

餐饮行业如何做好会员营销

产品名称	餐饮行业如何做好会员营销
公司名称	武汉百悦千禧科技有限公司
价格	3500.00/套
规格参数	品牌:千禧软件 型号:liansuochina
公司地址	武汉洪山广场体育馆路特1号香格里拉嘉园C栋1401
联系电话	027-87895288 18772341627

产品详情

餐饮行业如何做好会员营销？

随着餐饮行业的竞争日趋激烈，众多商家纷纷出招，以便于从众多的餐饮企业中脱颖而出。但是往往苦于没有什么好的营销手段，而导致适得其反的效果。会员制营销，一种新颖的营销手段在这种欢迎下应运而生。会员制的精髓在于通过客户忠诚计划将服务、利益、沟通、情感等因素进行整合，为会员客户提供du一无二的具有较高认知价值的利益组合，从而与客户建立起基于感情和信任的长久关系。

目前很多餐饮企业在开展会员营销。然而，实际的情况是很多餐饮企业实施的会员营销仅仅停留在表面，90%的会员制是建立在特价优惠、打折、积分折扣等活动的基础上，这样的“会员制营销”严格说来只能算是变相降价，只是一种很简单的促销手段而已，缺乏会员制营销的深度和内容的丰富性，无法与顾客建立长久的信任关系，不能真正的起到维持顾客忠诚度的效果，不是名副其实的会员营销。那么餐饮行业应该怎么实行会员营销呢?下面千禧科技会员管理营销系统为你解析餐饮行业的会员营销。

餐饮企业实施会员营销，需要加强对会员营销的认识和理解，特别是决策者要有会员营销的认识，同时要先设计好较完善的会员管理体系，然后有效的、持续的实施和执行。

1、设计适合自己餐饮企业的会员制管理体系;

2、将消费顾客转化为会员，并通过千禧管理系统记录顾客的消费记录;

3、通过千禧管理系统分析顾客的消费数据，对顾客进行分类，通过我司的任搜逻辑营销推广系统针对会员推送营销活动;

4、通过任搜逻辑营销推广系统与会员手机app的对接，不定期与会员进行沟通交流或推荐商品活动进行二次营销和会员推荐

同时餐饮企业实施会员营销应注意这些问题：

1、对会员顾客的消费信息数据进行分析，以此来了解不同会员顾客的消费偏好，为企业的个性化和人性化服务打好基础;

2、注意定期同餐厅会员顾客沟通感情，例如会员顾客的生日邀请、节日小礼品的赠送等;

3、对会员顾客反馈的信息要绝对重视，及时给予处理，体现餐饮企业对会员顾客的绝对重视;

4、会员顾客是餐饮企业品牌形象最好的传播者，故此，餐饮企业要特别注意对会员顾客的产品与服务;

一家成功的餐饮企业如果会员营销做的好就可以获得以下这些优势：

1、餐饮企业可以借助会员建立长期稳定的消费市场;

2、会员能够培养大批餐饮企业的品牌忠诚顾客;

3、实施会员营销可以加强餐饮企业与会员顾客之间的互动交流;

- 4、餐饮企业可以通过了解会员顾客的相关反馈，发现和引导顾客的消费需求;
- 5、会员能够提高餐饮的菜品创新开发能力和服务质量水平;
- 6、餐饮企业可以通过掌握会员的信息直接获得餐饮市场消费的第yi手资料;
- 7、会员营销能够帮您维护老顾客、开发新客户、留住回头客。

随着中国经济的不断成长，中国连锁餐饮行业正面向集团化，多店铺化，多品牌化发展，同时随着国外资本、管理和品牌的大举进入，中国餐饮连锁企业向多元化、细分化和个性化的方向发展，建立企业的现代信息化管理系统是连锁企业发展的必然趋势，所以餐饮企业选择餐饮会员管理系统要适应时代的发展要求，保持先进性和实用性，与时俱进。千禧餐饮会员管理营销系统结合在全球所积累的成功经验，以技术为依托，为餐饮企业创造营销推广平台，让会员及时掌握企业信息，并开发出各种相关产品，顺应了中国连锁餐饮行业的发展趋势。