

Акции сети кафе «Старик Хинкалыч»

1. Золотое хинкали - ежегодная акция

Цель: Создание ажиотажа

Период: 14 февраля, День Влюбленных

Приз: Золотое кольцо

Суть акции: В День влюбленных в хинкальной лепят хинкали, в которое прячут золотое кольцо. Победителя выберет удача. Время подачи хинкали - в момент наиболее полной посадки в заведении.

Механика акции:

В день проведения акции официанты на протяжении всего дня должны информировать гостей, что у них есть уникальный шанс найти золотое кольцо в хинкали.

Само кольцо предварительно необходимо обернуть в пищевую пленку и добавить к любому фаршу для хинкали.

Администратор принимает решение о необходимости проведения розыгрыша, когда замечает полную посадку и передает информацию повару. Также можно принять решение о моменте старта розыгрыша при наиболее высокой нагрузке по заказам на хинкали за день. Официанты должны следить за гостями и напоминать об аккуратности употребления хинкали. Как только гости найдут приз, официантам необходимо поздравить счастливого и сделать фото, которое затем направить в Basecamp, в обсуждение маркетинга вашего проекта.

2. Отличник - ежегодная акция

Цель: Создание ажиотажа, привлечение новой аудитории.

Период: Сентябрь-октябрь. Обменять пятерки на мини-хачапури можно до 14:00

Приз: Хачапури по-аджарски (мини)

Суть акции: Школьник должен собрать 5 “пятёрок” в дневнике за неделю, которые на выходных может обменять на хачапури по-аджарски (мини).

Условия акции:

Бумажный дневник принимается только оригинал, фото не принимается. Электронный дневник проверяется в реальном времени, его скриншоты и фотографии не принимаются.

Если пятерок больше пяти, даже 10, то хачапури получает все равно один ученик, в одни руки.

Другие оценки, помимо пятерок, не влияют на получение хачапури. Взрослый родитель без присутствия школьника не может забрать за него хачапури.

Акция распространяется в заведении и самовывоз. Акция не распространяется на доставку.

Механика акции:

- Акция рассчитана на школьников, которые придут с родителями. Предъявляя дневник с пятью пятерками за неделю, ученик получает хачапури по-аджарски (мини) бесплатно.

- Официант должен проверить дневник.

- Если дневник бумажный:

Проверить имя, фамилию

Посчитать количество пятерок за неделю, должно быть 5

Сфотографировать отличника с дневником (предварительно спросив разрешение на фото и на публикацию)

Отправить фотографии в чат SMM (vk, whatsapp). Выдать отличнику приз

- Если дневник электронный (ученик предъявляет дневник онлайн на телефоне):
Проверить имя, фамилию, то есть аккаунт ученика
Посчитать количество пятерок за соответствующую неделю
Сфотографировать отличника с дневником на телефоне (предварительно получив согласие на фото и публикацию)
Отправить фотографии в чат SMM (vk, whatsapp)
Выдать отличнику приз
- Обменять пятерки на хачапури можно только в субботу и воскресенье текущей недели до 14:00, один раз в неделю;
- Данная статья расходов списывается на “маркетинг”.
- Распространяется только в заведении и на самовывоз.
- Не распространяется на доставку.

3. Подарок внутри - ежегодная акция

Цель:

Период: Опционально / начало зимы, предновогодний период.

Приз: бесплатный хачапури, дюжина хинкали или сертификат на 500 руб. при заказе с собой любого пирога или хачапури с собой.

Суть акции: В период действия акции, все хачапури и пироги при заказе с собой, либо на доставку, отдаются в фирменных коробках со специальным стикером (на коробке) или в коробке со специальным дизайном.

В коробке находится наклейка «открой меня» с карточкой, на которой будет указано либо наименование приза, либо «попробуй ещё».

Механика акции:

- На коробку со стандартным дизайном помещается специальный стикер «подарок внутри».
- Допустимо использование коробок со специальным дизайном при их наличии, на время акции.
- Внутри коробки необходимо разместить стикер «открой меня» под который положить карточку, белой стороной к липкому слою стикера.
- Карточки желательно пропечатать печатью акции «лабиринт Хинкали» во избежание подлога, или печатью заведения.
- Если гость приходит с карточкой, в которой указан приз, персоналу зала необходимо изъять карточку и взамен подарить гостю приз, указанный в карточке.
- Приз закрывается на статью Маркетинг "Подарок внутри".
- Срок обмена приза - 1 месяц с момента окончания акции.
- Ограничений по обмену призов нет.
- При отсутствии наклейки с наименованием приза внутри коробки, гостя угощаем хачапури по-аджарски для сохранения лояльности.

