



# 零售餐饮类品牌 微信公众号影响力榜单

04.22-05.22

## | 胖鲸智库 [socialone.com.cn](http://socialone.com.cn)



胖鲸智库成立于2013年，致力于打造亚太区最完整营销创新研究平台，帮助企业在营销创新每一个重要里程碑攻克难题，实现创新。我们从策略、战役、媒介、电商、数据、技术六大维度切入，通过整合领先品牌，一线营销服务商及媒体平台，向会员提供独家营销洞察启发以及营销资源共享的会员服务。

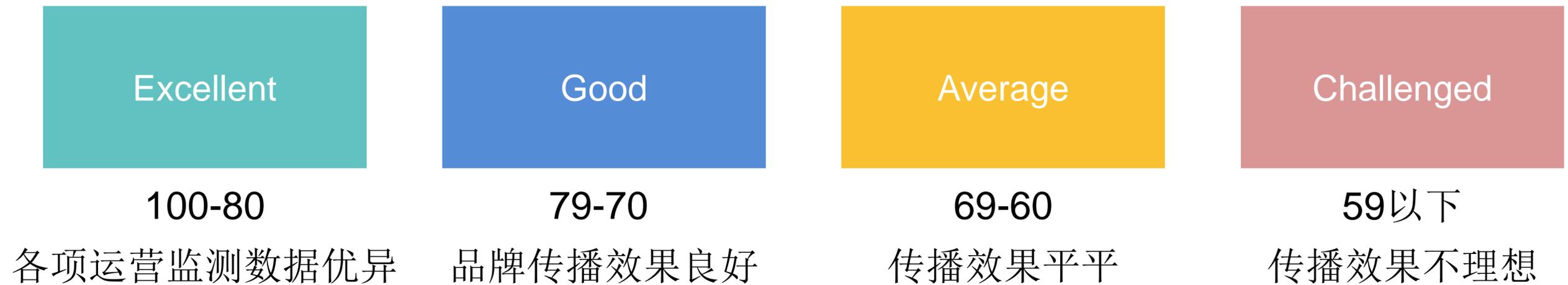
## | 数据合作伙伴 simplyBrand



simplyBrand成立于2013年，是一家消费者大数据技术公司，利用互联网大数据助力品牌洞悉消费者市场。基于海量互联网UGC（用户贡献内容）数据，通过大数据技术进行整理重构，帮助企业更轻松、简单、智能地查询了解商业信息，提升在研发、生产、营销等方面的科学决策。

# 研究方法

SOCIAL ONE联合simplyBrand针对8090消费者最喜爱的TOP100零售餐饮类品牌，监测近30天来官方微信公众号运营表现，推出《零售餐饮类品牌公众号影响力榜单》



数据说明：

- 1、监测数据包含：平均阅读数、平均点赞数、赞阅比、预估活跃粉丝数
- 2、数据统计时间：2016年4月22日00:00~5月22日24:00
- 3、观察对象：120个品牌公众号
- 4、本排行榜“S指数”统计，根据公众号最近30天发文表现的各项指标加权计算而得，最高分值105
- 5、赞阅比=点赞/阅读，均值0.005。全平台监测约40%的公众号赞阅比在0.003-0.007之间，超过0.007以上则为非常优秀
- 6、通过最近30天发布内容的平均阅读数，推算其活跃粉丝数
- 7、本榜单仅供参考

# 零售餐饮类品牌微信公众号影响力榜单 1-21

Excellent

Good

品牌序列	品牌	公众号	平均阅读数	传播指数
1		xingbakezhongguo 星巴克中国	68908	90.0
2		bishengkehuanle	87051	88.9
3		mcdonalds888	98061	87.8
4		starbucksjzh 星巴克江浙沪	59584	87.2
5		kfczhongguo	91868	86.9
6		Dqbingxuehuangh ou	46464	84.1
7		club85cn	56197	84.0

品牌序列	品牌	公众号	平均阅读数	传播指数
8		dicoschina	52243	83.9
9		xibeibeijing	100000	82.3
10		lacesar	18700	81.8
11	海底捞	haidilaohotpot	33777	79.6
12	哈根达斯	hagen_dasi	36083	78.6
13	汉堡王	HBW1954	56580	77.5
14	呷哺呷哺	xiabuxiabubj	33878	76.8

