

Der Eis Bauchladen

Die Promotion Ihres Eis Bauchladen erfordert eine persönliche Interaktion mit potenziellen Kunden, um Interesse an Ihrem mobilen Food Business zu wecken. Da zu den "potenziellen Kunden" auch Bestandskunden gehören, die zu Stammgästen werden können, kann die Promotion sowohl innerhalb als auch außerhalb des erfolgen. Versuchen Sie einige dieser Taktiken, um Ihr Lebensmittel-Geschäft zu fördern.



10 Möglichkeiten, Ihren Bauchladen zu bewerben

Kontaktieren Sie lokale Organisationen

Fragen Sie die Handelskammer oder das Kongresszentrum nach einer Liste von Kontaktinformationen für Organisationen wie Dienstleistungsorganisationen, Gewerkschaften, politische Organisationen usw. Ruf sie an und erzähl ihnen von deinem Eis Bauchladen. Bieten Sie an, ihre Meetings und Partys zu organisieren.

Freundschaften mit den richtigen Leuten schließen

Versuchen Sie, gute Beziehungen zu Menschen aufzubauen, die mit Touristen oder großen Gruppen in Kontakt kommen. Beispiele sind Hotelpersonal, Concierge-Dienstleistungen, Veranstaltungskordinatoren in Hotels oder Kongresszentren, Reiseleiter, Tankstellenbetreuer, Autovermieter, etc.

Schulung der Mitarbeiter im persönlichen Verkauf

Jeder Mitarbeiter Ihres Lebensmittelwagens kann sich mit dem persönlichen Verkauf beschäftigen. Trainieren Sie Ihre Mitarbeiter im Servicefenster sowie alle Ihre Mitarbeiter im , um persönliche Verkäufe außerhalb des durchzuführen. Versorgen Sie sie mit Visitenkarten oder Werbematerial, das sie an potenzielle Kunden verteilen können.

Pitch zu lokalen Unternehmen.

Sie können persönlich mit den Personalverantwortlichen oder dem zuständigen Personal eines jeden Unternehmens in Ihrer Nähe sprechen, um zu sehen, ob sie daran interessiert sind, einen Truck-Stop auf ihrem Grundstück einzurichten oder Sie für ein Meeting oder eine Veranstaltung zur Verfügung zu stellen.



Persönliche Nachbereitung mit Kunden

Sie können dies sowohl innerhalb als auch außerhalb des Lebensmittelwagens tun. Nachdem die Kunden ihr Essen beendet haben, ist es nie eine schlechte Idee, dass der Besitzer oder Truck-Manager mit ihnen spricht, ihnen dankt und fragt, ob sie mit allem zufrieden sind. Sie können auch Kundendienstfragen verfolgen. Wenn Kunden beispielsweise eine Kommentarfunktion ausfüllen und negative Kommentare hinterlassen, können Sie sie anrufen, um sich für ihre negativen Erfahrungen zu entschuldigen, und anbieten, diese beim nächsten Mal nachzuholen.

Verkauf bei lokalen Veranstaltungen

Persönlich nehmen Sie an Bauernmärkten, lokalen Kunst- oder kulinarischen Festivals teil, wo Sie Proben ausleihen oder verteilen können. Sprich mit den Besuchern der Veranstaltung und erzähle ihnen, warum sie deinen Food- Bauchladen ausprobieren sollten. Selbst wenn Sie keine

Sofortverkäufe tätigen, werden Sie Aufmerksamkeit schaffen und den Namen Ihres bekannt machen.

Sei freundlich, nicht aufdringlich.

Wann immer Sie mit einem potenziellen Kunden sprechen, zeigen Sie Begeisterung über das, was Sie zu bieten haben, aber seien Sie entspannt. Wenn sie nicht sehr empfänglich für Ihre Tonhöhe sind, reizen Sie sie nicht weiter.

Verwenden Sie eine gute Körpersprache

Jedes Mal, wenn Sie in der Öffentlichkeit sind, sollten Sie Ihr mobiles Lebensmittelunternehmen mit Ihrem Image vertreten. Eine Möglichkeit, dies zu tun, ist die Verwendung einer guten Körpersprache. Nehmen Sie Augenkontakt auf, lächeln Sie und kreuzen Sie Ihre Arme nicht. Wenn du mit jemandem am Telefon sprichst, lächle während du es tust, denn das Lächeln wird mit deiner Stimme durchkommen.



Beteiligen Sie sich an der Community

Je mehr Aktivitäten du persönlich durchführst, desto mehr Menschen wirst du treffen. Fast jede Person, die Sie treffen, ist ein neuer potenzieller Kunde.

Verteilen Sie Flyer, Menüs oder Coupons mit der Eis Bauchladen!

Die Menschen sind empfänglicher für Werbematerialien, die direkt von einem Lieferanten kommen. Anstatt Flyer auf Autos zu kleben oder sie in Briefkästen zu stopfen, versuchen Sie, sie persönlich auszuhändigen.

VERBUNDEN: Bauen Sie Ihre Botschaft und Marke mit Business Marketing auf.

Die Quintessenz

Lebensmittel Bauchladen Anbieter hören viele widersprüchliche und verwirrende Ideen zur Förderung ihrer mobilen Lebensmittelunternehmen. Der Schlüssel liegt darin, Ihr Unternehmen organisch zu entwickeln und Ihre Bemühungen zu fördern. Ein guter Startplan ist es, alle Werbeideen zu begrenzen, die Ihre Marke für Lebensmittel-LKWs entwerten könnten. Bauen Sie Ihren Food-Truck auf einem soliden Fundament auf und schaffen Sie keine unerreichbaren Erwartungen der Kunden.