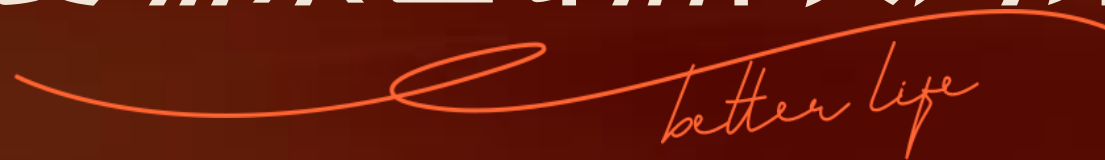




2024大众点评

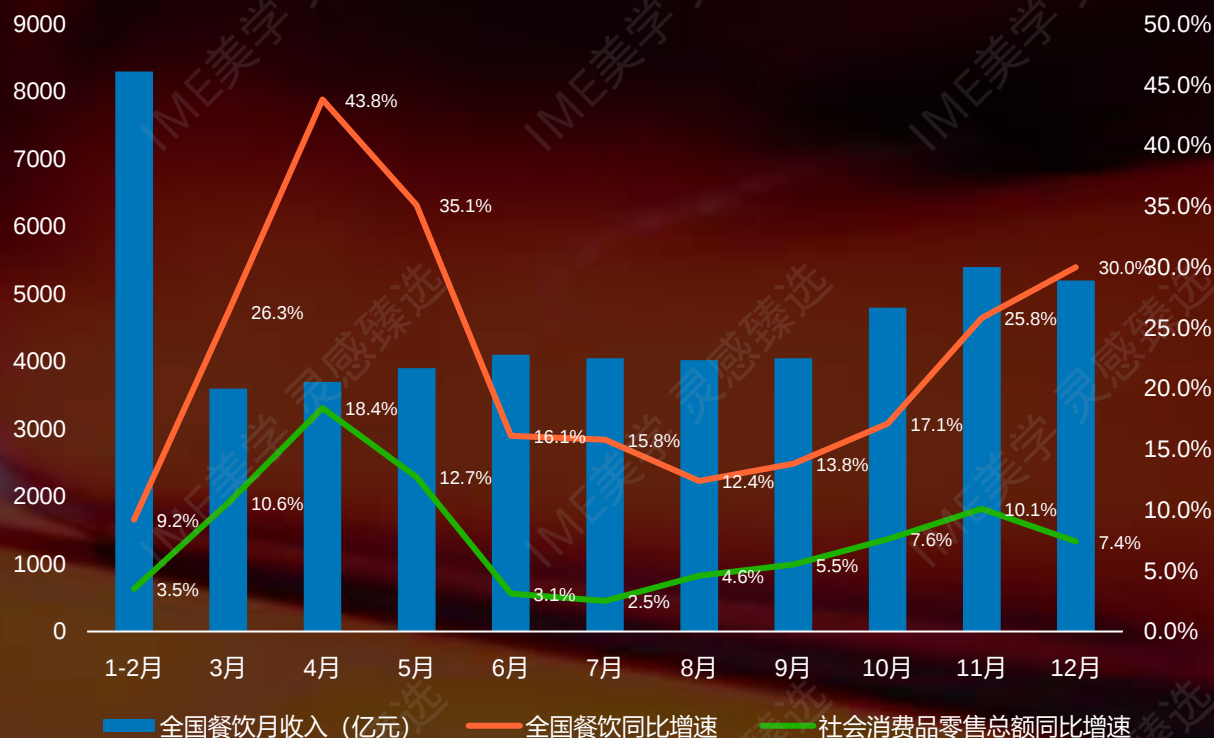
美食佐餐场景营销解决方案



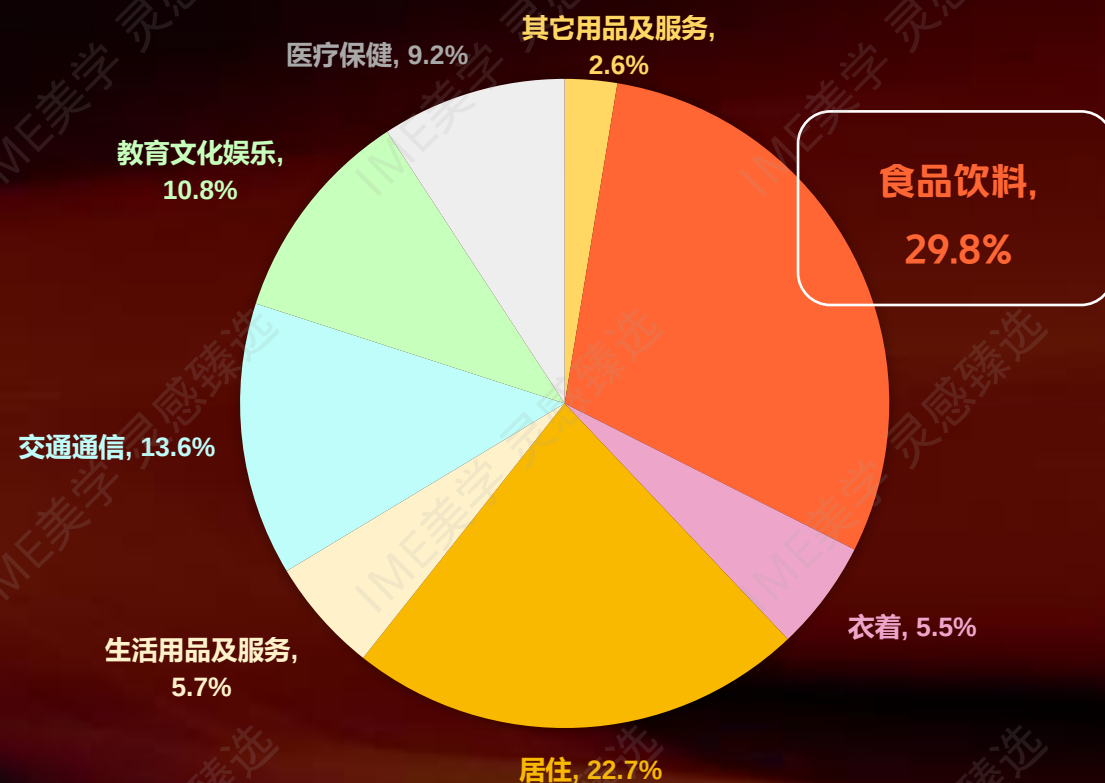
大众点评·广告业务部
2024.10

大众用户以食为天，美食到店场景下的餐饮消费新活力涌现

2023年全国餐饮月收入趋势平稳上涨，且大幅超过消费品增长



食品饮料线上线下消费仍为刚需，构成用户消费最大模块



大众点评，美食场景下用户的第一选择平台

美食领域的专业形象获得用户信赖

本地

本地搜索、内容、榜单等
让用户种草美食商户



提到美食找店，超过50%用户
想起大众点评

专业

用最全的信息指导用户美食决策
进行美食体验



每10个到线下体验的用户，
有7个来自于大众点评

真实

形象真实、靠谱，赢得信任
塑造美食领域公信力背书



平台“专业、权威”形象首位提及
率47.9%，位于行业TOP1

21年深耕，造就美食生活服务领域行业TOP1地位

全国收录餐厅数
业界TOP 1

700万+

日均到店打卡次数
业界TOP 1

亿级别

日均线上交易量
业界TOP 1

3800万+

大众点评美食场景的影响力，辐射了越来越多特点鲜明的人群

最大的消费群体

85-95生人

占据美食总人群超40%
85后主力【热衷分享】

快速增长的吃货新星

Z世代

相较2023年同比增长24%
