

# 餐饮实体店铺

# 引流秘籍



刘彦利

腾讯社交广告特约导师

36抹茶 & 19tea 品牌总监



# 课程大纲

营销之道：  
知己知彼 百战不殆

营销道与术：  
找准平台 一击命中

实战案例：  
19tea 20倍投放ROI背后的故事  
36抹茶 自定义原生页表达产品亮点

初创餐饮  
品牌推广小贴士

1

营销之道

知己知彼 百战不殆

# 知己知彼 百战不殆



---

对自身品牌有清晰的认识



---

了解你的消费者

2

营销道与术  
找准平台 一击名中

# 实体店引流的方式很多，最有效的是什么？

多管齐下，缺一不可

朋友圈本地推广广告  
将广告精准投给潜在客户

找准平台，将广告精准投给潜在客户



## 微信广告

微信社交网络：用户量巨大且多样

产品能力丰富：全链条一站式承载多样营销需求

广告主主动权更大：只投给可能来的用户

# 如何做好一则朋友圈本地推广广告投放?



品牌调性



门店位置



用户画像



素材类型



线下承接



# 3

## 实战案例

19tea: 20倍投放ROI背后的故事

36抹茶: 自定义原生页表达产品亮点

# 19tea

## 20倍投放ROI背后的故事



短短的4个月时间，  
19tea在广州已连开4家，  
发展迅速惊人，受到很多年轻人的喜欢。  
这一次新品上线，在朋友圈与你相遇。  
赶紧打卡，一起嗨翻这个夏天！



# 实战案例

## 19tea: 2000元投放, 40000元收入



品牌类型: 茶饮和软欧包



背景: 开在广州老牌商场, 生意不尽如人意



目标: 借助软欧包上线, 为店铺带来人气



# 投放策略

## 精准定向 回归于人

品牌调性

清新、精致，  
文艺、浪漫

门店位置

位于核心商圈，  
投放区域：两  
栋写字楼+居  
民区旁，比例  
5:5

用户画像

注重生活品质  
的青中年人：  
写字楼白领或  
居民区内的中  
产家庭

素材类型

让人惊艳的图片  
让人有点击欲望的文案  
介绍活动的内层页面  
不可或缺的优惠卡券

线下承接

线上线下联动  
给用户完整体  
验

# 执行方案

## 回归用户体验，细节决定成败



### 19tea投放方案：

人群定向标签：餐饮美食，旅游达人

区域定向：以某写字楼为半径1km范围

用户群体：女性



# 活动效果



8.93%

详情页点击率



9.37%

详情页分享率



109,351次  
总曝光次数



1800张  
卡券领取数

# 36抹茶

## 自定义原生页表达产品亮点

36 MATCHART



# 实战案例

## 36抹茶：自定义原生页表达产品亮点



品牌类型：抹茶甜品店



背景：新店开张, 商铺人气不旺



目标：新店开张, 为店铺进行引流





# 投放策略

## 精准定向 回归于人

品牌调性

休闲、娱乐、  
创意、典藏

门店位置

深圳市  
36 MATCHAERT  
皇庭广场店（半径  
1km）

用户画像

年龄18-20岁、  
21-23岁、  
24-26岁、  
27-30岁、  
31-35岁

素材类型

优质图片吸引点击，  
从而引到进入详情  
(6.1%UV)  
通过内嵌的卡券组件  
直接完成卡券领取，  
促成核销闭环

线下承接

线上线下联动  
给用户完整体  
验

# 执行方案

## 回归用户体验，细节决定成败



### 36抹茶投放方案:

人群定向标签: 年龄18-20岁、  
21-23岁、24-26岁、27-30岁、  
31-35岁

区域定向: 36 MATCHART  
(深圳市皇庭广场店)(半径1km)

用户群体: 兴趣为旅游

# 活动效果



2.91%  
详情页点击率



3.25%  
图片点击率



0.36%  
点赞率



0.04%  
评论率



4

# 初创餐饮品牌 推广小贴士

# 谢谢!



扫描二维码  
报名腾讯社交广告种子计划