11 sprawdzonych pomysłów na akcje promocyjne w restauracji

## Happy Hours w gastronomii

To jedna z najbardziej popularnych akcji promocyjnych. Określ godziny w ciągu dnia lub tygodnia, w których wybrane produkty będzie można kupić w niższej cenie. Happy hours wprowadzaj w czasie, w którym ruch w Twoim lokalu jest mniejszy.

## Gratisy powyżej określonej ceny zakupu

Gościom, którzy złożą zamówienie na więcej, niż np. 100 zł możesz podarować prezent. Niech to będzie np. deser przygotowany przez szefa kuchni lub produkt zakupiony u lokalnych dostawców. Nie musi być to nic wielkiego – liczy się gest. Tak obdarowani goście będą czuli się docenieni i z pewnością opowiedzą o tym swoim znajomym. Z badań wynika, że Polacy ufają swoim znajomym. 65% osób wybierając restaurację, sugeruje się opinią bliskich i aż 85% poleca dania i lokale gastronomiczne swoim znajomym. Tylko 26% Polaków sugeruje się klasyczną reklamą.

## Pij lub jedz za jedną cenę

Postaraj się obliczyć, ile przeciętny klient jest w stanie zjeść lub wypić. Następnie określ ile te produkty kosztują łącznie. Ustal cenę, którą gość będzie musiał zapłacić z góry, żeby zjeść lub wypić ile chce. To działa!

## Kupony rabatowe

Zamieść kupony rabatowe w prasie i internecie. Będą uprawniać do zniżki na określoną grupę dań lub napojów z karty. Na kuponie rabatowym określ czas trwania akcji promocyjnej (czyli do kiedy dany kupon będzie można zrealizować).

## Karty stałego klienta

W menu umieść informacje o zniżkach dla gości, którzy posiadają karty stałego klienta. Kelnerzy i pracownicy lokalu powinni informować nowych gości o profitach wynikających z posiadania karty i zachęcać do założenia jej.

## Obniżki cen

Taka promocja powinna trwać nie dłużej, niż 2 tygodnie. Ceny poszczególnych dań powinny być obniżone o ok. 20-30% od ceny wyjściowej.

## Zniżki za okazaniem paragonu

Pracownicy lokalu powinni informować gości, że za okazanie paragonu z poprzedniej wizyty w restauracji, przysługują im zniżki na wybrane partie dań lub napojów z karty. Jeśli oprogramowanie dla restauracji, z którego korzystasz daje możliwość drukowania dodatkowych informacji na paragonie, warto umieszczać na nim informacje o tego typu zniżkach.

## Znaczki handlowe

Wraz z rachunkiem goście otrzymują znaczki handlowe. Po zebraniu określonej ilości znaczków mogą otrzymać nagrodę rzeczową, napój lub potrawę gratis.

## Danie polecane przez restaurację

Może to być danie dnia, lub danie szefa kuchni. Zarówno opis dania, jak i jego cena powinna być atrakcyjna dla gościa. Dania można przygotowywać z produktów, które mają krótki termin ważności lub po prostu zalegają na magazynie. Takim sposobem uatrakcyjnisz ofertę restauracji, a jednocześnie zaoszczędzisz, bo nie będziesz musiał wyrzucać przeterminowanych produktów.

## Gratisy zachęcające do zakupów określonych dań

Przy zakupie określonej partii dań z karty dołączaj produkty gratis. Mogą to być napoje lub przekąski.

## Degustacje w restauracji

Nowe dania, które planujesz wprowadzić do karty, a nie jesteś pewien czy posmakują gościom, podawaj w mniejszych porcjach, na zasadzie przystawki. Twoi kelnerzy powinni pytać, czy przystawki smakowały gościom. Te informacje pozwolą Ci ulepszać menu.