95后新星【追求颜值和潮流打卡】

粘性最高的下单狂人

都市白领

团单消费金额增长30%
都市白领【团单消费力最强】

客单最高的资深老饕

都市中产

平均订单金额增长21%
都市中产【看重食材、环境】



大众点评也不断引入更多细分地域、菜系的热门餐厅商户池

业态类目细分：
多细分品类满足用户需求

地域覆盖广泛：
小城藏着大美味，承载区域热点

商户形态丰富：
小店、连锁关心用户一餐一饭

三四线小城餐饮兴起



淄博烧烤
周环比最高
增长267%

周环比最高
增长431%



东北铁锅炖
周环比最高
增长352%



天水麻辣烫



新晋必吃榜的小城小店
占比高达91%



超10家店连锁商户相较
2022
提升20%+

营销新玩法开拓并丰富，不断提升用户对大众点评美食场景的使用粘性

直播带动销量



单日GMV峰值
800万+



直播间实付率
超90%

多渠道团单打造爆品



日均曝光量级
千万



吸引新客占比
超70%

场景化营销获得共赢



小程序DAU
超百万



日均曝光量级
千万



动销率较常规
高12%+



品牌x美食佐餐场景下核心的营销优势

用户习惯固定



全面影响美食意图人群

商户规模巨大



规模化绑定品牌x就餐场景

人群覆盖广泛



高效拉动目标人群感知

better life



用到店体验串联品牌与用户，培养用户佐餐习惯，打透用户佐餐心智

了解
Awareness

种草
Interest

心智
Mindset



better life