品牌序列	品牌	公众号	平均阅读数	传播指数
15	汉拿山	hannashanjituan	62980	76.3
16	CoCo都可 茶饮	cocotea_china	30445	76.2
17	王品牛排	---	21326	76.2
18	满记甜品	MJ_4008822122	33449	76.2
19	味多美	We-do-me	20524	75.9
20	老乡鸡	lxj-china	21083	75.9
21	COSTA COFFEE	Costacoffee-China	15316	73.6

# 零售餐饮类品牌微信公众号影响力榜单 22-42

Good

Average

品牌序列	品牌	公众号	平均阅读数	传播指数
22	原麦山丘	lovewithwheat	16049	73.5
23	真功夫	zkungfu1990	29025	73.2
24	肯德基	KFC_Delivery	43195	71.8
25	大娘水饺	cnDDR1996	13231	70.3
26	德克士	ilovedicos	19453	69.7
27	太平洋咖啡	PCCCHINA	6853	69.6
28	雕爷牛腩	diaoyeniunan	13709	69.3

品牌序列	品牌	公众号	平均阅读数	传播指数
29	南京大牌档	njdpdcs	12325	69.1
30	85度C	coffee85cn	11766	69.1
31	乡村基	csc100zg	11661	68.4
32	Wagas 沃歌斯	wagaschina	9417	68.4
33	鲜芋仙	meetfresh_china	10073	67.8
34	DQ冰雪皇后	DairyQueen2014	4639	67.6
35	望湘园	southmenory2002	12030	67.5

品牌序列	品牌	公众号	平均阅读数	传播指数
36	许留山	hlschina	11815	66.8
37	猫的天空之城概念书店	szmomi	4051	66.8
38	好利来	Holiland911	8665	66.8
39	小肥羊	littlesheepchina	8094	66.8
40	吉野家	jishisong4008197197	9591	66.5
41	伏牛堂	funiutang	5329	65.6
42	黄太吉	HTJ_Delivery	6936	64.7

# 零售餐饮类品牌微信公众号影响力榜单 43-63

Average

Challenged

品牌序列	品牌	公众号	平均阅读数	传播指数
43	很高兴遇见你	nicemeetingyou2014	5741	64.7
44	新石器烤肉	xinshiqizongbu	5478	64.6
45	宜芝多	ichidosir	3706	64.6
46	新辣道鱼火锅	xinladaoyuhuoguo wx	7565	64.1
47	赛百味	subway-zhongguo	7874	64.0
48	金凤成祥	bjfcx	5391	63.9
49	米斯特披萨	mrpizza_china	4884	63.7

品牌序列	品牌	公众号	平均阅读数	传播指数
50	贡茶	hongguogongch	6460	63.6
51	嘉和一品	jiaheyipinweixin	6838	63.4
52	外婆家	waipojia888	4353	63.2
53	永和大王	yongheking	6327	62.5
54	一茶一坐	chamatechina	14164	62.3
55	MasterKongChef牛肉面	masterkongchef_china	3520	61.4
56	可颂坊	cdf-group	4536	60.6

品牌序列	品牌	公众号	平均阅读数	传播指数
57	漫咖啡	Maancoffee-China	3603	60.6
58	巴黎贝甜	My_ParisBaguette	3265	60.6
59	快乐柠檬	happylemongood	2952	60.4
60	歌帝梵	godivachoc	2828	60.4
61	鲜果时间	--	3492	60.2
62	Seesaw coffee	Seesaw-coffee	2997	60.0
63	鹿港小镇	bellagiochina	4236	59.9

# 零售餐饮类品牌微信公众号影响力榜单 64-84

Average

Challenged

品牌序列	品牌	公众号	平均阅读数	传播指数
64	棒约翰	Papajohns_china	8802	59.6
65	新旺茶餐厅	新旺茶餐厅上海区	5560	59.3
66	新元素	ElementFreshChina	2973	58.5
67	酷圣石	ColdStoneClub	3869	58.4
68	卡乐星	carlsjrweixin	2560	58.0
69	小杨生煎	xysj_010	2459	57.9
70	布歌东京	mvuke--tokyo	3782	57.1

