1. **специальное предложение** можно использовать вместо **акции**
2. **Главное понимать, что бесплатно что-то отдавать не желательно**
3. Проценты я выставлял наугад, лучше вам решать какой процент
4. Ресурс от куда взял идеи <https://joinposter.com/post/how-to-set-up-discounts-in-cafe>

Он очень короткий за 5-10 минут можно прочитать

**Допустим мы может привлекать, какую-та специфическую аудиторию**

1. Дети – сделать специальное предложение для детей (школьников)
2. Можно сделать для атошников, показывают удостоверение и будет -10%
3. Для работников больницы
4. Для работников полиции, (тут прям отдельный разговор, очень много плюсов и аудитория потенциально наша, они всегда ездят дежурят и им нужно перекусить, они между собой всегда обсуждают где пожрать лучше
5. Для пожарников

**Инстаграм**

1. Селфи с нашим логотипом и выложить в нистагмам -5% (разовая)
2. Ну само собой нистагмам, пост с отмеченными друзьями, 10 друзей, посту должно быть 5 дней

**Для привлечения слабых районов**

1. 7) В этом предложении я не уверен, но также можно сделать, акцию для районов, для того что бы охватить не активные для нас районы

**Если хотим продвигать что-то с высокой моржой или новую продукцию**

1. В заголовке все сказано)

**Увеличить чек в слабые дни**

10)Если в понедельник и в четверг сильно маленькая выручка, можно поднять её акциями, что бы у людей выработалась привычка закупаться в ети дни…

Это отдельная тема. У вас очень большая база номеров клиентов, этим тоже можно пользоваться…