以佐餐心智品牌营销为核，带动渠道引入与销量提升



串联用户到店消费的全链路，大众点评提供美食佐餐场景整合营销解决方案

用户链路

线上找店 ➤ 线下到店 ➤ 消费点单 ➤ 形成好感与佐餐认知

平台赋能



渠道门店建联
精准美食消费人群O2O引流



推动产品在
餐饮店内销量/试饮提升

平台背书打造品牌大事件
用户深度互动打造品牌心智



解决方案

场景化人群精准定向
落地门店/线上赋能销售渠道



门店展示 + 打卡赠饮
联名套餐融合带销链路带动售卖



品牌大事件联合
线下用户城市体验活动

线上线下销售引流

核心平台价值：

精准流量引导最可能产生消费的人群

完成目标客群的O2O引流/线上销售渠道，赋能渠道生意

场景化人群定向触达



捕捉精准美食消费/兴趣及渠道周边人群，O2O完成线下到店闭环，赋能渠道生意

人群标签、行为标签



场景标签

笔记偏好

商户消费

目标用户

POI定位

场景偏好

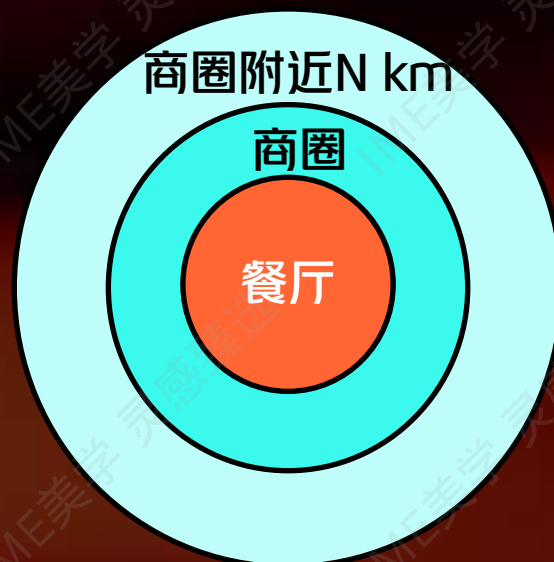
场景定位

LBS定位

真实在美食场景中发生的行为标签

例：在火锅店消费频次月 ≥ 2 次人群
近30天有打卡甜品烘焙店人群
近半年有在人均超300元餐厅消费过的人群...

实时LBS定向

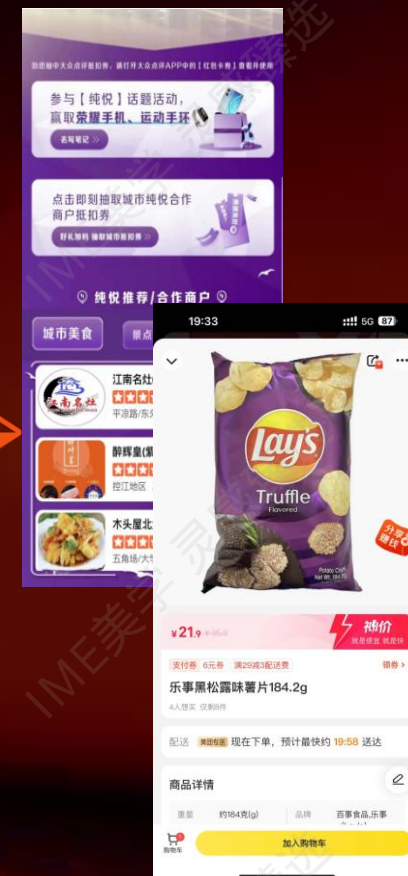


LBS实时定向餐厅周边人群

例：针对上海所有太二酸菜鱼门店周围1km人群实时投放，用户在该地理范围内打开大众点评即可收到餐厅引流推送...