品牌序列	品牌	公众号	平均阅读数	传播指数
71	味千拉面	ajisencn	2445	57.0
72	和合谷	hhgdyh	1793	56.9
73	猫山王	MusangKing2014	3046	56.9
74	翠华餐厅	--	1887	56.4
75	食之秘	SR_official	1770	56.2
76	和合谷	hhgfwh	2103	56.1
77	釜山料理	fushanliaolizhongguo	2161	55.9

品牌序列	品牌	公众号	平均阅读数	传播指数
78	巴贝拉	babelakitchen	2822	55.9
79	俏江南	southbeauty_qin	2323	55.8
80	多乐之日	duolezhiri1	2140	55.4
81	雕刻时光咖啡馆	sitcoffee_fuwuhao	842	55.1
82	小南国	shxng-yuexianghui	2380	54.6
83	黄太吉	HTJBOOK	1439	54.5
84	赵小姐不等位	budengwei	2942	54.4

# 零售餐饮类品牌微信公众号影响力榜单 85-99

## Challenged

品牌序列	品牌	公众号	平均阅读数	传播指数	品牌序列	品牌	公众号	平均阅读数	传播指数	品牌序列	品牌	公众号	平均阅读数	传播指数
85	桂源铺	guiyuanpu-sh	867	54.3	92	丸龟制面	wangui150	1394	51.7	99	一风堂	ippudo	1115	50.4
86	避风塘	bifengtangweixin	1257	54.2	93	澳门莉莲饼屋	lillianbakey	875	51.6	100	Hooters 猫头鹰餐厅	HOOTERS_CHINA	3623	49.1
87	查厘士	CHA_LISI	1883	53.8	94	美仕唐纳滋	misterdonut2015	796	51.3					
88	东方既白	--	1290	53.7	95	雕刻时光咖啡馆	sitcoffee_dingyue	518	51.3					
89	庆丰包子铺	--	1254	53.0	96	仙踪林	RBTOFFICIAL	993	50.8					
90	面包新语	BreadTalk-China	771	52.9	97	胡椒厨房	bipepperlunch	944	50.7					
91	萨莉亚	gzszaizeriya	1137	52.3	98	鼎泰丰	DinTaiFung-BJ	957	50.7					



如何利用微信公众号建立自有渠道、提高声量、将粉丝转化为忠实顾客？

# 分析维度

## 数据指标

simplyBrand所检测的30天官方微信公众号运营的各项数据指标，包含了：平均阅读量、平均点赞数、赞阅比、预估活跃粉丝数、传播指数

## 菜单栏设置

各餐饮品牌官方微信公众号菜单栏设置的情况，以及相关内容和服务是否与其公众微信号定位贴合，并且能否服务于目标消费者

## 推送内容

各餐饮品牌官方微信公众号推送内容的整体策略（内容的大部分评分已在数据指标项完成）

## 品牌亮点

各餐饮品牌官方微信公众号运营特色，涵盖内容亮点、完善的支付体系等

# 行业特点及消费者趋势

## 行业特点

餐饮行业以消费者为导向，面向大众消费者，有着消费单价低，消费频次高的特点。这就意味着零售餐饮品牌有机会通过与消费者在实体店面的高频次接触，将大量消费者转化为品牌公众号的粉丝。如何利用微信公众号转化消费者为忠实顾客，并借助品牌粉丝的力量扩大声量，成为了零售餐饮品牌的当务之急。

## 消费者趋势

胖鲸智库通过桌面研究发现，餐饮零售行业消费者希望能够获取更便利的服务，购买物有所值的产品，以及能够带来新鲜感的产品及服务。榜单中表现较好的餐饮零售品牌，将微信公众号打造为优质的自有渠道，通过升级体验，提供优惠，以及推出带有话题度的新产品，让粉丝成为品牌的忠实顾客。

