第四节：储值活动设计

www.yangzhao.org.cn

储值的意义



餐厅

- 锁定会员接下来的若干次消费
- 快速招募忠诚会员
- 企业增加现金流
- 提升员工收入

获得福利



顾客

储值的几个关键问题

- 储值分几个档次
- 每个档次充值多少
- 充值每个档次如何回馈会员
- 储值话术

www.wangzhao.org.cn

储值该分几个档次

64GB[1]	256GB[1]	512GB[1]
更有分期付款选择。	更有分期付款选择。	更有分期付款选择。
RMB 8,699	RMB 10,099	RMB 11,899
送达日期: 有现货	送达日期: 有现货	送达日期: 有现货

Iphone三个存储容量



星巴克三种杯型

储值档次设计原则

最低价和最高价作为价格锚点
快速让顾客对比做出决策

储值只要设三个档次即可

www.yangzhao.org.cn

每个档次充值多少

高档次价格锚点 → 锁定10次消费

最想让顾客充的档次 → 锁定顾客接下来的5次消费
（顾客消费5次产生忠诚度）

低档次价格锚点 → 锁定3次消费

每个档次充值多少

高档次价格锚点

锁定10次消费 150 X 10 = 1500
1500元

最想让顾客充的档次

锁定5次消费 150 X 5 = 750
取整800元

低档次价格锚点

锁定3次消费 150 X 3 = 450
取整500元

假设某中餐厅桌均150元

www.yangzhao.org.cn

每个档次充值多少

高档次价格锚点

~~锁定10次消费 15 X 10 = 150~~
取300元

最想让顾客充的档次

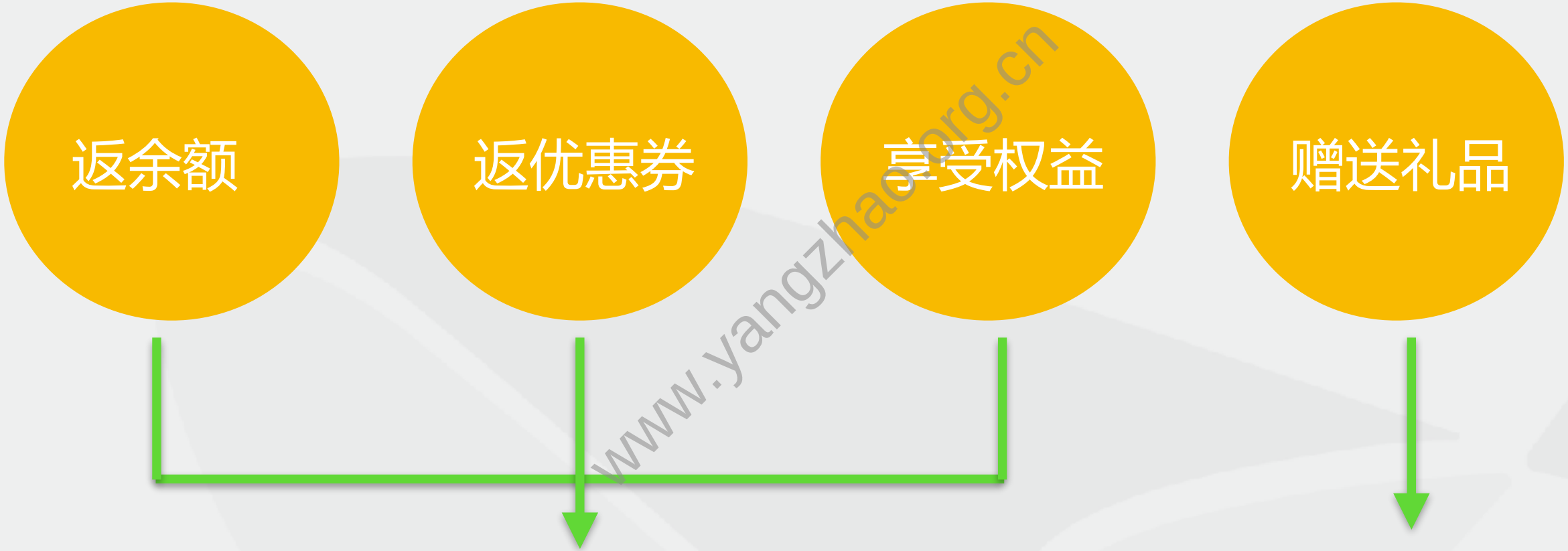
~~锁定5次消费 15 X 5 = 75~~
取200元

低档次价格锚点

~~锁定3次消费 15 X 3 = 45~~
取100元

假设某饮品包店人均15元

储值回馈的方式



www.yangzhao.org.cn

充值该赠多少

储值+赠送全部消费完产生的成本不能高于餐厅的实收金额（储值实收）

假设某餐厅的净利是10%, 净成本是90%

（储值实收 + 赠送金额） X 90% <= 储值实收

赠送余额 = 储值实收 / 90% - 储值实收

储值1000元最高可赠送111元，餐厅不赚不亏



储值平均会有10%的资金沉淀



顾客因为储值而增加了到店频次



顾客因为储值而提升了客单价

增加餐厅利润

www.yangzhao.org.cn

每个档次充值多少

充值1500元 → 最高赠送167元
取整170元 → 提升赠送额度

充值800元 → 最高赠送89元
取整90元 → 维持赠送额度

充值500元 → 最高赠送56元
取整55元 → 降低赠送额度

假设某餐厅净利10%

降低、提升额度作为价值锚点

每个档次充值赠送多少

充值1500元 → 赠送200元

充值800元 → 赠送90元 → 顾客觉得这一档次没压力又划算

充值500元 → 赠送40元

www.yangzhao.org.cn

假设某餐厅桌均150元，净利10%

充值赠菜品券

充值1500元 → 赠送200元，或总价值250元的菜品

充值800元 → 赠送90元，或总价值120元的菜品

充值500元 → 赠送40元，或价值50元的菜品

假设餐厅食材平均毛利是60%，可以选择赠送毛利高于60%的菜品，增加赠送力度

充值优秀案例-西贝莜面村

充值2000元 → 赠送西贝面筋、浇汁莜面和烤羊排各一份（价值245元）

充值1000元 → 赠送西贝面筋、浇汁莜面和烤鱼各一份（价值155元）

充值500元 → 赠送西贝面筋一份（价值33元）

使用储值余额消费不返积分，以免造成折上折

www.yangzhao.org.cn

充值优秀案例-金百万

充值1000元 → 赠送折叠自行车

充值580元 → 赠送市场价值580元白酒一瓶

利用大量采购模式压低礼品成本，提供顾客所需

充值失败案例-某中餐厅



桌均200元

失败原因

- 储值档次过多
- 储值起充点太高
- 当日办理不能消费

加杨老师微信 yangzhao717
进课后微信群继续学习交流