信息展示



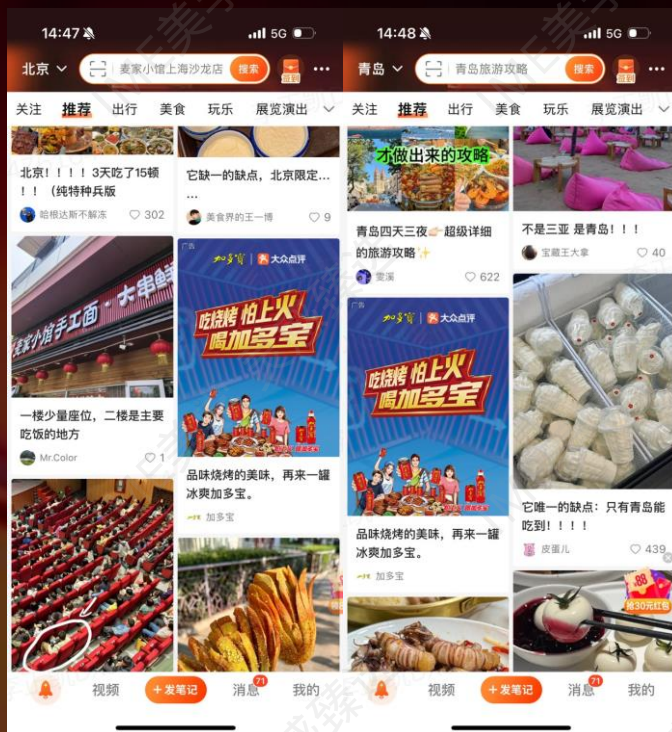
门店/闪购商品

加多宝自有餐渠引流

精准捕捉重点城市烧烤消费意图人群，O2O导流加多宝线下合作餐厅渠道

精准定向五城烧烤消费意图人群

城市+烧烤团单浏览/消费+LBS



打造城市烧烤热点

串联加多宝合作餐厅渠道门店



品牌佐餐专区

Own加多宝与烧烤关联



极致引流门店



安佳专业乳品×大众点评

【流量+内容】助力B端合作渠道生意引流

美食平台大曝光
精准定向触达品牌TA



合作门店POI展示
高效引流线下购买



站内美食达人笔记
口碑种草，引发打卡热潮



安佳真草饲
提香沁茶韵



餐厅内产品体验推动

核心平台价值：

通过用户在美食场景下最直接的产品体验，推动佐餐心智产生
平台提供合作商户撮合服务，让渠道数与店内体验数获得提升

门店展示与赠饮

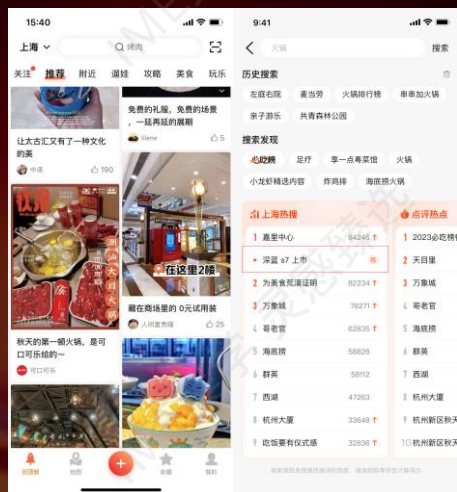
套餐上翻与带销



方式1：铺设线上线下载触点，让用户产生产品体验，催生品牌佐餐心智

新热产品打认知，让品牌产品成为用户就餐新选择

线上触点



美食场景下流量曝光



品牌活动介绍与用户福利



参与用户内容推荐

线下触点

品牌展示体验



线下多种样式门店陈设

真实尝试体验



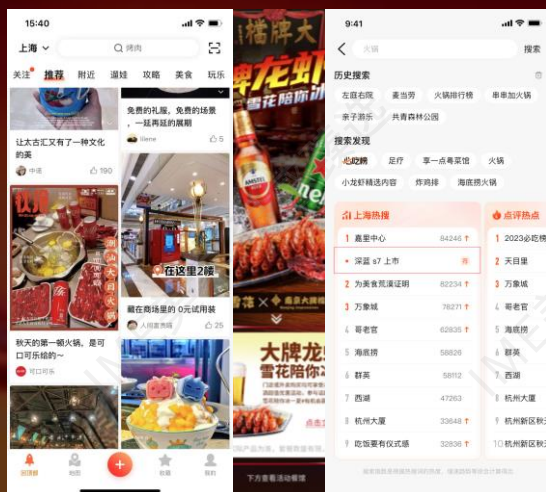
门店打卡赠饮/
消费派样

品牌营销链路：线上引流用户关注品牌活动，并在线下在餐厅内真实体验

新热产品打认知，让品牌产品成为用户就餐新选择

活动前

点评核心流量资源