# 微信公众号运营策略

## Convenience 体验升级

消费者，特别是通勤时间长、生活节奏快的一二线城市消费者，越来越希望能够获得方便、快捷的服务。

肯德基、海底捞、汉堡王等品牌通过微信公众号实现订餐、等位、外卖、开票、会员服务等多个服务环节的优化与升级，满足顾客对便利性的需求。通过优化体验，将粉丝转化为忠实顾客。

## Value 提供优惠

受到宏观经济局势的影响，居民人均可支配收入增长率放缓，消费者的价格敏感度提高，越来越关注性价比。消费频次较高的餐饮行业消费者，更希望每一次消费都能够物有所值。

麦当劳、必胜客等品牌通过长期优惠与限时优惠相结合、会员优惠先享等多种优惠形式，鼓励消费者不断进店消费，扩大会员数量。原麦山丘等高端定位的餐饮品牌，通过优质内容对产品的高品质进行市场教育，让消费者愿意为它花钱。

## Variety 制造话题

超过85%的中国消费者每周都会外出就餐至少一次，较高的消费频率意味着消费者总是需要新的、独特的菜品带给他们更多新鲜感（Euromonitor International, August 2014-C）

肯德基、星巴克中国、原麦山丘、小杨生煎等品牌，通过请鹿晗等流量小生做代言人，推出新品，线下尝新，玩具套餐等方法，引起消费者的兴趣，鼓励他们进店消费，同时也有利于品牌传播。



升级体验 CONVENIENCE

提供优惠 VALUE

制造话题 VARIETY

总结 SUMMARY



## 肯德基：向消费者提供全方位服务

### 优惠券



提供优惠券、门店信息、会员福利等选择，促进消费

### 自助服务



外卖、门店自助点餐、礼品卡等

### WOW会员



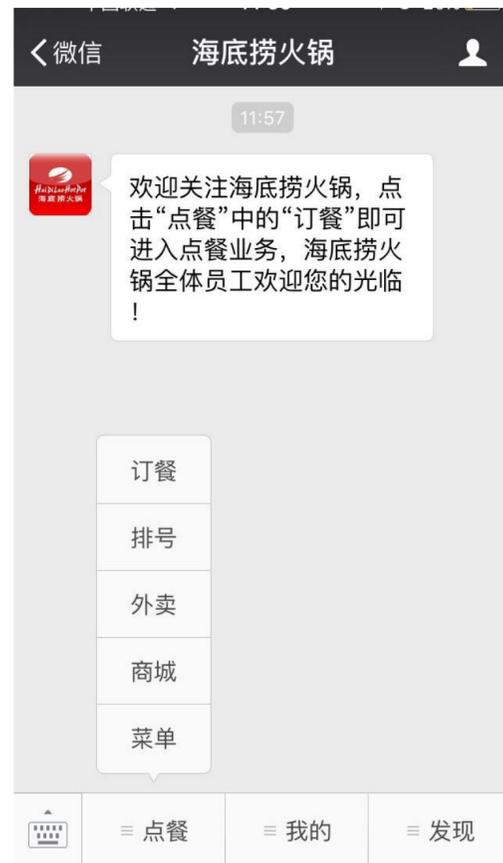
会员注册、会员福利

- 将优惠券、会员福利及门店位置信息等消费者较常用到的优惠服务及功能放在菜单栏点击率最高的左下角，并以优惠券命名，提高点击率和使用率，促进消费
- 手机自助点餐服务能够实现消费者进店前即可完成点餐及结账环节，到店直接取餐的场景。在用餐高峰期节省消费者排队等候的时间，优化消费体验



# 海底捞：优化订餐体验，会员体系与商城打通

## 点餐



满足消费者最迫切的需求

## 填写订餐信息



订座

## 商城



电商

- 排队出名的海底捞为了减少顾客等候时间，优化体验，同时推出了“订餐”及“排号”这两个功能。并可在订餐时点菜，也有利于提高翻桌率
- 微店与会员系统打通，会员可通过积分换购商城中的在售商品，提升会员忠诚度的同时培养消费者的购买习惯



