

# 如何用社群玩转餐饮实体门店

**全民社群·6 期 [2018] 第 0512 号文**

大家好，现在我给大家带来，《餐饮行业实体门店如何做社群营销》。

**一个只能摆下 6 张桌子的餐饮小店，如何做到日营业额近万元？**

**看看熊冠亮老师如何用社群玩转餐饮实体门店，让你明白，什么是真正的：营销不在店铺之内，而在店铺之外！**要听的赶紧献身。

今年春节前，河北邢台的一个学员，做餐饮小店的。他的餐厅 50 多平方，3 个员工，每天大概 1 千元左右的营业额。

请问，这个营业额大家满意吗？

他的店已经经营了 11 个月了。11 个月累计进店用餐客户是 13000 多人左右。

一开始，我问他 11 个月，累计进店客户人数的时候，他大脑里是没有概念的。开始给我说是 15000 多人，然后又说是 8000 多人，最后大概估计应该是 12000 人……

通过我和他的一问，一答，大家能读出什么东西吗？

**说明：他缺乏系统性的营销，比较随意，想到那就做到那，没想到就不做。**

**然后我问他，每天重复进店客户数据是多少？他居然说不知道。这就是很多实体门店以及传统企业的现状。**

我当时建议他，如果 11 个月真的累积了 1 万多人的用餐的客户，那还愁什么流量（客源）？

怎么让老客户做口碑宣传，才是最重要的。怎么激活老客户，让老客户帮助宣传推广，才是最重要的。

毕竟，店周围的人，也就那么一点。大家认同吗？

然后他说，因为他的店面比较小，希望通过外卖了提升营业额。他说，他之前的模式，加了微信的老客户，会在微信上提前说一下，给他留个位置，然后，马上过来吃饭。

大部分时候，他的微信和客户之前的作用仅仅是这样，微信定外卖的很少。

我听完后，告诉他：你的客户被你宠坏了！如果是我，不是说客户预定过来堂食，我就会让他堂食的。

**如果我来经营这样一个小店，我肯定会想：如何把这个小店规模化经营？**

很多时候，不是说客户给你提的要求你都必须满足他，**客户是可以引导出来的，客户是可以通过管理出来的。**

想知道如何引导和管理客户，从而把店铺小的弊端变成经营优势，让业绩倍增吗？想的来个 9

**客户不能宠出来，不能惯着，可以通过引导，通过管理出来。**大家不要心急，先要明白道理，然后，我告诉大家方法。

我经常告诫我的团队 8 个字：“**赢在心态，败在急躁**”。很多人都是因为这 8 个字。导致，本来可以成功的东西，但是最后失败了。

我出社会的第一份工作，第二份工作都是做餐饮。而且是外卖高手。2013 年，自己也做了个屌丝外卖，并且 2000 万卖给别人了。

所以，外卖，对于我们来说，什么时候做都是轻而易举的事。**当时我开的饭店，我是个厨师，松松班主任负责打下手，负责蒸饭。**

那我们当时怎么做的外卖，因为我们的店也不大。**我们同时只能坐（6 张桌子）24 个人吃饭，再怎么翻台，我都无法做到一天 8000 的营业额。**

但是，经过我们的分析，重新规划，引导，**我们最终能够做到每天 5000 元，最高 9700 多元的营业额。**

我们当时建立了微信公众号+客户社群。我经常写很多白领喜欢看的文章，推送在公众号里，也转发到群里和朋友圈里。养成老客户对我们群和公众号的关注习惯，然后定期举办线上的促销活动。

当时，我们的外卖还是很有影响力的。因为我策划了几个点：

- 第一、工资高于 1 万元的不送；**
- 第二、有房有车的不送；**
- 第三、高管总裁老板不送；**
- 第四、调戏良家妇女者不送。**

哈哈!大家知道为什么在宣传单和店里要写这些吗?