帮助活动精准曝光



美食场景下流量曝光
增强用户品牌x美食心智绑定

活动中

线上
主题H5引流场景消费



优惠券发放x活动介绍
引流品牌合作餐厅

线下商户内活动展示+产品
赠饮，产生品牌佐餐感知



品牌元素植入物料店内展示
配合赠饮催生佐餐心智

活动后

话题内容持续发酵影响力
加深更多用户场景心智



达人推广+活动内容承载
持续深化品牌佐餐心智

美年达干杯新品上市，打造上市爆点，初建聚会佐餐心智

结合美年达新品上市营销节点，利用门店赠饮引爆佐餐聚会场景下的用户体验和品牌大事件

新品曝光 Awareness

点评大曝光硬广
强势宣推上市及活动信息



定向核心市场武汉，辐射一线城市
的场景化人群（火锅、烧烤、多人餐购买）
海量资源宣推

互动参与 Engagement

联动共创「干杯美食榜」活动
首度定制打卡地图，趣味互动机制吸引用户



到店转化 Conversion

干杯产品打卡门店赠饮
线下门店多品牌体验引导用户到店【干杯】



网红门店网红活动，引爆social传播



【干杯】周边铺量覆盖，门店派样赠饮，激发用户参与

方式2：覆盖餐饮门店，引入平台分销渠道带动餐厅内用户品牌消费

成熟品牌打餐场景覆盖，提升用户消费选择，让品牌成为用户佐餐必选

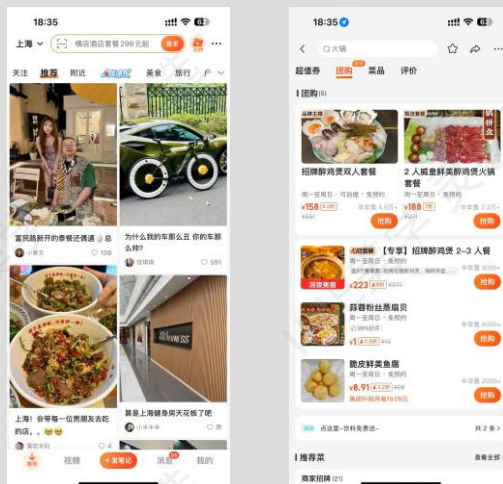
商户撮合
上线联名套餐



多维分销
推动用户线上购买+餐厅内核销消费

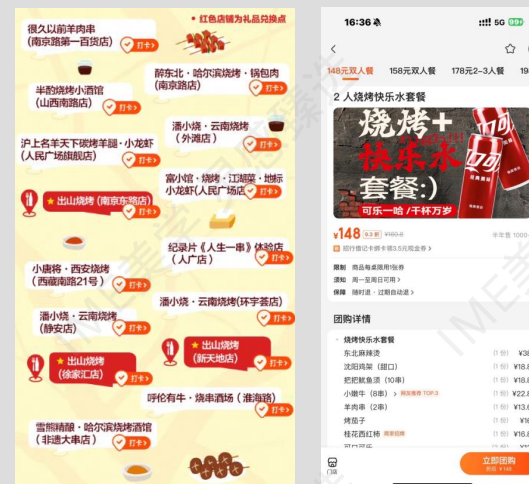
85% 自然流量

商户自带客流、内容资产、基于消费者地理位置的精准高质商户推荐...