## 汉堡王：微信扫码可直接开具电子发票

微信扫码（小票二维码） 自助填写发票信息

可选择打印发票或放入卡包随时查看



提供优惠券、门店信息、会员福利等选择，促进消费



外卖、门店自助点餐、礼品卡等



会员注册、会员福利

- 今年五月份，汉堡王公众号开通电子发票功能。在汉堡王消费后，可通过微信扫小票二维码，通过跳转出的页面填写发票信息，系统提示成功开具发票后，即可添加到微信卡包并随时打印发票，用作报销凭证
- 开具发票通常需要花费较多时间，并有写错信息及发票打印不全等不便。电子发票可以避免这两种不便，只要保存小票，即可在任何时间及地点开具发票

## 赋予公众号更多功能，满足消费者对便利性的需求

为了满足生活节奏较快的城市消费者，餐饮品牌通过接入微信支付、提供订餐及外卖服务、搭建会员体系等实现在公众号内，为消费者提供全方位服务。

海底捞优化的订餐系统，肯德基的提前点餐到店取餐服务，都很好地考量了各自品牌消费人群的行为习惯，解决服务痛点



体验升级 CONVENIENCE

提供优惠 VALUE

制造话题 VARIETY

总结 SUMMARY



# 麦当劳：限时优惠与长期优惠相结合，提供高性价比选择

限时优惠



[10元! 10元! 10元! 麦辣鸡腿堡限时特价, 今天起!](#)

阅读数10万+, 点赞数7550

限时优惠



长期优惠&专属优惠



- 通过经典产品限时特价等限时优惠活动，与长期优惠券、微信专属优惠等长期优惠相结合，满足顾客对性价比的需求
- 限时优惠以造节（517麦乐送日送鸡翅）等以花样繁多的形式不停推出，达到不断刺激消费者进店消费的作用



## 必胜客：推出应季优惠会员先享活动，激励消费者入会

优惠活动会员先享



- 针对饮料消费需求高的夏季，必胜客推出了买饮料送披萨的促销活动。会员可提前享受促销活动福利，非会员只需要点击“阅读原文”即可立即加入会员，提早一周享受优惠活动
- 这样的机制不但可以激励消费者加入会员，还能对促销活动进行预热

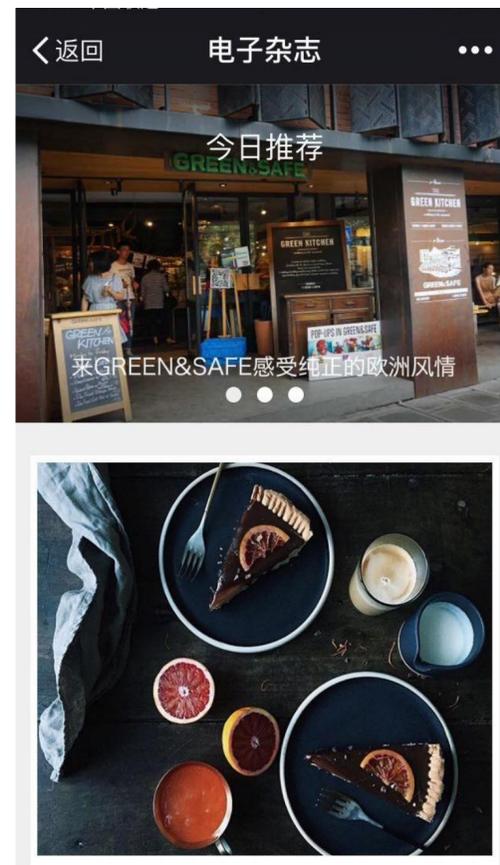


# 原麦山丘：通过电子杂志教育消费者，同时提升品牌形象

电子杂志封面



目录



内页



- 原麦山丘原麦山丘是以“幸福、分享”为品牌核心的高品质烘焙连锁品牌，门店目前主要开设在北京市区
- 主要售卖改良型欧式面包的原麦山丘，价格比消费者熟悉的85度C及味多美等连锁面包店高很多。为了帮助消费者了解高品质欧包，提升品牌形象，原麦山丘推出电子杂志，通过精美的图片及文章教育消费者

## 优惠活动+优质内容让消费者觉得物有所值

通过长期优惠券、微信限定优惠、花样繁多的限时优惠、经典产品+新品促销售卖等多种多样的方式，包装优惠这个可能折损品牌价值的促销活动

原麦山丘这样目标人群为高端消费者的品牌，则可以通过优质内容教育消费者，塑造高品质+有品位的品牌形象



体验升级 CONVENIENCE

提供优惠 VALUE

制造话题 VARIETY

总结 SUMMARY



## 肯德基：请小鲜肉，推“重口味”汉堡，为了保持新鲜感

小鲜肉×新款炸鸡桶

<返回 肯德基 ...

