# 最新火锅店方案思路(大全9篇)

来源：网络 作者：紫陌红颜 更新时间：2025-03-10

*当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。方案的格式和要求是什么样的呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。火锅店方案思路篇一圣诞节及中秋是西方与中国的两个重要节日，也是人们消费的高峰...*

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。方案的格式和要求是什么样的呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

**火锅店方案思路篇一**

圣诞节及中秋是西方与中国的两个重要节日，也是人们消费的高峰期，许多商家都会在这期间加大力度宣传、吸引顾客。因此在节日期间一个好的促销方案是必不可少的，这不仅会增加利润，也会增强火锅店的知名度，为以后的经营创造更大的消费群体来源，为今后的发展做好更坚实准备。

另外，通过在圣诞中秋期间开展一系列的餐厅环境氛围营造、打折优惠和现场互动等促销活动内容，达到增加餐厅双节期间经营销售收入的目的，同时提高餐厅在本区域内的品牌知名度，在消费者心目中，特别是周围大众和学生消费者心目中良好的企业形象和优质的产品服务，为酒店餐厅的除夕年夜饭、元宵节等后续的.促销活动做好顾客资源准备。

缤纷圣诞激情中秋好礼送不断。

20xx年xx月日-xx月xx日。

主活动：活动期间凡在本店消费的顾客，均享受8折优惠。期间学生(酒水优惠聚餐超十人以上者，凭借学生证可享受酒水7.5折优惠。后不再算入总活动优惠当中)。

活动一：消费有礼礼品连连：(所依据费用为最终实际消费额)。

20xx年xx月xx日-20xx年xx月xx日(除去平安夜当晚)。

凡一次性消费满xx元的赠送价值20元的圣诞手套一副。

凡一次性消费满xx元的赠送价值35元的圣诞老人一个。

凡一次性消费满xx元的赠送价值50元的圣诞树一株。

20xx年xx月xx日-20xx年xx月xx日(除去中秋当天)。

凡一次性消费满xx元的赠送价值20元的卡通兔一对。

凡一次性消费满xx元的赠送价值35元的中国风茶具一套。

凡一次性消费满xx元的赠送价值50元的中国结一对。

备注：再出此方案前我们实地到火锅店进行了考察，据老板介绍平均每桌的消费超过xx，聚餐时应该会大约xx-xx元，因此制定此项按照消费金额赠送礼品的活动。

活动二：xx号当天活动。

1.所有服务员带上圣诞帽，让服务员装扮成圣诞老人和麋鹿，在客流高峰期时给顾客赠送糖果和巧克力及小饰品。

2.圣诞红包：在店内服务台空旷处的圣诞树上悬挂上红包，红包里写有礼品名称(消费代金券、酒水券、小吃券、菜品券、圣诞吉祥物、新年贺卡等)，在规定时间(xx：00-xx：00)邀请顾客上来选择红包(每桌一位顾客，选一个红包)。

3.推出圣诞优惠菜系每桌赠送羊肉、五花肉各一盘，以及圣诞优惠套餐(消费满五百)。

4.一次性消费满xx元的顾客，发放中秋优惠的代金券xx元，中秋活动期间进店消费可使用代金券，每桌限用一张代金券。

5.平安夜学生聚餐超十人以上者凭借学生证可享受酒水8折优(酒水优惠后不再算入总活动优惠当中)惠。

中秋当天活动：

1.大红大喜：进店的顾客身上凡是带有红色物品的都赠送转为中秋设计的红辣锅底一份(为偏好辣味的人准备)汤。

2.店内服务员同一着红色工作服，并向进店的顾客问好(中秋快乐，龙年吉祥)。

3.推出多种新品小吃，特色菜，可在中国传统过年食物上进行加工，如年糕，春卷，拼盘等。

**火锅店方案思路篇二**

自助火锅是一大特色经营方式，为顾客提供正宗的重庆火锅，几百余种菜式任选任吃，各种饮料任饮。为了迎接即将到来的圣诞节，除了传统的自助火锅之外，还推出了情侣火锅套餐、爱心冰激凌火锅。

