

红包墙如何提高餐企春节流水

产品名称	红包墙如何提高餐企春节流水
公司名称	杭州黑斑马信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	杭州市滨江区长河街道滨和路1174号2层（托管：0043号）（注册地址）
联系电话	13386531520

产品详情

红包墙助力餐企提升营业额及会员人数红包墙如何提高餐企春节流水说了这么多，红包墙在实际应用中真的能够达到品牌宣传效果吗？我们来看两个使用了黑斑马红包墙营销解决方案的餐企案例吧！案例一：麒麟小厨麒麟小厨是位于北京双井商圈的串串香火锅店，地理位置十分优越，但由于周围竞品较多且没有强有力的营销宣传方式，经营状况一直难见起色。黑斑马营销事业部为其提供了红包墙营销解决方案，在店内粘贴了二维码红包墙，顾客消费后可以直接扫码领取随机金额的红包，并自动在朋友圈分享麒麟小厨的餐厅及特色菜品介绍。麒麟小厨使用红包墙进行营销活动使用该营销方案一个月后，麒麟小厨位列双井商圈美食排行榜前列，迅速在竞争对手中脱颖而出，就餐高峰期排队的人数逐渐增多，营业额由38000余元攀升至97000余元，会员人数也由40余人提升至近千人。案例二：朴大叔烤肉店朴大叔烤肉店位于青岛市崂山区，在开业时为了能够吸引顾客前来消费并且扩大品牌的知名度，采用了黑斑马的红包墙营销方案。在开业活动期间，只要进店消费就可以扫描红包墙上的二维码并自动转发朴大叔烤肉的开业活动H5页面至微信朋友圈，就可以领取红包。黑斑马营销事业部帮助B端商户进行红包墙营销这一活动引发了顾客的好奇心和参与度，开业一周后到店消费的顾客越来越多，并且很多顾客都反映正是因为看到了朋友圈的朋友分享，才选择亲自到店尝试的。通过红包墙及配套的营销活动方案，朴大叔烤肉店开业首天的营业额就达到了25313元。从上述两个案例中可以看出，黑斑马红包墙营销解决方案通过微信朋友圈转发传播为餐厅的品牌宣传及引流带来了极大的帮助，很好的将线上流量转移至线下。在春节期间，采用红包墙方式进行营销还更加符合节日气氛，引发顾客的好奇心和参与度。1人扫码分享，千人知晓，百人到店，十人成交10人扫码分享，万人知晓，千人到店，百人成交100人扫码、1000人扫码，结果会怎样？扫码广告-操作简单、一键扫码、全城共享*步：店家布置红包墙，贴上广告红包，广告内容、促销信息放入到二维码里第二步：顾客扫码，将商家广告分享到自己朋友圈，领取现金红包1个顾客裂变1000个，100个裂变10万个，2?00个裂变20万个美容院、美发店、珠宝店、饭店、沐足店、养生店、店店要，家家用,适合各行各业市县总代火爆招募中，年收益50万以上