重磅福利 | 鹿店长首推“吃过瘾炸鸡桶”，桶桶过瘾!

2016-05-16 肯德基

当**帅气鹿店长**『遇上』**美味炸鸡**  
一场视觉到舌尖的过瘾大戏华丽上演



“重口味”新品汉堡

<返回 关闭 肯德基 ...

山野之鲜,泼辣秒变,重口味的诱惑,尽在这枚汉堡和卷里

2016-04-26 肯德基

在春意盎然的季节,大口咬开这枚“泼辣小鲜菇堡”。孕育至“8成熟”的脆嫩欲滴,与鲜辣辣的川香酱交融,满满的山野清香,浓缩在一枚鲜辣多汁的汉堡里。



- 请来当红“小鲜肉”进行品牌代言，甚至赋予店长的名义，不仅能带来更多新鲜感，让品牌离他们一直想要的年轻人市场更近一点，更能借由粉丝的力量在网上赢得声量，获得更大的品牌曝光
- 经典口味与藤椒新口味结合的“吃过瘾炸鸡桶”，帮助想要尝新但又有所犹豫的消费者更容易产生买买买的欲望
- 肯德基一向享有本土化最到位的西式快餐连锁品牌的美誉，所推出的新品也迎合了越来越重口味的中国消费者的舌尖，轻松得到十万以上的阅读及937个点赞



## 星巴克中国：结合平台特点扩大声量

菜单栏推广新品

结合微信特点推送新品内容



- 星巴克中国的运营重点与门店的运营重点一致，皆为专注推荐新品，希望能够利用新品刺激消费者到店消费
- 通过菜单栏的夏日甜品及当季主推两个栏目引导消费者查看本季主推的新口味饮料及应季食品
- 推送内容也以推荐新品为主，结合平台的特点及消费者行为进行内容规划及创作，有利于扩大传播声量，精心设计的颜色明亮的配图也有助于引起消费欲望

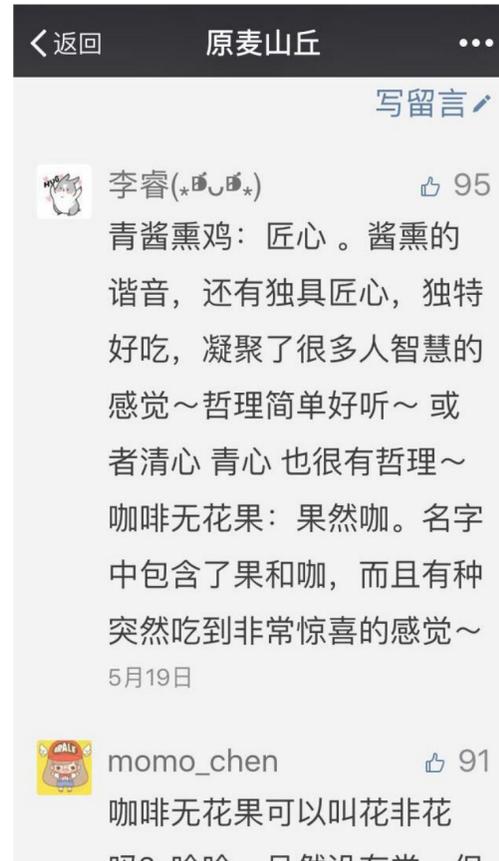


# 原麦山丘：线下新品品鉴会与线上互动相结合，达到多个营销目标

## 线下新品品鉴会



## 新品命名活动



- 原麦山丘会通过公众号邀请粉丝参加新品品鉴会，有机会与品牌主理人交流，并品尝最新口味的面包作品
- 品鉴会结束后，会将新品面包所用原料、制作过程及开发思路分享给粉丝，并请粉丝根据这些信息为新品起名，活动互动量较高
- 品鉴及起名活动满足了粉丝对新口味的需求，并在同时完成了树立品牌形象，教育消费者，维护社群这三个任务



