

## 《餐饮市场营销策划实务》

<b>【培训课时】</b>	<b>1天/6课时</b>	<b>【培训师】</b>	<b>孙红伟老师</b>	<b>2天</b>
<b>【课程介绍】</b>	<p>今天，中国餐饮行业已经进入成熟阶段，企业面临的<big>最大挑战</big>依然是提高收益和利润空间。餐饮业的<big>市场营销与销售服务环节</big>一直以来是一大难题，其主因是长期以来特别是私企对此的<big>重视程度不够</big>，其二是专业<big>市场营销与销售</big>人员相对其他行业少很多，且专业程度与水平相差甚远；</p> <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<big>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</big>起着关键作用。</p>			
<b>【课程对象】</b>	餐饮企业管理人员、市场销售部全体人员			
<b>【授课方式】</b>	实例列举、角色扮演、情景模拟、案例分析、小组讨论、故事游戏、互动分享、视频观看、激励音乐			
<b>【课程特色】</b>	<p><b>系统</b>：课程涵盖了餐饮专业营销策划的核心内容</p> <p><b>实战</b>：理论与实践结合，实操案例+工具方法，实用技巧突出操作性强</p> <p><b>易懂</b>：专业的理论、深奥的道理寓于简单的描述，深入浅出</p> <p><b>易用</b>：强调解决实际问题，易于复制，学后即用，立竿见影</p> <p><b>高质</b>：课堂氛围松紧结合，生动活泼，充分激发学员学习兴趣</p>			
<b>【课程目标】</b>	<p>建立正确营销意识</p> <p>掌握专业实用的营销策划方法</p> <p>突破企业经营困境</p> <p>提升企业整体盈利能力</p>			

## 【课程收益】

- 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

## 【内容大纲】

### 第一章 餐饮市场营销策划成功基础

#### 一、走出餐饮市场营销策划误区

- 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

#### 三、餐饮市场营销策划应遵循的4大特点

- 1、餐饮产品的无形性特点
- 2、餐饮产品的生产特点
- 3、餐饮产品的服务特点
- 4、餐饮产品的销售特点

#### 二、餐饮市场营销策划的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 餐饮营销策划概要

#### 一、餐饮市场营销3大观念

- 1、4P-4C-4R 理念运用
- 2、策划-管理-销售
- 3、传统营销中不可替代的优势

#### 二、餐饮市场营销的12大规则

#### 三、餐饮市场营销的11种模式

#### 四、餐饮市场营销3大竞争力

- 1、老板营销竞争力
- 2、团队营销竞争力
- 3、个人营销竞争力

### 第三章 餐饮市场营销战略策划

#### (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) 战略领先——企业 (CI) 策划

- 1、MI 内容策划
- 2、BI 内容策划
- 3、VI 内容策划

#### (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、宴侍、商务、会议
  - B、散客、团队、VIP、内部、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

### 第四章 餐饮市场营销组合策划

#### 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技巧

- 1、餐饮的互联网营销创新技巧
- 2、“巧立名目”的主题营销创新技巧
- 3、微信、社群营销创新技巧
- 4、体验互动营销创新技巧

---

## 5、餐饮 O2O 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；

企业客户需提供多媒体培训设备：投影、音响、话筒、白板等；

企业客户需进行讲台背景布置与培训主题条幅布置；

企业客户、机构不得在课堂现场录像和录音。

**本课程大纲为孙老师知识著作权，未经授权与许可，翻录转载必究。**