# 餐饮行业营销策略方案-鱼头餐厅营销策划

来源：网络 作者：寂夜思潮 更新时间：2024-06-15

*餐饮行业营销策划方案鱼头餐厅营销策划想赚用户的钱就必须先吸引用户，想吸引用户就必须给用户好处，所以当你想赚钱的时候，你首先考虑的是我能给予用户什么样的一个好处。对于线上做电商的来说，经常玩的就是爆品模式，就是通过一个非常超值的产品来吸引用户...*

餐饮行业营销策划方案

鱼头餐厅营销策划

想赚用户的钱就必须先吸引用户，想吸引用户就必须给用户好处，所以当你想赚钱的时候，你首先考虑的是我能给予用户什么样的一个好处。对于线上做电商的来说，经常玩的就是爆品模式，就是通过一个非常超值的产品来吸引用户，这个超值产品对于商家来说不仅不赚钱还是亏本的，这就是线上玩的一些贸易模式，因为他们并不靠这个爆品来赚钱，这个爆品仅仅是一个引流产品而已。用引流产品将客户引进他的小店，然后用后端其他产品挣钱。

对于线下的实体店来说，很多营销活动都是打85折或75折的折扣活动，这个活动的吸引力基本吸引不了本来就不打算进实体店的客户。那么线下实体店又应该如何用爆品模式呢，或者说如何通过一个爆品吸引用户来消费呢？今天就和大家分享一个鱼头餐厅是如何通过爆品鱼头来做营销活动的。

对于很多做餐厅的老板来说都有个拿手的菜，这个拿手菜就是这些餐厅的卖点，比如有些餐厅的水煮牛肉好吃，有些餐厅宫保鸡丁不错，有些餐厅鱼头做的好吃，不管是哪一种，对一个餐厅来说，你一定要找一个菜品作为你们餐厅的卖点，这样才有助于你做营销。

而这个作为餐厅卖点的菜品就是你用来做引流的免费主营产品。我们以鱼头餐厅为例，它的主营产品就是价值188元的鸳鸯鱼头。试想一下，当一个餐厅里面的主营产品免费吃的时候，你不心动吗？如果你心动了，客户肯定也会心动，想要尝试一下的。但是餐厅的主营产品要免费吃，那餐厅怎么赚钱呢？主营产品是不是无条件的免费吃呢？当然不是啊，必须要在活动期间内，你作为客人，要带上一位朋友一起来餐厅，那么鸳鸯鱼头给你打5折；如果你带上两位朋友一起来餐厅，那么鸳鸯鱼头就打3折；如果你带上三位朋友一起来餐厅，那么鸳鸯鱼头就免费吃。但是，你带朋友来吃饭，仅仅只吃一个鱼头，你好意思吗？

当然，除了某些脸皮特别厚的人。所以，你叫上两三个朋友进餐厅，随便点几个菜，喝点酒，是不是就不只把188元的鸳鸯鱼头钱挣回来了，还把其他菜的钱也挣回来了。

对于用户来说一个是活动打85折，另外一个是价值188元的鸳鸯鱼头免费吃，请问哪个能吸引到你呢？其实就是相当于这个鱼头免费吃的营销策划活动是引流活动，将客户吸引到店里。最重要的是，这种主营产品免费之后不仅能吸引用户，还能裂变更多用户，同时还能赚钱，这种模式一般的低端餐饮行业是很少人玩的，但是这种模式在一些高端的餐厅里面玩的人就比较多了，要求客人至少要邀请两个或者两个以上的好友，这样就能保证客户的总用餐量，从而保证总消费额有利润，而且客户裂变数足够多。

除了鱼头餐厅可以这样做爆品营销，其他餐饮行业也可以用爆品思维做营销策划活动。既宣传餐厅，又打造出餐厅的品牌，还可以裂变用户，用后端其他产品挣钱。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！