui重要的工具之一，营销却一直没有得到南阳餐饮经营者足够的重视，导致众多餐饮店在发展的道路上频遇波折，尤其是在与国外成熟餐饮品牌正面竞争时，因运营认知有限常常处于不利的地位。

### 一、餐饮业行业痛点

#### 第&一、定位不清，产品不聚

餐饮行业，产品是核心，定位是关键。很多人餐饮经营者，往往忽视这个问题，前期考察调研，发现这也好、那也好，于是就统统都拿来用，产品多而杂，没有核心竞争力。殊不知，产品太多反而会影响经营，涉足太宽，让人不知道你到底是卖什么的。另外，产品太多还会增加后厨房采购运营成本。没有清晰的定位，想把产品卖给所有的人，是不现实的。这就造成了表面缺毛利空间，实际缺盈利产品的现象。

#### 第二、表面缺人才，实际缺文化

不得不承认，餐饮行业从业人员整体文化水平不高。这些怀揣希望来到大城市的年轻人，有热情，能吃苦，从一线服务员一路晋升，但转型管理依然有难度。这让很多餐饮经营者撒不开手，无法顾及诗和远方。天花板低，流动率高，餐饮行业从业人员普遍缺乏归属感和使命感。再深入研究，其实一个企业缺少文化，就像一个人缺少灵魂。而餐饮创业路途艰辛，没有足够强大的文化支撑难以走远。

### 第三、缺乏创新，害怕改变

所有行业都随着网络时代的来临在不断地发展和改变，每个餐饮人都应该有创新、发展意识，太过陈旧，落后市场，Zui后一定会被市场淘汰。85后和90后瞬间跻身为餐饮市场消费主力军，他们所接触的东西都比较新颖，都偏时尚，而老式陈旧的经营、运转，都无法吸引新消费主力军。做餐饮，传统要传承和发扬，但陈旧和落后的思想则需要积极摒除。

### 第四、表面缺促销，实际缺营销

餐饮店铺营销模式偏传统，大部分营销以纸质优惠券，手动记录为主，不仅造成资源浪费，而且缺乏留存度与参与感。随着移动互联网技术的发展，更加需要与时俱进的营销模式，除了好玩的营销互动玩法外，更需要提供给用户电子优惠模式，做到可查询可线上消费使用等。

## 二、餐饮行业如何有效做营销

### 1.找准定位做营销

餐饮店如何做营销应该根据自身定位，有针对性地选择你的目标群体，将信息传递给他们。像定位高&档，菜品精良的服务型餐厅，应定位于高消费者；家居型的餐馆，应将着重点放于普通的老百姓；格调独特，菜肴清新的餐厅，应定位于都市青年。微信公众号就是一个非常好的渠道，透过公共号的轻打扰推送功能，能将信息精&准送到每个消费者手中。

### 2.利用线上模式，组合工具做营销

餐饮店宣传营销自己当然要实现线上+线下相互结合，在线上流量为王的时代，选择合适的工具有效引流为核心。互联网的发展为餐饮店营销提供了更多机会，可以利用微信、微博、抖音、快手等一些自媒体账号，宣传餐饮店品牌及活动，这样一来，餐饮店也会达到一定的曝光率，从而更多的人会知道该品牌的存在。同时通过线上活动做到有效的转化，如福利免费送、发放优惠券、团购优惠价等。

### 3.线下服务，留存复购

餐饮店的通过线上品牌营销+活动引流获得线上裂变客户到店后，需要提供美味的餐品+优质的服务体验，强化餐饮店在消费者心目中的地位，以长久的留住顾客，从而进行二次消费。这样做不仅可以得到顾客的消费，同时还能聚拢人气，吸引更多的顾客来店消费，从而店内的销售业绩也不断提升。

### 4.如何有效实现？

综上，餐饮行业的营销是需要做好定位，精&准客户，利用互联网社交平台的线上宣传配合线下门店活动组合来进行营销活动。

企常青基于微信，为南阳餐饮店经营者提供了一系列 便宜、简单、好用的吸客、引流、裂变、自传播、线上转化，让经营者快速找到营销策略。