15% 商业流量

通过直接商户导流/品牌合作商户集合页导流，提升团单转化效率



Plus 分销渠道推动

爆团团城市官播、品牌x平台x商户三方补贴...引导用户下单核销



内容助推，套餐自然曝光UP



流量推流，补充套餐活动周期内热门度



直播分销，收获优质套餐的高消费



品牌营销链路：联动合作餐厅，打透品牌心智的同时带动套餐销量提升

成熟品牌打餐场景覆盖，提升用户消费选择，让品牌成为用户佐餐必选

前期渠道建联
确认餐厅合作

Online: 主题活动推广，建立用户心智，线上分销带动消费

Offline:
用户真实到店，消费核销

大众点评撮合商户 x 品牌
商户进货组建联名套餐

以品牌佐餐场景心智带动套餐销售
让用户在熟知品牌主张的前提下线上消费/产生到店意向

在真实消费场景中
打透用户佐餐心智



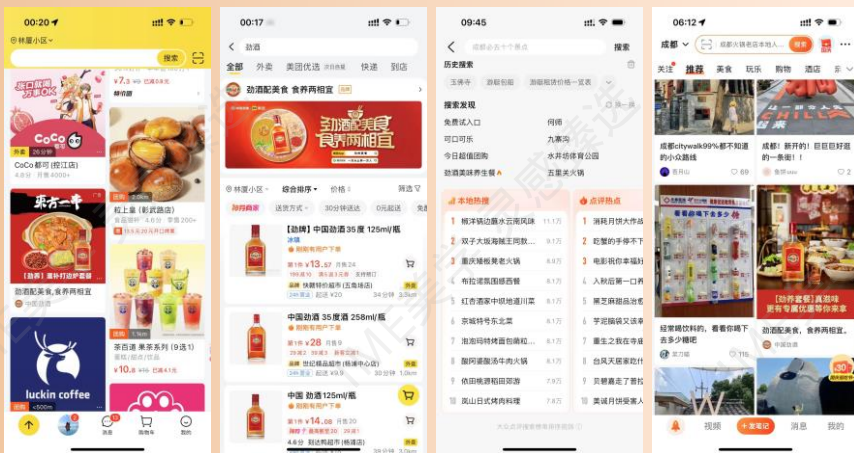
劲酒联动直播，带动团单销量节节攀升

借秋冬季节用户需求，在佐餐场景下完成【品牌养生】心智占位，带动实际生意提升

劲酒外投IP：秋冬养生季

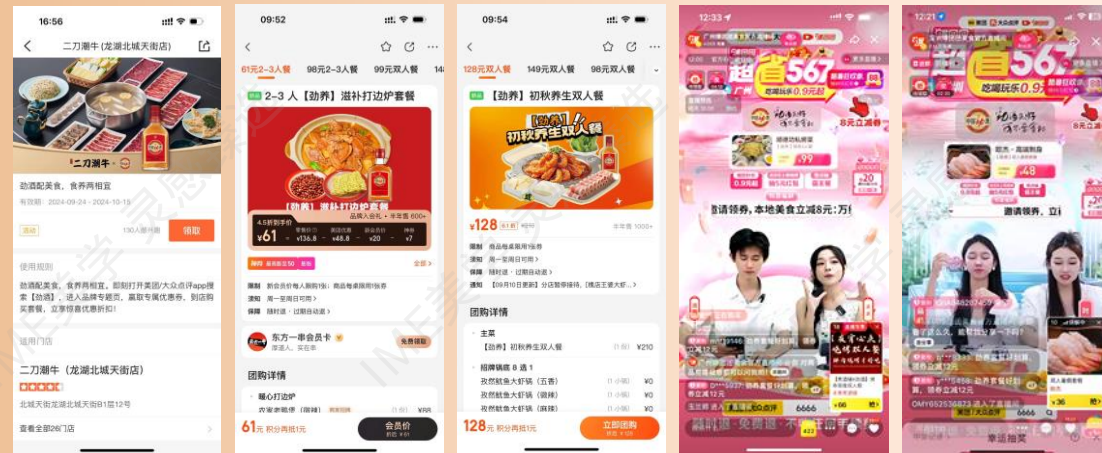
落地线下实际体验活动放大【养生IP】

佐餐养生心智建立



KOC内容+品牌主张宣推，**亿级曝光**
培养消费者“劲酒=养生”心智

激发用户消费带动生意



点评门店招募撮合增加用户门店触点，
用户补贴+商家/直播带销链路打通完成全国**逾80000份销售**

以用户真实消费体验带动用户心智建立

品牌大事件联合共创

核心平台价值：

用城市爆点/美食品类下门店的广泛覆盖增加用户线下消费体验频次&深度，打透用户品牌产品的佐餐心智

品类大事件

城市大事件



全年度“必吃”主题IP活动，让品牌深度绑定菜系/城市，完成品牌心智占位

