PDG 全璟传媒

餐饮客户案例汇总



必胜客：猫和老鼠“大闹”商场大屏！必胜客把童年快乐喂成“流芯家族”爆单，Z世代打卡刷爆朋友圈



1、IP联动强化认知：借《猫和老鼠》经典IP，大屏直观呈现联名款“流芯家族”，唤醒消费者童年情感记忆，强化“**欢乐聚餐+趣味美味**”的品牌联想，让必胜客“年轻化、有创意”的形象更深入人心。

2、**场景渗透触达**——填补线下消费场景的品牌曝光空白，提升品牌在本地市场的声量。**年轻客群圈粉**：《猫和老鼠》IP天然吸引年轻消费者，大屏广告将必胜客与“潮流、怀旧”绑定，**吸引Z世代、年轻家庭关注，通过线上社交传播**（如拍照打卡大屏广告发社交平台），进一步扩大客群触达，沉淀年轻粉丝。

PDG 全璟传媒

付辛博 x 霸王茶姬：通过全璟大屏动态海报、试饮互动结合“以东方茶，会世界友”的品牌主题，吸引大量年轻消费者和粉丝驻足









1、数据显示，见面会当天，**杭州城西银泰城门店单日销量突破1.2万杯，其中明星单品“伯牙绝弦”占比达45%**，限量款“鸿运当头”红包雨抽奖活动（最高赢取12,025元大奖）**带动客单价提升28%**。

2、现场扫码领取“0.01元尝鲜券”的用户中，**72%在当日完成核销，部分消费者甚至排队2小时以上等待购买。**

3、活动通过小程序“扫码入会”功能，**单日新增会员1.2万人**，其中60%为20-30岁年轻女性用户。后续通过企微社群推送“春日桃桃第二杯半价”等定向优惠券，**7日内复购率达38%，远高于行业平均15%的水平。**

周柯宇 x 林里柠檬茶：以“林里暖冬星推官”身份，通过定制舞蹈表演、亲手调制柠檬茶及赠送限定周边，引爆北京合生汇









1、活动期间，周柯宇林里柠檬茶一日店长等微博话题**累计曝光量近2亿次**，其中**单话题阅读量破亿**。

2、活动通过复刻“宇宙中心”美陈装置、DIY柠檬茶教学等环节，将林里核心产品（如招牌手打柠檬茶、五窨茉莉柠檬茶）的“新鲜现制”“茶香浓郁”卖点可视化。

3、通过小程序“扫码入会”功能，**活动单日新增会员1.2万人**，其中20-30岁年轻女性占比68%。同时，联动全国1600+门店推出“宇航鸭”周边套餐，**活动期间整体渠道销量增长25%。**

4、限定周边“宇航员鸭”结合品牌经典小黄鸭IP，进一步强化“好玩又好喝”的用户心智，**相关周边话题全网曝光超5000万次。**

PDG 全璟传媒

喜茶：喜茶新店空降商场 “新店有礼” 大屏登场



1、**喜茶新店开业锚定全璟传媒商场中心大屏造势**，借大屏高频覆盖的场景优势，本地居民购物途中、外地游客打卡间隙，都能直观捕捉新店信息，迅速拉升品牌在商圈乃至城市的认知声浪 。

2、大屏上，喜茶创意产品海报与时尚品牌元素交融，进一步夯实 “年轻、时尚、高品质” 的品牌印记，巩固消费者心中的高端茶饮定位，持续磁吸年轻群体与品质生活追求者 。**借大屏广告释放新店特色与开业福利，喜茶快速打开新店知名度，沉淀首批客群，为长期运营筑牢根基 。**

西贝：商场亲子客群密集，大屏投放超适配，强化儿童餐饮服务，引流增收抢占先机



1、商场内人群**亲子浓度高，吸引家庭客群。**大屏通过“**首届西贝儿童美食节**”以及“**家有宝贝，就吃西贝**”信息，通过大屏的动态展示，不断强化消费者对西贝品牌的记忆点，尤其是在儿童餐饮领域的特殊服务，**提升对西贝儿童餐的信任，**选择带娃前往西贝门店就餐，直接带动门店的客流量，进而促进销售额的提升。

