

高端不高冷，莫尔顿打造餐饮营销质感

- ◆ 广告主：莫尔顿
- ◆ 所属行业：餐饮
- ◆ 执行时间：2017.01.10 – 06.19
- ◆ 参选类别：效果类

项目背景

近年来，随着金钱豹、俏江南、湘鄂情等高端餐厅的相继衰败和倒闭，曾经红极一时的高端餐饮**遭遇严酷寒冬**，旧的消费秩序被打破，餐饮行业的大洗牌时代已经到来。究其原因，是在消费升级的浪潮下，消费者的餐饮观念正在发生转变：人们选择餐厅的重要标准不再是“吃得贵”或“吃得撑”，而是在**获得优质产品、服务的基础上，追求更多的情感体验和社交需求**。

作为人均¥800的高端西餐品牌，莫尔顿一直以来秉持的营销观念是“**高端，但不高冷**”。不同于阶层壁垒高筑、不带人情味的传统高端餐饮，也不同于当下各种低姿态打折促销的大众餐饮，**莫尔顿力求在保持品牌高端调性品质的同时，能够真正切中消费者内心的升级需求，进行一场“高端但不高冷”的品牌对话**。

营销目标

新品
推广

通过应季新品的推广触发消费者的认知吸引
激发新客的**试吃欲望**，增加老客的**消费频次**

品牌
对话

找到西餐、牛排细分品类的目标客群进行有效的**品牌对话**，增加消费者对品牌的好感兴趣

流量
转化

锁定重大节庆场景，**提高到店转化**，带动**生意销量**

人群洞察&划分

在对莫尔顿的目标消费群体进行细分之后，可以得出三个层级的人群：

- **潜在受众**（广泛的普通美食消费者）；
- **兴趣窄众**（西餐/牛排爱好者、中高消费水平人群）；
- **核心粉丝**（莫尔顿品牌粉丝，即搜索/浏览/预订/点评过莫尔顿）

莫尔顿通过在大众点评上的整合营销投放，试图实现这三类人群之间的层次转化，从而达到新品推广、品牌对话和流量转化等层次渐进式的目标效果

策略亮点

一场“高端但不高冷”的品牌对话
莫尔顿品牌质感层次营销



莫尔顿目标消费群体细分

Level.1 打造产品质感 触发认知吸引

通过花式玩转TVC、卡片轮播、菜品点亮等创意展示形式，突显新品精致美感；
精细化设计商家招牌和分时段套餐，充分满足消费者的口腹、情感和社交需求

Level.2 提升形象质感 促进消费决策

线上门店全新包装，发布官方相册、品牌故事，突显顶级牛排品牌文化
窄众人群精准触达，促进西餐、高消费人群从兴趣浏览到消费决策

Level.3 塑造场景质感 提高流量转化

提供在线订座服务，锁定消费者每一个值得庆祝和犒赏的场景
便捷流程提升高端餐饮消费体验，实现流量高效转化



产品质感

新品创意呈现，套餐精细推介

花式玩转TVC、卡片轮播、菜品点亮，突显新品精致美感；
精心设计商家招牌和分时段套餐，充分满足消费者的口腹、情感和社交需求



立即预订

TVC视频 + 新品卡片轮播



带骨和牛西冷

手工精心挑选和切割的上乘牛排，口味丰富而细腻，可口无比。



原种番茄芒果沙拉

配布拉塔芝士及火腿

用料包括转基因的祖传原种番茄片等，最后浇上酸爽的柑橘香醋汁，配上柔滑香浓的布拉塔芝士，分量十足。



思福酒园纳帕谷梅洛干红葡萄酒

精酿汇精选来自加州著名葡萄酒产区纳帕谷的精品酒庄佳酿

点我抽奖

马上去吃莫尔顿

菜品点亮互动，精致图文传播



商家招牌 (10)



带骨肉眼牛排



烤波士顿龙虾



莫尔顿冰鲜...



签到



拍视频



传图片



写点评

门店招牌推荐，官方相册呈现



超值两式午市套餐，人民币158+10%服务费起（餐厅收取服务费），周一至周五15:00前。

2017.09.30前 节假日除外 午市

¥158

领取



周一魔蚝日 - 每周一进口精选半打生蚝优惠价仅人民币188元（餐厅收取10%服务费）

¥188

¥360

领取

精细化分时段套餐，促进领用兑换

形象质感

线上门店包装, 窄众精准触达

发布官方相册、品牌故事, 突显顶级牛排品牌文化
促进西餐、高消费窄众人群从兴趣浏览到消费决策



大众点评精准人群投放曝光

*TA: 西餐偏好人群、高消费水平人群



大众点评门店实时竞价推广

强势霸占西餐品类窄众流量



官方相册联排, 聚焦视觉关注



品牌故事突显顶级牛排文化

场景质感

锁定节庆场景，提升消费体验

在线订座锁定消费者每一个值得庆祝和犒赏的场景
提升高端餐饮消费体验，实现流量高效转化



在线订座锁定各种节庆消费场景



线上门店即时智能订座



便捷订座流程，提升消费体验



订座结果支持实时查询修改

项目效果



新品推广

莫尔顿新品推广H5上线两周累计活动曝光量达**285万次**，呈现了一场赏心悦目的精致盛宴

莫尔顿线上门店的套餐优惠，吸引了**27.5万人**踊跃领取，其中午市、下午茶套餐最受欢迎



品牌对话

2017上半年，“莫尔顿”品牌关键词的用户主动搜索量同比去年同期**上涨60%**

莫尔顿H5活动精选人群包定向投放，共触达**60万**西餐优质受众，点击互动率高达**10%**



流量转化

莫尔顿在全国仅有5家门店的情况下，通过智能订座，单门店新增到店约**1,200桌/月**，带动单门店交易额增量超**100万元/月**，真正实现流量的高效转化，达到品效合一！