4. Лабиринт хинкали - постоянная акция

Цель:Повышение количества чеков, создание и поддержание лояльности к бренду.

Период: постоянно

Приз: бесплатная дюжина хинкали

Суть акции: Гостю выдается специальная карточка с пустыми ячейками, в которых каждое посещение отмечается печатью. Когда в карточке соберется 12 печатей, гость может обменять их на дюжину хинкали. Для каждой хинкальной свой вид печатей

×Недопустимо одномоментное проставление печатей.

×Недопустима передача карточки в качестве благодарности гостю, подарка или извинения.

×Если будет установлен факт подлога и обмена подложной карты в другом заведении, франчайзи, допустивший подлог, должен покрыть расходы заведения, в котором была погашена карточка.

Механика акции:

1 посещение = 1 печать

- Вместе с чеком гостю выдается специальная карточка с 12 пустыми ячейками, если гость ранее не участвовал в акции, ставится первая печать и отметка официанта о дате посещения (день/месяц. Пример 25/10).
- Официант рассказывает гостям, что с помощью такой карты любой человек может бесплатно получить дюжину хинкали. Все, что нужно - это заполнить карточку фирменными печатями, которые ставятся при посещении.
- Когда гость предъявит заполненную карту, официант должен забрать ее и выдать новую карту с пустыми ячейками.
- Расходы за призовую дюжину хинкали списываются на статью "маркетинг".

Условия акции:

- Основанием для выдачи карточки и проставлением первой печати является совершение заказа по кухне от 100 руб.
 - Основанием для печати является совершение заказа по кухне от 100 руб.
 - Независимо от количества чеков, на одну компанию или на один стол ставится одна печать.
 - Печати на разных карточках не суммируются.
 - В акции участвуют хинкали с любой начинкой, кроме ограниченных предложений, т.е. новые вкусы нельзя включить в призовую дюжину.
 - При заказе с собой печать ставится.
 - На доставку акция не распространяется.
- Карточку можно обменять в любой хинкальной нашей сети.

5. День Рождения - постоянная акция

Формирование лояльности гостя, создание позитивного имиджа заведения.

Период: Акция действует постоянно.

Условия получения:

- до 1 000 руб. – десерт в подарок;
- от 1 000 руб. – хачапури по-мегрельски в подарок.

Суть акции: Имениннику, который решит отметить свой день рождения в хинкальной, мы дарим вкусный сюрприз, украшенный праздничными свечами.

Механика акции:

- Гость может принять участие за 3 дня до дня рождения, в день рождения и 3 дня после дня рождения;
- Проверить у гостя паспорт;
- Не учитывать приз в чеке;
- Обязательно - праздничные свечи;
- Приветствуются поздравления от персонала;
- Расходы: списываются на маркетинг.

6. 4 хачапури за 999 руб.

Цель: Мотивация к покупке, стимулирование к изучению новых продуктов клиентом, увеличение спроса по разделу "хачапури".

Период: Опционально / начало зимы, предновогодний период.

Суть акции: При заказе 4 позиций из раздела «мучное» их стоимость составит 999 руб. Кроме хлеба пури*

7. Комбо XXX

Цель: Повышение количества чеков, увеличение выручки в обеденное время.

Период: Опционально

Время действия: Ежедневно / будние дни

Рекомендуемый диапазон: с 12:00 до 15:00.

Суть акции: Гостю предлагается комбо-набор из трех блюд за фиксированную цену (385 руб.). Данное предложение распространяется на обеденное время, для “прокачки” обедов.

В состав Комбо-набора входят:

- Хинкали (3 штуки с любой начинкой)
- Хачапури (мини)
- Харчо (или суп на выбор)

8. Хинкали с сезонной начинкой - постоянная акция

Цель: Создание ажиотажа

Суть акции: Каждый месяц запускаем новую начинку хинкали в качестве ограниченного предложения.

Период: В течение года. Каждый месяц новая начинка.

Приз: розыгрыш дюжины хинкали с новым вкусом каждый месяц в соц сетях.