在圣诞节之机，通过开展特色促销活动，扩大火锅店的知名度，加强与顾客的感情联系，吸引周边地区居民的餐饮消费，从而取得一定经济效益和社会效应。

20xx年12月24日10：00——12月26日14：00。

1、活动宣传。

1）通过门面广告、各类媒体广告与派发传单进行宣传；

2）通过与工程职院前的一些超市进行合作进行宣传火锅店地处学校前超市集中区域，往来消费者中多数不会在白天进餐的时候选择火锅的形式。火锅城可以与这些超市进行合作，如在某店消费满若干元即可获得火锅店圣诞期间火锅礼券等形式，加强宣传。

2、活动开展。

1）火锅样式。

a）传统特色自助火锅；

d）爱心冰激凌火锅：新推出的火锅新吃法，迎合喜欢吃冰激凌和喜欢尝新的年轻顾客。菜式：冰激凌球14个，水果拼盘一份，饼干三样，奶茶2杯，蛋糕1份，果酱或者巧克力1份。

3、价格定位：

1）活动期间自助火锅每位xx元；

2）情侣火锅：浪漫圣诞夜每份xx元，尽享悠仙激情每份xx元；

3）爱心冰激凌火锅每份xx元；

4）活动期间学生可凭本人学生证优惠xx元；

5）活动期间生日的顾客可凭个人身份证销售免费待遇。

4、店铺布置。

1）门外：

a）门口摆放圣诞树，不低于2.5米，圣诞老人不低于1.8米；

b）top上定上“庆圣诞、贺元旦”活动公告或悬挂横幅标语；

c）标语内容：“xx火锅店祝新老朋友圣诞、元旦快乐！”。

2）店内：

a）临街玻璃幕墙上用喷雪写上merryclmistmas！happynewyear！

b）悬挂与圣诞和元旦有关的字画或专用标志物。

c）墙面、包房、出品门口需用圣诞柏枝、风铃装扮衬托节日气氛。

d）前厅服务员戴圣诞帽（迎宾可穿圣诞衣）。

e）播放圣诞音乐等，配合用餐气氛。

5、举办应景活动。

1）圣诞树披金挂银，红门祝您好运连连；

a）购置一棵大圣诞树放置演奏台上或大厅内；

b）圣诞树上均匀地挂上红包，红包里面写上礼品名称；

c）每桌选一名嘉宾上台选择一个红包并根据红包内容赠送相应礼品；

d）礼品设置：消费代金券、酒水券、小吃券、菜品券、圣诞吉祥物等。

2）幸运抽奖。

a）准备一个摸奖箱，内置乒乓球，球上标上奖品名称，摸奖箱上定上“节日快乐，祝您好运”字样。

b）由礼仪小姐（迎宾或领班），呈上摸奖箱，每桌选一名代表摸奖。

c）奖品设置有：菜品、小吃、酒水、消费代餐券等。

d）奖品设置有殉、酒水白喝、菜品白吃，赠送消费代餐券相关纪念品。

3）幸运摇奖。

a）在演奏台一个大型摇奖圆盘，圆盘上按360°均匀布置相关奖品和“请您唱首节日快乐歌”和“请您跳曲舞”、“请您讲个故事”、“请您讲个笑话”、“请您回答一个顾客提问”等内容。