## 小杨生煎：用公众号栏目孵化出的玩具形象开展新品销售

### 星座公仔×新品套餐



- 小杨星座作为小杨生煎公众号的固定次条内容在公众号粉丝中积累了一定的人气。将这些漫画形象实体化后，推出毛绒公仔+新菜品的套餐组合，刺激消费
- 玩具+食物的套餐销售策略是西式快餐连锁的常用策略。小杨生煎作为中式餐饮连锁品牌，也开始尝试通过引入动漫化的品牌形象，推出玩具套餐吸引消费者，年轻化品牌形象

## 通过产品创新，制造声量，引起关注

通过小鲜肉推广新口味、经典产品+新品结合、专注推荐应季新品、线下新品品鉴会、玩具+新品套餐等方式，不断将新鲜感带给消费者，鼓励消费者进店消费

便利性 CONVENIENCE

性价比 VALUE

多样性 VARIETY



总结 SUMMARY

## 以消费者为核心，制定运营策略

餐饮行业是以消费者为导向的行业，因此了解受众人群的特点，提供可以解决消费者痛点的产品及服务，是每个餐饮品牌得以立足的关键。

基于这样的行业特征，品牌的数字化策略也势必围绕着消费者的需求而展开。餐饮品牌因此有机会通过公众号建立自有渠道，升级消费体验，提供多种形式的优惠以及具有话题点的产品和服务，将粉丝转化为品牌的忠实拥护者，积极为品牌发声。

CONVENIENCE	VALUE	VARIETY
支持门店位置查询	长期优惠+限时优惠相结合	利用明星、IP资源推广新品
优化订餐、点餐及等位环节	限时优惠活动刺激消费	结合平台特点专注推荐新品
提供外卖服务	优惠活动会员先享	新品线下品鉴+命名活动
开具电子发票功能	优质内容建设品牌形象	玩具+套餐销售策略



## 利用互联网数据洞察，向品牌主提供具备建设性的营销创新顾问服务

### 品牌数字营销健康诊断

基于智库多年策略经验积累，并结合全网数据挖掘，全面分析品牌及竞品营销表现，找到数字营销领域的问题并提供可执行的营销优化建议。

### 品牌数字营销创新升级

根据品牌现状诊断，提供多维度创新性优化建议和案例分享，并通过针对公司内部团队的工作坊推进营销创新和升级。

### 品牌数字营销创新护航

全年度贴身顾问服务，提供包括品牌健康度分析、营销创新策略顾问、意见领袖评估及采购建议、营销活动效果评估

### 过往服务客户



### 联系我们

[service@socialone.com.cn](mailto:service@socialone.com.cn)

# 版权说明



2016 / 6 / 1

No. 002

本研究报告由SOCIAL ONE 撰写和制作。报告仅作为研究内容介绍之用。未得到SOCIAL ONE 的书面许可，文中内容不得采取任何形式进行复制。尽管我们对所依据的信息和资料保持高度谨慎，但无法对其中的准确性和完整性做出绝对保证，请勿绝对化地加以利用。本报告并非SOCIAL ONE 受托所作。文中所述观点有可能在未经知会的情况下进行调整。报告内容亦非根据任何公司所处独特环境而提供的具体咨询建议。

## CREDIT

零售餐饮微信公众号影响力榜单

Senior Analyst : 奇 宇坤 Daisy Qi

Special Thanks: 李振 微信支付

Data Partner: **simplyBrand**

## CONTACT

SOCIAL ONE COMPANY

[Info@socialone.com.cn](mailto:Info@socialone.com.cn)

## SOCIAL MEDIA ACCOUNT



服务号: SOCIAL ONE



订阅号: 营销4号线

## LOCATION

2F, SOCIAL ONE, No.950 East Fuxing Road

HuangPu District, Shanghai, China, 200010