BALANDIN/AGENCY

Продвижение ресторанов

Коммерческое предложение Balandin Agency

Банкет — самый маржинальный вечер ресторана, но продают его обычно случайные звонки. Строим отдельный поток заявок на частные мероприятия, забираем поиск «ресторан рядом» и заполняем слабые дни — результат считаем в проведённых мероприятиях и гостях, а не в кликах

$2 млн

выручка с банкетов итальянского ресторана в Нью-Йорке за два года

410%

окупаемость рекламы банкетов ресторана в Бруклине

$0,42

средний клик из поиска Google для ресторана в Нью-Йорке

Где ресторан теряет деньги

Банкеты приходят только по случайным звонкам

Самый маржинальный вечер ресторана никто не продаёт: мероприятий столько, сколько людей само догадалось спросить. Строим отдельный поток заявок — у итальянского ресторана в Нью-Йорке он вырос с 60 до 200+ в месяц.

Заявок много, а броней нет

Встроенные лид-формы дают контакты людей, которые не помнят, что кликали. Ведём трафик на страницу мероприятий и оптимизируем по заявкам с неё: их меньше, зато менеджер говорит с теми, кому нужна дата.

Будни и ранние часы пустуют

Реклама «на всё» приводит гостей туда, где зал и так полон. Нарезаем кампании по слабым дням и часам — так индийский ресторан на Манхэттене получил 3 874 гостя с рекламы в OpenTable.

Непонятно, какая реклама приводит гостей

Без разметки и связи с CRM мероприятий бюджет увеличивают вслепую. Ставим трекинг до масштабирования: каждое закрытое мероприятие прослеживается до объявления.

Что делаем, чтобы реклама приводила гостей

Отдельная кампания на каждый повод

Невеста и организатор корпоратива выбирают площадку по-разному. Разводим свадьбы, дни рождения и корпоративы по своим кампаниям со своими креативами — у ресторана в Бруклине свадебная заявка вышла самой дешёвой при самом дорогом клике.

Страница мероприятий вместо лид-формы

Человек оставляет заявку с датой и числом гостей на сайте ресторана. Если страницы нет — собираем: карибскому ресторану в Бруклине она дала около 100 заявок в месяц там, где не было ни одной.

Трекинг до масштабирования

UTM на каждом объявлении, формы заявок в CRM мероприятий, серверная передача конверсий в Meta. Брассери при отеле на Манхэттене за четыре месяца закрыла мероприятий на $164 000 при бюджете меньше $7 000 — по каждому известно, с какого объявления оно пришло.

Поиск и сервисы бронирования для гостей «на сегодня»

Локальная кампания Google с целью на звонки и маршруты, защита названия ресторана от агрегаторов, реклама в OpenTable с оплатой за пришедшего гостя. У итальянского ресторана в Нью-Йорке средний клик из поиска обходился в $0,42.

Результаты ресторанов

Реклама в OpenTable и рассылки для индийского ресторана на Манхэттене (США)

Заполнили будни и ранние слоты — $700 000 выручки на $23 187 рекламы

$23 187
Расход

6 274
Гости

$699 976
Выручка

2919%
Окупаемость

Реклама кейтеринга на День благодарения для ресторана в Бруклине (США)

Продали праздничный кейтеринг на $27 380, вложив в рекламу $1 004

$1 004
Расход

$27 380
Выручка

2627%
Окупаемость

Реклама мероприятий для casual-ресторана при отеле на Манхэттене (США)

Пять залов заполнялись по сарафану — реклама за четыре месяца закрыла мероприятий на $164 000

$6 900
Расход

$164 000
Выручка

2277%
Окупаемость

Результаты ресторанов

Реклама банкетов для итальянского ресторана в Нью-Йорке (США)

Банкеты жили на случайных звонках — за два года принесли $2 млн

$100 000
Расход

$2 007 000
Выручка

1907%
Окупаемость

Реклама банкетов для итальянского ресторана в Бруклине (США)

Дорогой лид окупился банкетами — продажи впятеро выше бюджета

$23 536
Расход

362
Заявки

$120 000
Выручка

410%
Окупаемость

Google Ads для итальянского ресторана в Нью-Йорке (США)

Заняли выдачу «italian restaurant near me» в Нью-Йорке — клик по $0,42

$18 085
Расход

12 454
Звонки и маршруты

BALANDIN/AGENCY

Цена

от $1 000 в месяц

Рекламный бюджет оплачивается отдельно, минимум $3 000 в месяц.

Контакты

egor@balandin.agency

Telegram @balandin_egor

Созвон 30 минут

Все кейсы