第六节：门店执行策略

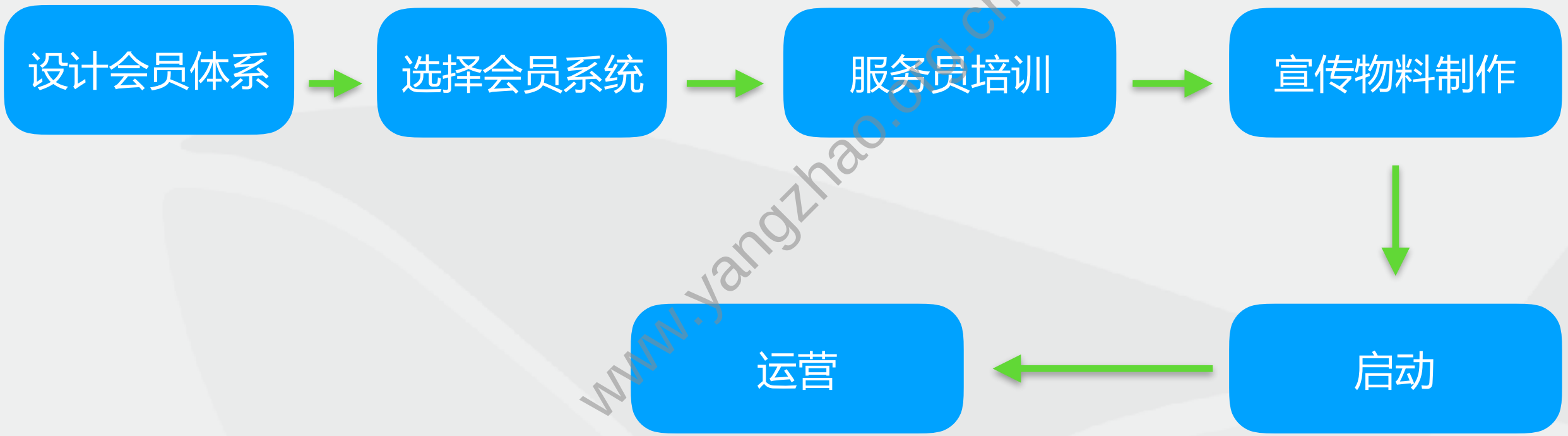
www.yangzhao.org.cn

落地执行是关键

一流的点子三流的执行，
不如三流的点子一流的执行



执行步骤



www.yangzhao.org.cn

选择会员系统

大型连锁	专业CRM系统
中等连锁	专业CRM系统
小型	收银系统自带　轻量型CRM系统
单店	收银系统自带　轻量型CRM系统

服务员培训

- 传递会员营销的意义
- 宣讲会员体系内容
- 明确招募会员的方式
- 话术培训
- 会员系统的培训

www.yangzhao.org.cn

话术

点餐时	加入会员，这道菜就可享受会员价了 加入会员，马上就可以给你送一份小菜
就餐中	大姐您吃的怎么样，今天我们店里做活动，储值500就送您这道菜了
结账时	先生你有会员卡吗？加入会员后这次可以给你节省XX元呢 先生你有会员卡吗？加入会员后这次可以给返XX元积分/返XX元代金券，下次来就可以用了

宣传物料制作

- 易拉宝
- 台卡
- 菜单
- DM单
- 吊旗

营造气氛



台卡



易拉宝

设定目标

招募会员

免费招募会员数要占到开台数的50%以上
付费招募根据付费门槛合理制定，至少达到开台数10%

储值

储值金额目标是储值中间档次金额 X 开台数 X 10%

若招募付费会员，则不设储值目标

会员买单

免费制会员，会员买单比率占到50%以上
收费制会员，不设目标

落实到区域和个人，奖励现金，不罚现金

制定激励

招募会员	免费制会员，每周达到目标，全员奖励 付费制会员，若付费金额少，按达成数奖励 若付费金额多，按单笔奖励，阶梯奖励
储值	按储值金额 X 1%，阶梯奖励
会员买单	不做奖励

www.yanzhao.com

复盘

招募会员	开卡礼是否吸引顾客 付费门槛是否偏低或偏高
储值	储值金额和赠送是否对顾客有吸引力
会员买单	会员买单流程是否流畅
话术	顾客能否完全理解话术，推介流程是否顺畅

加杨老师微信 yangzhao717
进课后微信群继续学习交流

www.yangzhao.org.cn