美食与风土

“什么是好吃”

解码中国美食风味

#地方食材 #时令

美食与城市

“如何寻好吃”

丰富美食消费体验

#城市 #必吃榜餐厅

美食与人

“好吃的共鸣”

以美食传递生活美好

#消费者 #餐厅主理人



必吃榜主题活动全年长线运营，深度加深用户佐餐体验培养品牌美食心智

大众点评·必吃榜福利社

配合全年热门节点
打造“必吃”节点营销活动

必吃双旦季

端午美食季

十一逛吃节



必吃研究院

围绕美食时令
打造热点时令美味“食刻”

菌菇季

开海季

羊肉季



必吃榜打卡地图

主题挑战赛
卷入更多用户参与必吃餐厅打卡

春节乡情打卡挑战赛

踏青打卡挑战赛



在大众点评优势场景中深挖美食活动主题
为饮料品牌佐餐心智的建立提供扎实的内容土壤

落地线下的区域性美食主题活动，与品牌联动打造城市大事件

城市探店类活动

城市聚集型活动

城会玩计划之 城市温暖小店



9城小店地图温暖上线



线下小店温暖包店派送礼品



关联美团公益传递冬季暖意

点评和你一起送温暖
打卡送爱心“益”起温暖

截至2023年10月底
在56.4万家公益商家和38.3万名爱心网友
的共同支持下

美团乡村儿童操场
已累计建成

1107座

覆盖全国22个省区的636个乡镇

当前进度：
每天11:00更新 0%

早茶文学展览



早茶活动提前征集



炒热站内话题，提高品牌X热点活动传播效率，扩大影响力

发布早茶热度榜单



发布早茶热度榜单大赏，榜单噱头锁定热点，点燃用户情绪

直播引流助推早茶热度



直播引流助推早茶热度，品牌植入套餐，低价销售抢占流量

线上下打卡玩法导流



承接早茶榜单流量，通过打卡的形式将用户转移至线下活动阵地

可口可乐 X 烧烤季

加深用户可口可乐的佐餐心智，尤其在烧烤细分场景中成为用户“佐餐必选”