2、在众多餐饮品牌竞争激烈的市场环境下，西贝通过在商场大屏投放广告，**突出其在儿童餐饮方面的特色服务和产品，**与其他普通餐饮品牌形成差异化，吸引特定的消费群体，**从而在细分市场中占据更有利的竞争地位。**

亚马逊环球美食百汇：美味矩阵，击穿商场就餐决策，引爆到店客流



1、亚马逊凭“**11国365 种美食自助**”的超强品类力，创下“**上海自助餐热门榜第一**”，累计接待**1.8亿+人次**的火爆成绩。而商场作为**家庭休闲、亲友聚会、临时聚餐**的核心场景，海量消费者正在 “**选哪家餐厅**”的决策路口——他们既渴望**菜品丰富、选择多元**的聚餐体验，又在意**人气口碑**的消费保障。

2、商场中庭大屏的 **C 位曝光优势** ，精准击穿决策场景瞬间抓住逛街人群的注意力；让他们在规划就餐时，直观感知到亚马逊**“选择多、人气旺、体验超值”** ，进而触发**即时行动，**从“看到大屏”到“走进门店”，把商场里的潜在客流，高效转化为亚马逊**持续爆满的堂食增量** 。

PDG 全璟传媒

八合里：鲜牛肉供应链场景化冲击，锁客引流直连 L3 门店



1、八合里以**“新鲜牛肉供应链”为核心壁垒**，深耕潮汕牛肉火锅赛道。商场中庭大屏作为**消费场景内的视觉C位**，精准锁定逛街客群（家庭休闲、亲友聚会、职场轻社交等就餐决策人群）

2、大屏上**现切牛肉的鲜活画面+“新鲜供应链”的强诉求**，直观传递品牌**“食材优质、出品正宗”**的核心认知；搭配**“L3楼层指引”**，更将“品牌印象”直接转化为**“即时行动指令”**——让商场客流在视觉冲击下，瞬间建立“吃新鲜牛肉火锅，就选八合里”的消费联想，高效撬动从“路过商场”到“走进门店”的引流转化，同步夯实“优质潮汕火锅”的品牌形象。

小肥羊：鸳鸯锅视觉击穿中产决策，3F 指引 + 扫码入会福利锁死到店增量



1、小肥羊瞄准都市**中产消费群**（重品质、求健康、具备餐饮消费力），商场黄金位大屏精准切入其**就餐决策场景**

2、大屏以**鸳鸯锅的视觉张力**（清鲜骨汤与浓醇辣锅同框，直观传递“食材鲜、工艺特”），叠加**“3F楼层指引+扫码入会”**的行动链路，将品牌曝光高效转化为**到店率**——让逛街的中产家庭、职场群体，在“择店吃火锅”的瞬间，因大屏的品质感与便捷指引，优先选择小肥羊，助力品牌以场景化渗透，拓展市场份额、巩固“涮肉火锅领军”势能。

萨莉亚：直击年轻客群，平价意餐 7F 指引撬动即时就餐



1、萨莉亚以**平价意式餐饮切**中年轻人、学生及职场新人**“无负担享西餐”**的需求，而商场大屏正是这群客群**高频出没场景的视觉焦点。**

2、大屏用强冲击画面呈现意面、披萨等餐品，同步标注**“7F楼层信息”**，让逛街客流在通行、休憩时，瞬间接收**“平价意餐就在7楼”**的信号——借助商圈天然流量，把品牌**“随便点无压力”**的价值，直接转化为年轻消费者的**即时就餐决策**，高效抢占商场餐饮份额。

