

Через два дня ресторан Линь Ии — «Номер один», был полностью готов.

Первоначально она планировала, что ремонт ресторана закончится в летнее время, когда двое ее детей будут на летних каникулах. Эффективность работы строительной бригады удивила ее.

Перед торжественным открытием ресторана г-жа Линь Пин заключила контракт с опытной рекламной компанией, чтобы спланировать ряд рекламных мероприятий.

Сначала они рекламировали его в интернете, показывая общую обстановку ресторана и роскошные на вид фирменные блюда. Естественно, десерт после основного приема пищи также был важным пунктом продажи.

В то же время они объявили дату торжественного открытия и промоакции в течение первой недели в WeChat и некоторых пищевых приложениях.

[Купите один и получите второй бесплатно.]

Все фанаты в интернете перепостили его в своих собственных кругах друзей, а также попросили своих друзей и родственников, чтобы они поставили лайк.

Когда пост имел более 50 лайков, они предлагали бесплатные десерты и напитки в дополнение к акциям.

Рекламщики полностью воспользовались человеческой жадностью к маленьким привилегиям.

В любом случае, с точки зрения посетителей, это была хорошая сделка. Купить один и получить еще один бесплатно, было уже эквивалентно 50% скидке. Кроме того, там будут бесплатные десерты и напитки.

Каждый делал свои мысленные заметки о дате торжественного открытия.

Мероприятия по продвижению будут продолжаться всю первую неделю, и они могут посетить ресторан в любое время в течение недели.

Если бы не госпожа Линь Пин, Линь Ии никогда бы не смогла придумать все эти идеи.

Как бы то ни было, результат был совершенно очевиден.

С самого первого дня у них было довольно много клиентов.

Ресторан был разделен на два этажа.

Включая кухню, общая площадь составляла почти 700 квадратных метров с 25 столами на 4 персоны и 16 столами на 2 персоны.

Это означало, что максимальное количество гостей, которое они могли бы принять одновременно, составляло 132 человека, а некоторые из 4-х человек за столом имели только 2-3 человека.

Как только ресторан заполнится, все посетители, которые не смогут сесть, будут вынуждены ждать снаружи.

Они никогда не ожидали, что в первый же день за дверью появится очередь.

Линь Ии была измотана уже после первого раунда.

Все рекламные объявления и рекламные мероприятия были направлены только на то, чтобы сделать известным название ресторана. Они не надеялись заработать на этом деньги.

Однако уже в первый день, они оказались не готовы к такому наплыву клиентов.

Линь Ии велела менеджеру пойти и поискать несколько складных стульев во второй половине дня. Таким образом, клиенты, которые ждали, могли бы ждать сидя.

Она заметила несколько клиентов, которые ушли после того, как увидели очередь.

Некоторые из них потеряли терпение уже на полпути.

Линь Ии приказала официантам приготовить еще несколько напитков и подать их клиентам, которые все еще стояли в очереди.

Все это были незначительные вещи, но они, как правило, очень хорошо работают в удержании большинства потенциальных клиентов.

Посетители еще не были знакомы с этим рестораном, но до тех пор, пока у них есть хорошее впечатление, в следующий раз, когда им нужно будет принять решение между двумя ресторанами, они, естественно, склонятся к тому, который оставил у них более лучшее впечатление.

Линь Ии также была очень уверена в своих кулинарных навыках.

До тех пор, пока посетители приходили и пробовали ее еду, она верила, что даже после того, как шумиха рекламной деятельности через неделю утихнет, она заслужила бы справедливую

долю возвращающихся посетителей.

Когда посетители заходили в ресторан, они были там только для того, чтобы попробовать еду, поэтому большинство из них заказывали пару блюд из списка рекомендаций шеф-повара.

Список рекомендаций шеф-повара был тщательно составлен Линь Ии. Эти блюда должны поддерживать минимальный уровень качества.

И результат был очевиден.

Попробовав первые два блюда, многие посетители добавили еще больше к своим заказам.

Почему пищевая промышленность была такой большой отраслью в Китае?

Потому что там было очень много гурманов!

После того как первый день подошел к концу, Линь Ии и управляющий магазином подсчитали свой заработок за день.

Даже после вычитания расходов они все равно получили очень значительную прибыль!

Менеджер погладил свой подбородок и сказал:

— Это была довольно хорошая прибыль по сравнению с другими ресторанами поблизости. Как только мы вернемся к нашим обычным ценам, нам нужно будет только время от времени проводить акции.

Управляющий был одним из тех, кого госпожа Линь Пин переманила из другого ресторана.

<http://tl.rulate.ru/book/29793/800530>