

《现代餐饮低成本营销策划实务》

【培训课时】	1天/6课时	【培训师】	孙红伟老师
【培训对象】	餐饮企业中、高层管理人员		
【培训特点】	融顾问式、教练式于一体；“讲授+方法+工具+实务”结合： 案例剖析+角色扮演+情景模拟+小组PK+答疑分享+音乐视频+故事游戏+室内拓展		
【培训优势】	系统专业：十一年餐饮经营管理经验总结与积累，非行业外“空降兵”。 品质高端：九年总裁班培训经验，课程内容前沿高端，非普通培训层次。 深层互动：课堂氛围激情生动，互动紧绕课程主题内容，非哗众取宠。 易懂易用：案例剖析，讲解深入浅出，方法简单实用，非业外案例方法，好听不实用。		
【课程背景】：	<p>如何在高度竞争的市场中把握机遇，占领市场，是各企业高层管理者关注的焦点。如今很多餐饮企业管理者对营销的重要性已经把握的非常透彻，然而，我们往往缺少切实可行的理念和方法去实现我们的营销战略。在市场的开拓中，我们缺乏对顾客挖掘的合理策略、缺乏切实可行的市场开发方案，我们的激励不当，团队的积极性不高；这导致我们向更高的营销战略迈进时；往往迟滞不前，困难重重。如何在市场竞争中占有有利地位，如何在渠道市场开发与管理中迅速挤占市场份额，就成为企业所面临的重要课题。</p> <p>通过我们专业系统的课程体系培训，可以切实帮助学员解决实际工作问题，掌握一套可实操的应用方法。这将为企业突破困境与危机，快速占领市场，增长销售业绩，扩大经营版图起着关键作用。</p>		
【课程收益】：	<ul style="list-style-type: none">✦ 更新餐饮传统营销观念和理念✦ 掌握专业营销策划方法和技巧，学会运用专业策划工具✦ 提升顾客对企业整体形象以及产品和服务的价值认知✦ 掌握餐饮企业品牌建设与价值塑造✦ 掌握建立良好的客群关系		
【课程大纲】：	<p style="text-align: center;">第一章 现代餐饮低成本营销策划成功基础</p> <p>一、走出餐饮营销策划误区</p>		

- 1、策划不是点子、创意
- 2、策划不是越复杂越好
- 3、策划不是天马行空
- 4、不是生意淡了才做营销策划
- 5、营销策划并非只是打广告宣传

二、餐饮营销策划的5步要点

- 1、调研就是找到“瓶颈点”
- 2、诊断就是明确“突破点”
- 3、分析和思考就是构思“创意点”
- 4、归纳和判断就是确定“定位点”
- 5、最后就是策划“赢利点”

第二章 现代餐饮低成本营销战略策划方法

一、占领心智——营销定位策划

- 1、餐饮定位的9种方法
- 2、餐饮市场细分的3大策略

二、提升价值——品牌营销策划

- 1、品牌营销策划的基础
- 2、品牌营销策划的流程
- 3、品牌营销策划的策略步骤

三、赢得芳心——顾客满意度策划

- 1、顾客满意策划的认知

顾客群体分类分析

- A、家庭、朋友、商务、情侣
- B、散客、团队、宴会、VIP、外卖

2、顾客需求分析

- A、顾客购买的买、卖的是什么
- B、顾客为什么消费

- 3、正确引导与把握顾客的消费动机
- 4、如何取得顾客信任
- 5、获得忠实顾客策划方法

第三章 现代餐饮低成本营销组合策划方法

一、独特优势——产品创新策划

- 1、产品创新策略策划
- 2、产品卖点塑造策划
- 3、产品体系创新策划
- 4、新产品开发策划

二、赢利密码——定价策划

- 1、定价目标策划

- 2、价格体系制定
- 3、价格调整策划
- 三、疏通管道——渠道整合策划
 - 1、建立营销渠道的途径
 - 2、营销渠道整合
 - 3、营销渠道维护
- 四、主流营销方式的创新
 - 1、低成本广告宣传策划创新技巧
 - 2、“巧立名目”的主题营销创新技巧
 - 3、网络微信营销创新技巧
 - 4、体验互动营销创新技巧
 - 5、打开顾客心扉的心理营销创新技巧

【备注】：

- ✚ 本课纲内容将在课堂现场根据学员反馈信息对本主题课件内容作适当调整；
- ✚ 企业客户需按照《培训物料清单》与“会场布置要求”提前做好充分准备工作；
- ✚ 企业客户、机构未经授权不得在课堂现场录像和录音。

本课程大纲为孙老师版权内容，抄袭、贴用、伪原创均属侵权。