

# 肉夹馍店优惠这么搞 想生意不火爆就不行

产品名称	肉夹馍店优惠这么搞 想生意不火爆就不行
公司名称	山东香思餐饮管理有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	山东省菏泽市淮河路与光明路交叉口北
联系电话	18265093888 15562078373

## 产品详情

在餐饮肉夹馍行业，打折促销搞活动犹如家常便饭，但是很多餐饮老板抱怨说，一些打折套路他是跟朋友学的，明明他很有效，为什么到我这就不行了？现在打折套路五花八门，真不知道跟谁学，怎么学？

涵香思肉夹馍经过几经活动，总结经验认为，打折不过套路，攻心才是正途，一个有效的优惠活动，涵香思肉夹馍不过是掌握了顾客的两个心理...

### 让顾客不买就是损失

一家餐厅开业，为了招揽生意，推出了一套会员卡优惠，预充300打9折，充500打8折，存1000打5折，本想着优惠力度挺大，但是最终买的人寥寥无几。

而另一家烧烤店，在开业时却是这样搞活动：48元买100瓶啤酒，喝不完还能寄存，下次回来还能继续喝。一般顾客都没可能一次喝完100瓶，所以不到一个月下来，回头客就把烧烤店挤满了。

提升消费者的复购，是餐饮业营销的重点，上面两个案例中，同样都是用优惠提升复购，但是效果却差那么远，为什么呢？

诺贝尔经济学奖获得者丹尼尔·卡尼曼，曾提出一套“前景理论”，这套研究的是“人们在不确定条件下的决策”，其中包含了几个效应，第一个是“反射效应”：在确定损失的时候，人们会产生一种“反射效应”，从而选择去冒险，愿意去赌一把。

### 收益一定要确实可见

一个餐饮老板分享了他餐厅的策划过的两个活动：

第一个，他们曾推出了一个抽奖活动，但凡来消费满两百的顾客可以参与一次抽奖，一等奖是冰箱，二等奖是彩电，三等奖是洗衣机。由于设置的中奖概率比较高，老板本以为会引爆消费，但是结果顾客

们对于抽奖都是兴致不高。

后来又一次，这家餐厅搞三八妇女节优惠活动，在妇女节当天，凡有女性顾客的餐桌都可以以3.8元的价格任选一款价值38元的菜品。由于餐厅平时客单价在500元左右，所以38元的优惠力度不算大，甚至比平常做活动都低，但是万万没想到，消费者对这个活动的满意度却非常高。

同一家餐厅，前后两次的优惠活动，按常理讲，优惠力度大的活动总会好过小的，但是最终结果却恰恰相反，为什么？

丹尼尔·卡尼曼“前景理论”的第二个效应：“确定效应”。

在确定收益的情况下，人们会产生一种“确定效应”，倾向厌恶风险，选择见好就收。

让顾客收获愉快的感觉

有一家小餐厅为了提升顾客的满意度，试过送果盘，送优惠券，效果都不好。后来他们想到一个方法，就是在顾客买单的时候，给顾客摇一次骰子，摇到顺子九折，摇到相同数字八折，摇三个六就免单，这样一个类似彩票的活动，却一下子点燃了顾客的热情。

三个骰子，摇到六的概率只有 $1/216$ ，摇到同色的概率只有 $1/36$ ，都是小概率的事件，但是顾客对于这种买彩票一样的活动满意度为什么会高过送果盘？前面不是说过“确定效应”，在确定收益面前，消费者不愿意冒险，喜欢现成的收益吗？

丹尼尔·卡尼曼“前景理论”第三个效应：“迷恋小概率事件”。

在确定收益非常小的情况下，人们又会“迷恋小概率事件”，从厌恶风险，变为偏好风险，宁愿博一把。

以上是涵香思肉夹馍经过自己的经验，为大家总结的几个经验，希望您以后的生意红红火火。