这个是当时我们的 LOGO。用我的头像画出来的。





我在厨房的自拍照。





**营销要娱乐化，去产品化。** 娱乐会让别人记住，讲产品谁能记住？

我发个河北邢台学员自己餐厅的菜单给大家看看，有什么不一样哈。



红辣椒小馆	
凉菜	热菜
炸果仁.....5元	回锅腊肉.....22元
拍黄瓜.....5元	豆角炒肉.....22元
拌西红柿.....5元	葱爆肉.....22元
卤鸭头.....5元	尖椒肉丝.....19元
拌豆腐丝.....6元	鱼香肉丝.....19元
素拼.....7元	宫爆鸡丁.....18元
川味拉皮.....8元	辣子鸡丁.....18元
老醋果仁.....8元	木须肉.....18元
皮蛋豆腐.....8元	泡椒鸡胗.....18元
尖椒皮蛋.....12元	干煸豆角.....18元
红油脆耳.....16元	干炸汤圆.....18元
拌猪头肉.....16元	香辣干贡豆腐.....16元
	回锅土豆片.....16元
	肉末茄子.....16元
	烧腐竹.....14元
	麻辣豆腐.....12元
	葱爆豆腐.....12元
	炒青菜.....12元
	酸辣土豆丝.....12元
	泡椒土豆丝.....12元
	韭菜炒鸡蛋.....12元
	西红柿炒鸡蛋.....12元
	尖椒豆皮.....12元
	莲白炒粉.....12元
热菜	
疯狂麻麻鱼.....38元	
老坛酸菜鱼.....38元	
毛血旺.....32元	
水煮肥肠.....28元	
小鸡炖蘑菇.....28元	
牛肉锅仔.....28元	
干锅鸡.....28元	
尖椒肥肠.....26元	
干煸鱿鱼须.....26元	
水煮肉片.....24元	
回锅肉.....22元	

我们的订餐规则 大家看到了没？

点餐规则：  
9点前订餐每份立即减免3元，  
水果一份；  
前订餐每份减免2元；  
前订餐每份减免1元；  
恢复原价！

这个订餐规则，大家觉得有用吗？

每天晚上9点前下单订餐，每份减3元，满5分，送水果1份。第二天早上10点前订餐，每份减2元。11点前每份减1元。11点后订餐，恢复原价。这样的套路，我一直都用啊。

你要知道，顾客是买涨不买跌的。大家说对吗？

这些人，每天都要吃饭，可以省 3 元钱，你以为不少吗？  
3 块钱就是来回的公交费用啊！

关键 5 个人可以送水果。他会自动帮你把公司的同事拉过来订单的。你需要自己去外面引流那么苦逼嘛！为什么我们会这样制定规则？

我们发现，60%的订单都是在当日早上 10 点前微信付款订单的。那么我们早上 7 点钟的时候，我们就知道要备多少菜了。

以前我们是新手，要么多备了，要么少备了。多的菜，是浪费成本，少了菜，如果客人来了，没有菜品卖，真是抓狂。

但是，通过有计划的引导和管理。我们的销量一直都是非常稳定，而且成本控制得非常好。

关键，我们的外卖，每周出 2 次餐单都是电子版的。不印刷。每次都是 4-6 个套餐。我不会像河北邢台那个学员做

那么多品种。客户累，我们更累。

**我们做的永远是最专业的，我们推荐的就是最好的。**客户其实每天吃饭也麻木了，所以我们一周更新 2 次菜单。

**其实想要规模化，产品必须不能多，大家参照真功夫的就可以，真功夫最多 6 个套餐。**餐饮快餐巨头用 20 多年走出来的路。我们直接用就可以了，我们不需要自己创新。创新是需要成本和代价的。

**麦当劳也最多是 6 个套餐，肯德基也是 6 个套餐。**因为套餐、菜品多了，你备的料就多了，那成本就多了，然后你不能做到极致。你看看手机卖的好的，都是做爆款。

我们找的美女送外卖，每周我们都做不同的活动，推出**最美外卖女郎，都是从客户里选的，让他们上封面，**凡是当选当月最美外卖女郎的妹纸，都可以免单 1 个月，但是这个妹纸要陪我去送 1 次外卖。

**我开着宝马去送，宝马+美女，而且是老板亲自送。**



画圈的这个是老庄班主任的妹妹。这样的妹纸给大家送饭，是不是胃口也会好不少？秀色可餐吧。

继续，刚才说的，凡是被评为最美外卖女郎的客户，都可以免单 1 个月。我来问大家，免单 1 个月大家说有没吸引力？

就是你成为我们的最美外卖女郎，你可以在我的餐厅免费吃一个月的饭，大家说有吸引力没有？所有来餐厅吃过饭

或者点我外卖的女客户，都可以参加这个比赛。

然后由群里所有群员（就是在店里消费过的，我们都拉进了群）评选出来，最美外卖女郎。当选外卖女郎可以免单 1 个月。

我们都是开饭店的，**一个外卖的成本大概就是 5 元，一天 2 餐就是 10 元的成本，一个月 30 天，合计 300 元的成本**，而其实好多白领，晚上那一餐都是回去吃的。