巴奴毛肚火锅：商场大屏馋到你！巴奴寻鲜集市互动打卡，转身就吃火锅局





1、商场是火锅消费的高频场景（家庭聚餐、朋友小聚、情侣约会等），中心大屏覆盖进出商场的海量人流，尤其能触达有即时就餐需求的人群。**通过视觉冲击强的画面**，可快速唤醒消费者食欲，直接引导其到店消费，缩短**“看到广告—决定就餐”**的决策链路。

2、巴奴打造特色寻鲜集市准备了丰富的互动体验。参与集章互动游戏，完成“椒”个朋友、祝“菌”好运等主题打卡。带你打破常规，解锁新鲜食材的密码！

爸爸糖：全璟传媒大屏点亮，爸爸糖商场20周年庆！甜蜜同频，喊全城会员吃蛋糕啦~



1、爸爸糖20周年庆典，当大屏广告中提及类似 “请全城 20 万会员吃蛋糕” 活动时，强烈会吸引会员以及潜在消费者前往爸爸糖门店消费，**带动产品销量的增长，直接提升销售额。**

2、通过商场中庭大屏广告内容，引导消费者关注爸爸糖的官方微信公众号、微博等社交媒体平台，或者**加入会员体系，增加线上粉丝数量，便于后续进行精准营销。**

醉得意：破圈全龄层新客，“山茶油炒土鸡” 点单率+门店客流双增长，沉淀场景品牌资产



1、**拓展客群范围**：覆盖商场全年龄段、不同消费目的客群（家庭购物、朋友聚会、职场逛街等），突破品牌原有客群圈层，吸引新客尝试。**精准引流到店降低到店决策成本，直接带动门店客流量增长，促进“山茶油炒土鸡”等菜品的点单率。**

2、沉淀品牌资产：持续投放积累品牌传播声量，让“醉得意+特色菜品+商场场景”的认知不断沉淀，成为品牌在该区域市场的资产，为后续新品推广、门店拓展等打下基础。

3、这些效益围绕品牌在商场场景的传播、引流、竞争及长远发展，把大屏投放的价值与醉得意的**餐饮业务深度结合，体现合作的实际价值。**

kumokumo蛋糕：“开新客通道”，截获休闲客流，路人转化率+冲动消费双爆发



1、全璟助力kumokumo拓展潜在客群：除了现有的目标客户群体外，**大屏广告还能吸引到一些原本对烘焙产品关注度不高或者不了解产品的人群。**通过广告的展示和宣传，**激发他们对品牌和产品的兴趣，将他们转化为潜在客户，为品牌未来的市场拓展和业务增长创造更多机会。**

2、消费者在逛商场时，通常处于轻松休闲、有消费意愿的状态。大屏上展示的美味蛋糕画面极具视觉冲击力，能够有效**刺激消费者的食欲和购买欲望**，促使他们产生冲动消费行为，从原本只是随意逛逛，转变为前往Kumokumo门店购买蛋糕，**直接带动产品销量的提升。**

PDG 全璟传媒

79号渔船：精准触达消费人群，强化“平价海鲜+全场景”认知，撬动到店转化



1、**79号渔船主打平价美味海鲜**，覆盖日常用餐、亲友聚会、商务宴请等多元场景，其核心客群正是商场内高频流动的消费人群——他们在逛街、休闲时，常有即时餐饮需求，也易产生亲友小聚、商务简宴的计划。

2、而商场大屏作为消费场景内的强冲击C位媒体，能精准锁定这些潜在客群：**在他们决策就餐的关键节点，以高曝光强化“79号渔船=平价好海鲜+适配多场景聚餐”的认知**；再通过广深两地全年全资源覆盖，持续放大品牌声量，让有海鲜餐饮需求的人在商场消费时，第一时间想到79号渔船，**从而高效撬动即时选择，实现从品牌认知到到店消费的转化。**



杜记海鲜



翠小小



麦都点心行


PDG 全璟传媒
全璟让品牌更出彩