一场为期四个月的用户场景教育，占领用户烧烤领域的美食心智

造爆点



可口可乐 x 人民网 x 大众点评

平台 + 官媒官方背书

共创烧烤局攻略，吸引用户跟着烧

烤地图到店打卡畅享美食

辐射区域



从深圳线下派对开始

逐步辐射武汉、长沙、

淄博等烧烤热门城市

从区域辐射场景

广覆盖烧烤场景门店



超百家头部全国&区域连锁

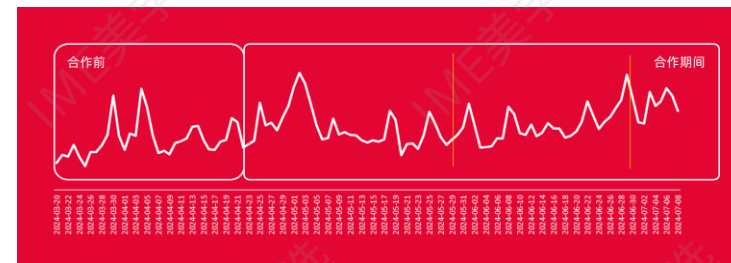
烧烤餐饮品牌门店

长周期上线可口可乐套餐

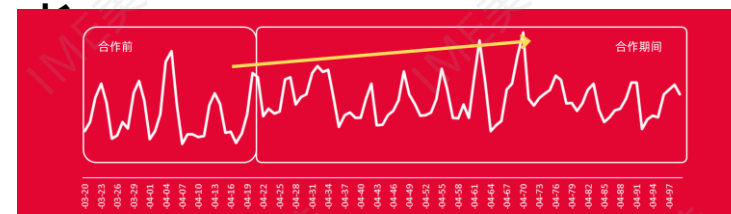
高频、长效进行心智教育

品牌感知力+场景消费力

UP! UP!! UP!!!



站内声量持续攀升：首月增长比例即达30%+，平均增长比例为15%+。截至七月初，声量较合作前已实现**96%**的显著增长。



团单销量持续攀升：平均销量增长**40%+**，团单转化效率增加**30%+**。

雪碧闪现必吃榜市集 透心凉超强补给，酷爽逛吃心飞扬

上海BFC外滩枫泾
(7月6-7日/13-14日)

2024上海最大规模必吃榜市集!

南京景枫中心
(7月7-9日)

2024南京上榜餐厅首次开趴!



透心凉市集爽玩攻略 解锁「必吃」现场感

第一规模的城市美食市集

火热商圈清凉开市
必吃就要必须到现场



上海、南京双城巡回
累计客流量超42万!

一站式吃遍城市地道必吃

一口必吃天菜
酷爽食力拉满



两场近60家必吃榜商户集结
超百道必吃天菜现场品鉴

不止是吃，更是一种生活

美食+lifestyle
逛集是一种“汽氛”



美食+live音乐+好礼互动
现场酷爽气氛不断电

七喜 X 佐餐有喜

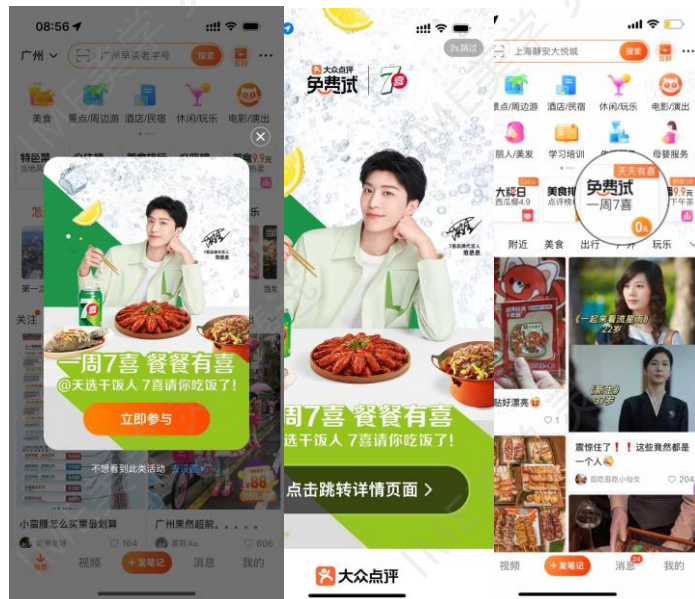
利用“一周7喜 餐餐有喜”的品牌主张，通过渠道分销，加深用户的佐餐心智

用户趋势深挖，探索消费者
周一到周日的喜气场景



结合品牌一周七喜主张
火锅、烧烤、川湘菜、小暖锅...
多菜系植入用户每周的日常饮食

借势代言人+平台最新分销渠道
给用户低门槛【送喜】



借势范丞丞明星影响力
联动点评用户认知最强的福利发放频道
吸引用户爆发式获得500份【有喜】霸王餐

线上线下联动送喜
活动期内持续带动社媒话题



线下送喜抽奖活动+线上高质性价比套餐
契合【一周七喜】品牌主张
通过美食消费体验带动佐餐心智深化





2024大众点评

美食佐餐场景营销解决方案

better life

大众点评·广告业务部
2024.10