b）每桌选派一名幸运儿进行摇奖。

c）嘉宾表演节目后均要赠送相关礼品。

4）赠送小礼品。

a）活动期间，生日的顾客加若干元可获得精美生日礼品一份；

b）活动期间，顾客消费情侣餐一套，送精美情侣小挂饰一对。

服务员、传菜、厨师、经理。

1.火锅店应有的用餐餐具和实物材料；

2.活动期间场地布置物品；

3.活动期间赠送的小礼品。

1.活动宣传费用。

2.食物材料费。

3.主题场地布置费。

4.小礼品。

1、服务员仪容仪表：打扮得体、亲切和善、训练有素、言行得当；

3、现场安全，留意好火锅的加热装置，以免顾客发生意外或烫伤。

**火锅店方案思路篇三**

二、店内装饰。

装饰品，可以选择一些中国结，传统窗花等贴在店里的显眼位置，以示喜庆的氛围。

员工服饰，在元旦期间，员工的穿着打扮也可贴合一下节日的氛围，女性员工可以着红色旗袍等民族特色服装，烘托新年氛围。

三、时间安排。

原则上来讲整体活动的策划方案应该在12月之前就制定下来，为执行预留足够的时间，如果出现什么问题也有时间来修改应对。提供一个时间表仅供参考。

1）12月1日—8日制订具体的布置方案，制订宣传计划；

2）12月5日—15日确定活动用酒水，菜单；

3）12月5日—15日核定文艺节目；

4）12月15日--20日圣诞节的装饰、布置；

5）12月23日做好圣诞活动的各项准备工作，确定各个环节的负责人；

6）12月26日-12月30日，元旦节的装饰、布置；

7）12月31日钱做好元旦活动的各项准备工作，确定各个环节的负责人。

四、海报设计。

无论是圣诞节还是元旦节，制作主题海报，需要餐厅根据自己店铺的风格来决定，突出本店特色。并且要吸引眼球，放在餐厅最显眼的位置：

一般来说要求风格相衬，比如比较传统的中式饭店，圣诞节期间可以选择在显示本店特色的同时融入西方的元素，中西结合的设计方式；而元旦期间可以在餐厅古香古色的氛围上增添喜庆的元素；而对于新兴的时尚餐厅，无论是圣诞节还是元旦期间，都可以在海报和宣传页内加入一些比较活泼的插画，使用比较明亮的颜色；如果是高档的西式餐厅或咖啡馆，那么在圣诞节期间可以让海报和宣传页突出西方传统，在元旦期间可以加入一些富有中国特色的元素。

五、广告宣传。

4.制作节日促销宣传展架易拉宝进行宣传；

5.制作电子屏，向新老顾客宣传我们的圣诞节元旦活动；

6.短信宣传：向现有的新老客户群发圣诞节，元旦的祝福短信，宣传节日促销活动。

六、活动安排。

1.设置主题。

2.设立“庆圣诞迎新年”的专题文化墙。

在餐厅大堂的一侧，专门制作“庆圣诞迎新年”专题文化墙，以这种特殊的方式来装扮酒店餐厅的节日气氛，整个文化墙挂满了雪花坠饰、圣诞老人像、金色花环、小星星等，员工在文化墙上写下自己对圣诞节的祝福和元旦新年的期望，顾客也可以将自己的寄语写在上面，活跃的文化气氛让大家在新年到来的时刻信心百倍。

七、元旦特色活动。

1.增设“派发红包”的活动，红包内可以赠送本店的代金券。

2.设置抽奖环节。

3.特色美食：

4.元旦节美食活动。

5.制定“新年套餐”，点套餐给予一定折扣优惠。

6.每桌在元旦期间都可以获得餐厅特色点心一份。

7.增设新年特色菜名，彰显喜庆的氛围。

八、文案撰写。

元旦期间，西餐厅和咖啡馆可以融入一些中国传统元素，而中式茶餐厅及传统风格的饭店，可以利用中国古典文化传统诗词做一些宣传。

九、背景竟音乐。

1.喜洋洋。

2.步步高。

3.小桃红。

4.紫竹调。

5.花好月圆。

6.花儿与少年。

7.阿细跳月。

8.小霓裳。

9.春节序曲。

10.森林狂想曲。

**火锅店方案思路篇四**

2、时间：20xx.05.20——20xx.06.20;。

3、区域：各加盟店。

二、目的：

1、带动8月消费，从而提高营业额;。

2、提高活动期的翻台率;。

3、提高过江龙火锅知名度;。

三、活动内容：

1、活动期内凡在过江龙火锅各加盟店菜品消费满100元均可获得价值50元的.“啤酒抵用劵”一张，菜品消费满200元可获得价值50元的“啤酒抵用劵”两张，以此类推!(备注：加盟商根据实际状况安排啤酒品牌。)。

