

有的打折,有的送酒,还有的送礼 各大企业都想方设法拉客源

谢师宴



受政策影响,今年的谢师宴有点“冷”。不过,餐饮企业的当家人却怀着一颗热情饱满的心。为挽回市场信心,唤醒潜在顾客的消费意识,长沙多家酒店专为谢师宴推出了多重优惠活动,折扣、让利力度堪称空前。

此外,对于酒水饮料企业来说,餐饮市场亦是他们重视开辟的疆土。为搭上谢师宴这趟顺风车,这些企业也推出各种优惠活动,全力备战销售旺季。



酒水

【白云边】送烟送酒送槟榔

“我们的活动很丰富,不仅有专门针对谢师宴的酒席活动,如买酒送烟送啤酒送红酒送饮料送槟榔外,还可凭录取通知书赠送拉杆行李包等多种优惠促销政策。”长沙五十三度醇酒类贸易有限公司执行董事马一多透露,同时,白云边还力推多款经典酒水,如白云边星级酒中的四星陈酿、五星陈酿和年代系列酒中的八零年代。“这都是比较受消费者欢迎的酒水,回头率很高”。

“宴席酒对酒水销售的影响力

显著,它能更近距离地拉动与消费者的互动,也能达到口碑相传的效果。”马一多预计,随着白云边酒在省外市场影响力的增大,预计能突破去年的成绩,应该能增加一到两成。

推荐:白云边五星陈酿

价格:宴席优惠价298元/瓶

理由:五星陈酿珍藏岁月精华,历久弥香,大象无形,也是白云边系列酒省外市场中最受欢迎之一的口碑相传的好酒。

【泸州老窖】提供主力酒品

谢师宴,一直是白酒销售淡季增加销量的一个机会,对于泸州老窖来说,也是如此。

“针对谢师宴,我们特地推出了‘泸州老窖特曲老字号——为成功满一杯酒’活动。”泸州老窖柒泉营销华中酒业股份有限公司总经理赵永表示,凭高考录取通知书购买泸州老窖特曲1件以上,就可免费获得100元现金红包1个。

一直以来,湖南市场泸州老窖系列产品比较受消费者欢迎,特别是特曲和窖龄酒,在宴席市场是消

费者青睐的主力酒品。

赵永告诉记者,往年像谢师宴这类的酒席销售,占到他们公司销售市场的一成,“今年预计销售跟往年差不多,但由于高端消费受阻,凭老字号特曲的价格优势,今年的销售情况有望突破”。

推荐:泸州老窖特曲

价格:298元/瓶

理由:中国最古老的四大名酒之一,中国最具性价比的名酒之一。

餐饮

【大蓉和】为学生准备特别的礼物

“根据市场需求的变化,我们今年推出精简菜品的超值酒席。”大蓉和迎宾店总经理李星告诉记者,今年在谢师宴方面,酒店推出了价格合理的小型桌,酒席起订价格从998元下调到798元。

李星介绍,酒店的酒席目前有五种价位的选择:798元、

998元、1080元、1188元、1388元。“998元的酒席是酒店点击率最高的一款,而且物超所值,这款酒席也是酒店利润最低的。”

他向消费者推荐了998元的酒席。据介绍,这款酒席包括4道凉菜、12道主菜和两款点心,而且有消费者爱吃的北京

烤鸭、基围虾、水鱼和扣肉,价格十分实惠。

“预订超过十桌,我们还可以赠送酒水,每桌附送一瓶长城干红。”李星介绍,更为特别的是,酒店会为每一个办酒的学生准备一份礼物,“是我们名誉董事长的自传或画册,用来鼓励学生。”

【绿草地】超过3桌可享受8.8折优惠

“餐厅谢师宴方面目前有五种价位的选择:598元、698元、888元、999元、1218元。”绿草地餐厅董事长陈玉莲表示,因为餐厅走的是平民化的大众消费路线,酒席预订并没有受到明显影响。