我们核算下来，实际上，一个月免单，最多成本是 180 元。即便就是 2 餐全部都来吃，也就是 300 元，但是我在当地的影响力 全部都传播出来了。

**300 元请了所有的人给我做了一次口碑传播。**大家觉得值不值得？

比赛是面向所有的来过店消费或者叫过外卖的女客户发起比赛，在群里让美女参加比赛，看谁的颜值最高？就是所有来餐厅吃饭的或者叫过外卖的妹纸都可以参加比赛。



搞个最美外卖女郎大赛。评委就是群里所有人，其实主要还是屌丝男为主哈。

最终得票数第一的那个美女妹纸可以奖励 1 个月免费吃饭！获奖的美女，只需要陪老板我送 1 次外卖。谁不愿意？只送 1 次，而且是跟着老板去送。

不是真的让她送。这个妹纸只是个道具而已，真正的干活还是我们自己，大家明白了没？

没有宝马可以找朋友借个也可以。明白了 我就继续讲了。接下来就是，每周爆单了。

最美外卖女郎，在经过持续的评选中，其实很多人对这个妹纸是非常感兴趣的，都想一睹风采，是不是？

所以，我们每周三的晚上 9 点，有个活动。9 点到晚上 12 点开始下单，一次性订单最多的，获得老板+美女开着宝马一起送餐用餐的机会。其实更多人是喜欢看美女，而不是老板。



这个就是当时最热门的外卖女郎，现在都成为了我们的网红了。我们很多店铺开业，都请她。



我们公司是广州巨网文化发展有限公司哈。所以，我们最高一次，你们难以想象，有个屌丝男，为了跟我们的美女宝马合影，然后晒朋友圈。

他居然发动整个公司 210 个人全部都在我们这里订单。所以那一次，他一个人订单了 210 份外卖。然后我很苦逼的送过去他们楼下。他很幸福的在楼下等我们，就是为了跟他心目中的妹纸坐在宝马车里合影。然后没我什么事。

好了，今天的课程讲到这里了，今天晚上 8 点 30 分我们的真爱群就要开课了，即刻开始，我就全心全意的服务我们的真爱学员了。

### 真爱群正式课程表（8节）

- 1、60分钟轻松学会攻心文案
- 2、三步打造牛逼引流系统
- 3、一招秒变社群销讲师
- 4、拆解**万能**成交公式
- 5、**两大**裂变系统解决持续化成交
- 6、如何用社群让业绩**翻倍**
- 7、社群如何结合个人**快速**落地
- 8、**破解**销售困局

---

### 真爱群福利

- 1、学员深度链接
- 2、写感悟进**悟空阁**智慧社群
- 3、分享学员成长历程
- 4、整理课程文案提供给学员

---

### 学习时间和方式

5月12日-----5月23日  
图文同步直播、系统互动

## 缴纳方式

微信转账给助教老师  
推荐您进群  
给您每天发课件的助教老师  
“迷路”找群主

## 报名截止时间和退款时间

**5月12号18:00前交押金52.00元**

**5月23号18:00开始办退款52.10元**

## 真爱群纪律

- 1、不发广告
- 2、不讨论与课程无关的话题
- 3、不灌水、刷屏
- 4、不发二维码
- 5、不发大表情和语音

还没报名真爱学员的请抓紧时间报名。

好了，今天的课程讲到这里了，明天我们的真爱群就要开课了，明天开始，我就全心全意的服务我们的真爱学员了。还没报名真爱学员的请抓紧时间报名。有同学问，这么报名？



**你给拉你进群的助教老师支付 52 元，代表你喜欢我，学习完，我们会退你 52.1 元，代表熊熊老师爱你多一点。**

当然，不论，你继续不继续学习，我们都会给你退多 1 元，加上你报名给助教支付的 1 元，今晚开始，会给大家退 2 元。

不管你 继续不继续学习，我们都会给你多退 1 元。

**如果，5 月 12 日 18 点后报名的，52 元就不给你退了，就当你请熊熊老师吃饭哈。**

只要你系统的学习了如何写攻心文案，学会了如何引流，学会了如何做成交，学会了如何做裂变等等，无论你是自己创业，还是工作，相信你都可以如鱼得水。

**今天晚上，真爱群的第一课就是教大家如何写出扎心文案。60 分钟教你写出扎心文案，不要旷课哟。**

报名联系拉你进群的助教老师吧。真爱群，不见不散。