啤酒抵用券使用说明：

1)此券只限于重庆过学习火锅加盟店使用;。

2)此券不可兑换现金、不找零、不撕票;。

3)此券仅限于堂内消费，不包括打包产品;。

5)此券为啤酒抵用券，仅限活动所列明指定啤酒消费，不抵用其它消费;。

6)请于结帐时同时出示此券、方可享受优惠;。

7)此券复印无效;。

8)此券必须盖有餐厅财务专用章方可有效，详细使用方法请咨询店内;;。

9)此优惠活动最终解释权在法律允许范围内归本餐厅所有;。

10)本券有效期以发劵当日起计算7天内有效;。

四、推广计划：

五、活动人力计划：

客营：活动方案拟定、组织、现场执行;。

策划：广宣设计、店面布置;。

财务：收银系统设置及监控，啤酒抵用劵管理;。

店面：店面具体执行、安排、协调，送返劵相关解释工作;(送劵必须做好相关登记;返劵必须在收银小票上有值台服务员、店总及顾客的签字)。

采购：广宣所需物资采购;。

宣传海报及dm单模板请询过江龙公司策划部将予以网络传递以便各店适用。

**火锅店方案思路篇五**

圣诞节及元旦是西方与中国的两个重要节日，也是人们消费的高峰期，许多商家都会在这期间加大力度宣传、吸引顾客。因此在节日期间一个好的促销方案是必不可少的，这不仅会增加利润，也会增强火锅店的知名度，为以后的经营创造更大的消费群体来源，为今后的发展做好更坚实准备。

另外，通过在圣诞元旦期间开展一系列的餐厅环境氛围营造、打折优惠和现场互动等促销活动内容，达到增加餐厅双节期间经营销售收入的目的，同时提高餐厅在本区域内的品牌知名度，在消费者心目中，特别是周围大众和学生消费者心目中良好的企业形象和优质的产品服务，为酒店餐厅的除夕年夜饭、元宵节等后续的促销活动做好顾客资源准备。

二、活动主题。

缤纷圣诞激情元旦好礼送不断。

三、活动时间。

20xx年12月20日―1月5日。

四、活动内容。

主活动：活动期间凡在本店消费的顾客，均享受8折优惠。期间学生(酒水优惠聚餐超十人以上者，凭借学生证可享受酒水7.5折优惠。后不再算入总活动优惠当中)。

活动一：消费有礼礼品连连：(所依据费用为最终实际消费额)。

20xx年12月20日――20xx年12月27日(除去平安夜当晚)。

凡一次性消费满400元的赠送价值20元的圣诞手套一副。

凡一次性消费满600元的赠送价值35元的圣诞老人一个。

凡一次性消费满800元的赠送价值50元的圣诞树一株。

20xx年12月28日――20xx年1月5日(除去元旦当天)。

凡一次性消费满400元的赠送价值20元的卡通兔一对。

凡一次性消费满600元的赠送价值35元的中国风茶具一套。

凡一次性消费满800元的赠送价值50元的中国结一对。

备注：再出此方案前我们实地到火锅店进行了考察，据老板介绍平均每桌的消费超过350，聚餐时应该会大约600―800元，因此制定此项按照消费金额赠送礼品的活动。

活动二：24号当天活动。

2、圣诞红包：在店内服务台空旷处的圣诞树上悬挂上红包，红包里写有礼品名称(消费代金券、酒水券、小吃券、菜品券、圣诞吉祥物、新年贺卡等)，在规定时间(20:00―22:00)邀请顾客上来选择红包(每桌一位顾客，选一个红包)。

3、推出圣诞优惠菜系每桌赠送羊肉、五花肉各一盘，以及圣诞优惠套餐(消费满五百)。

4、一次性消费满300元的顾客，发放元旦优惠的代金券50元，元旦活动期间进店消费可使用代金券，每桌限用一张代金券。

5、平安夜学生聚餐超十人以上者凭借学生证可享受酒水8折优(酒水优惠后不再算入总活动优惠当中)惠。

元旦当天活动：

2、店内服务员同一着红色工作服，并向进店的顾客问好(元旦快乐，龙年吉祥)。

3、推出多种新品小吃，特色菜，可在中国传统过年食物上进行加工，如年糕，春卷，拼盘等。

**火锅店方案思路篇六**

3、区域：各加盟店。

二、目的：

1、带动6.7月消费，从而提高营业额;。

2、提高活动期的翻台率;。

3、提高过江龙火锅知名度;。

三、活动内容：

1、活动期内凡在过江龙火锅各加盟店菜品消费满100元均可获得价值50元的“啤酒抵用劵”一张，菜品消费满200元可获得价值50元的“啤酒抵用劵”两张，以此类推!(备注：加盟商根据实际状况安排啤酒品牌。)。