不过,由于餐厅才登陆长

沙不久,为吸引消费者,餐厅在酒席方面仍给出了大幅优惠。“凡是订餐超过3桌,酒席都可以享受8.8折优惠,这个折扣是以前没有的。”此外,酒席还允许自带酒水,如果在餐厅购买酒水,一律按进价收取费用。

与其他大型酒店不同,绿

草地是一家以衡阳菜为主的餐厅,在酒席方面,也以口味菜最为出色。“888元的酒席里的菜品最受消费者好评,而且价格也很适中。”据了解,这款酒席包括全家福火锅、特色烤羊排、酱汁沙鳖等,很多菜式均是餐厅自创。

【餐谋天下】8桌以上可赠送酒水

“今年谢师宴起订价格下调了,以前是658元起订,今年只需要598元。”餐谋天下健铭店店长张艳介绍,酒席目前有四种价位的选择:598元、798元、898元、988元。“798元的酒席菜式最集中,价格也实惠,我特别推荐。”据了解,这款酒席

包括了广式烧鸭、砂锅水鱼、鸳鸯基围虾、酸辣蒸整鸡等较受欢迎的特色菜。

相比去年,餐谋天下不仅下调了酒席起订价,而且每桌酒席在去年的基础上都直接打了8.8折。“酒席预订8桌以上还加赠大瓶饮料、酒水和槟榔。而

且订满8桌返送1桌。”餐谋天下同样也为学生准备了精美实用的礼品,是餐厅特别制作的相框和水杯。“我们酒店以传统菜为主,符合大众口味,每桌酒席都是经典搭配。”张艳介绍,酒店还能为消费者提供免费的舞台布置和氛围营造。

饮料

【娃哈哈】提前铺货备战谢师宴

“近几年来,公司对于谢师宴的市场还是比较重视的。这一期间对于大瓶装饮料来说,除去春节旺季,谢师宴是一次不可错过的黄金时段。”杭州娃哈哈集团湖南市场拓展部经理黎靖表示,目前谢师宴的主要开展时期是8-9月份,公司销售部门的同事已提前做好铺货工作,保证各大餐饮酒店能够备足娃哈哈大瓶装饮料。“根据以往的经验,谢师宴期间的大瓶装销售是会有有一定的攀升,大瓶装饮料的销量能拉动30%-40%的增长。”黎靖表示。

根据每个城市的差异性,娃哈

哈谢师宴期间的优惠活动,一种是在县城、乡镇较大的批发部,针对批发饮料办谢师宴的消费者给与优惠,另一种是在城市市场直接和酒店合作,凡是在其合作的酒店举办谢师宴的,选择购买了公司大瓶装营养快线,将额外赠送每桌娃哈哈大格瓦斯一瓶。

推荐:营养快线+格瓦斯(组合装)零售价:1.5L营养快线10元,1.5L格瓦斯10元

理由:营养全面,能满足各类消费人群。

【农夫山泉】主推农夫果园

“谢师宴主要以餐饮酒店渠道为主,目前符合这个渠道定位的就是我们的农夫果园。”农夫山泉湖南市场部经理周文介绍,农夫果园有380ml、500ml、1.8L三种规格包装,380ml是100%天然果蔬汁,500ml和1.8L是30%天然混合果蔬汁,每种口味混合了5种果蔬,美味营养。

未来,谢师宴也将是农夫山泉推广的一个方向和机会点。“我们的果汁都是来源全国优质的果园地,比如新疆和海南都有我们的种植基地,我们自己种植蔬果和生产销售。受原产地的影响,我们的销售份额受限,果园占比农

夫全系列产品的15%销售额。”周文表示,农夫果园基本都是在重大节假日进行推广,未来谢师宴和餐饮渠道也是公司果汁市场需要攻克的重点,比如与餐饮机构合作等。

推荐:1.8L农夫果园零售价:8.5元

理由:目前谢师宴比较适合1.8L农夫果园的推广,因为其容量正好可以倒满4大杯,能够满足多人需求,且价格优惠便宜,算是性价比比较高的一款饮料。

■记者 何梦青 刘玲玲
见习记者 邓倩