



南海食街营销策划

企业介绍

- 广州市从化南海食街饮食实业有限公司位于广州市从化江浦街环市东路 138 号，本公司于一九九六年成立，现是国家五星级酒家股份有限公司。
- 南海食街是一座园林式酒家，四周绿色环保、空气清新，既富含文化气息，又充满时代感，本公司以品种多，上菜速度快为特色，一百种海鲜，三百款菜式任君选择，从豪华团的餐标到物美价廉乡村农家菜的标餐，甚至平到您想不到的天天特价菜等，都是为您度身订造，直到您高兴而来，满意而归。

市场分析

- 自 2009 年以来，从化市先后举行了“广佛美食，欢乐同行”从化农家乐美食节、“食在广州，味在从化”从化美食文化节和广州从化亚运美食文化节等美食与文化传播活动，让从化特色美食与传统文化得到有效传播。同时通过活动评选出“从化市十佳餐饮企业”、“从化市十佳名菜”和“从化市十佳收信”，打造从化美食品牌，不断扩大从化餐饮美食的知名度和美誉度。

发展前景

- 从目前从化市餐饮市场的总体发展情况来看，可以肯定，餐饮业仍然具有很大的发展空间，预计未来几年，全市餐饮业仍将保持国内领先水平，餐饮业发展最快的行业之一。与同时，从化市餐饮业必将由单纯的价格、产品质量的竞争，由单一业态的竞争，发展到多业态、连锁化、集团化、规模化的竞争，由在本地发展向跨地区、跨省市发展，由民营企业与国有企业发展到民营企业之间的竞争，进而发展到与外资企业的竞争，继续保持繁荣兴旺和较高的增长势头。

SWOT 分析

- 优势 (Strength)

- 1、环境宽敞、舒适、优雅
- 2、品种多样，价格实惠
- 3、拥有王牌产品
- 4、特色服务和管理模式

- 劣势 (Weakness)

- 1、现在餐饮业处于较饱和的状态。
- 2、食物创新能力不强，影响顾客的忠诚度。
- 3、经营形式日趋多样化，它们以其独具特色的产品和营销手段抢占市场。

- 机会 (Opportunities)

- 1、市场前景广阔
- 2、管理经营理念的转变
- 3、找到自己的市场定位和核心价值，知道消费者的消费心理。南海食街是面向中高档的目标群体。

- 威胁 (Threats)

- 1、周围的餐饮业较多，存在很多潜在竞争者和同行竞争。
- 2、物价上涨，食物成本高，而食物价格提高的幅度不能过高，从而减少了利润。
- 3. 西式餐饮业迅速发展，延伸能力强。

4P



- 产品策略：制定新产品开发策略。定期开发新菜式，并且对旧菜式进行调研，把点菜率极低的菜式淘汰掉。
- 价格策略：采用渗透定价的方式，将新菜式推广出去。以低价吸引顾客，迅速地占据市场。
- 渠道策略：采用品牌战略的模式，与周边的餐厅构成联盟。把南海食街的核心菜式写进他们的菜单里面，这样即使可以使产品市场得到扩大，客源更丰富，也能带动周边餐厅的经济。
- 促销策略：采用网络营销，每天都更新南海食街的官网动态。及时发布活动信息和节日打折等优惠。在各大视频网上面发布广告，扩大知名度与影响力。

活动策划

- **促销策略：** 1. 推出抽奖活动，奖品为（从化温泉家庭套票等）
- 2. 赠送南海食街美食优惠券
- **推广活动：** 在人流多的地方摆摊进行活动推广
- 在南海食街免费试吃新菜式的活动
- 活动期间发宣传单进行推广，每张宣传单独可以作为
- 新套餐的优惠券

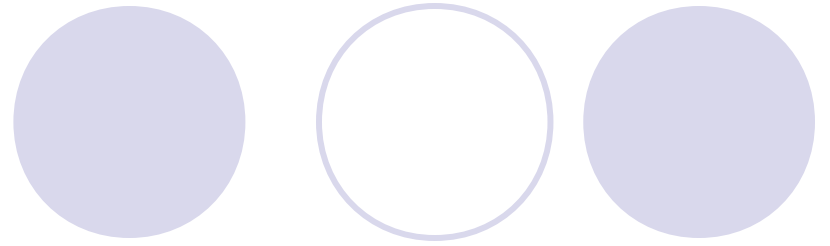
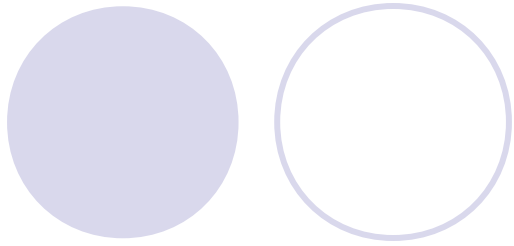
实施营销策略期间的费用支出估算：

- 1. 劳动力成本的估算：
 - 传单人员：10人，80元/天；宣传5天
 - 接听订餐人员：2人，2000元/月
 - 官方网络管理人员：2人，2500元/月
 - $10*80*5+2*2000+2500*2=13000$ 元
- 2. 固定开支预算：
 - 日常费用（包括水、电、煤气、电话费、卫生管理费等）：2000元
 - 厨师培训、开发新菜式费用：3000元
 - 抽奖费用：3000元
 - $2000+3000+3000=8000$ 元
- 3. 经济效益预算：实施营销策略后南海食街每天比以往多卖出100人次按此预算，每人消费40左右，材料成本按50%，毛利按50%，其中15%为给顾客优惠券让利开支，35%为纯利。
 - 以每天100人次。每人40元预算
 - 总计： $100*40=4000*30$ 天 =120000（元）
 - 成本： $120000*0.5=60000$ （元）
 - 毛利： $120000*0.5=60000$ （元）
 - 让利开支： $120000*0.15=18000$ （元）
 - 纯利： $120000*0.35=15000*30$ 天 =42000（元）
- 4. 不可预见开支：5000元
- 评估：
 - $42000 - (13000+8000+5000) = 42000 - 26000 = 16000$ （元）
 - 根据支出预算，实施营销策略后净利润要有16000元以上才能赚钱，否则就可能出现亏损。



总结

- 餐饮业有这么一句话：“金杯、银杯不如口碑”。众多信息渠道中，消费者对周围相关群体如家庭成员、朋友、同事提供信息的重视程度要远远高于广告信息和推销人员提供的信息，他们特别倾向于从相关群体获取消费信息，并会继续把信息传播给别人，让信息加上人们的主观评价不断传播下去，所以在很多情况下，“口碑”的渗透效果要远远大于企业本身的促销活动。



谢谢