啤酒抵用券使用说明：

1)此券只限于重庆过学习火锅加盟店使用;。

2)此券不可兑换现金、不找零、不撕票;。

3)此券仅限于堂内消费，不包括打包产品;。

5)此券为啤酒抵用券，仅限活动所列明指定啤酒消费，不抵用其它消费;。

6)请于结帐时同时出示此券、方可享受优惠;。

7)此券复印无效;。

8)此券必须盖有餐厅财务专用章方可有效，详细使用方法请咨询店内;;。

9)此优惠活动最终解释权在法律允许范围内归本餐厅所有;。

10)本券有效期以发劵当日起计算7天内有效;。

四、推广计划：

五、活动人力计划：

客营：活动方案拟定、组织、现场执行;。

策划：广宣设计、店面布置;。

财务：收银系统设置及监控，啤酒抵用劵管理;。

店面：店面具体执行、安排、协调，送返劵相关解释工作;(送劵必须做好相关登记;返劵必须在收银小票上有值台服务员、店总及顾客的签字)。

采购：广宣所需物资采购;。

宣传海报及dm单模板请询过江龙公司策划部将予以网络传递以便各店适用。

**火锅店方案思路篇七**

1、主题：聚缘七星，星星相映，买一送一。

2、要点：开业活动除常规的喜庆仪式外，拟将火锅品牌的推广融入活动之中，给消费者营造一种“缘份天空”的体验;增大其火锅店的亲和力。具体作法是：在开业七天内，每晚实行“买一送一”，以示“七星”的颗颗赤诚之心。其间，每晚举行抽奖活动，即每桌选一位代表抽奖，被抽的内容是由12张不同星座的样牌。凡抽奖者抽到的星座牌与自己的星座相符的(以身份证的年月日为依据)，视为获奖，当即奖励七瓶啤酒或瓶装饮料，以此代表“七星”的七颗心。

3、效果：此开业活动的设计，旨在做到“七星”老品牌与聚缘七星新品牌的转换，即承上启下，传承发展，让历史为未来服务。另一方面，诠释了品牌的内涵和外延，为今后的促销开辟了广阔的空间。

(二)主题活动。

1、主题：七星高照，真情回报，百分之百。

2、要点：凡在聚缘七星就餐负责结帐的消费者，均获一枚特制的“五角星”，当其积累到七枚(七星)时，可凭“七星”到火锅店抽奖，抽奖的概率是百分之百，只是奖品有一定的区别，但价值大同小异。这项主题活动暂施行一年。如果效果不错，可作为一种制度把它模式化，并写进其加盟营运手册之中。

3、效果：该主题活动除进一步强化了聚缘七星品牌形象外，还在于让消费者时时牵挂着火锅店，使之形成一种情感互动，做到心中“你有我，我有你”，从而体现“缘份天空，星星相映，有光共沾”的一种境界，培育起消费者对火锅店的忠诚度。

(三)卖点活动。

1、主题：山水家园，星罗棋布，寿星高照。

2、要点：在全市范围内开展寻“寿星”活动。此项活动可以与重庆晚报或重庆晨报合作，发动市民提供“寿星”线索。并最终选出七位年龄最长者(视为重庆的“七星”)，获得“寿星”称号。凡获得其称号者，推荐人将获得尊老荣誉证书和奖励;老人获“寿星”称号荣誉证书和滋补品。

3、效果：该活动可唤起市民的乡情、亲情和友情。通过市民对老人的关注，引发出关注生活环境、关注生活质量和关注生活关系，使之更加快快乐乐、健健康康的生活，让“聚缘七星”得到大家的心赏。

(四)节期活动。

1、元旦节——“新年头，新兆头，新搞头”摘星活动，即用七类星物悬挂在店堂内，每类星物代表一种新年祝福，其间，凡摘星的消费者，今后凭星物就餐可享受7.9折的优惠。

2、春节——“聚缘七星，家和齐心”闹春活动，即凡在春节期间在聚缘七星火锅店就餐的，每人可免费享受一瓶啤酒或瓶装饮料，此外，每桌可获书法家现场书写一幅春联。

3、情人节——“星星相映，品味人生”情侣活动。即凡在情人节这天在聚缘七星火锅店就餐的情侣，均可免费获得一枝鲜花和两瓶啤酒或瓶装饮料。

4、劳动节——“七星北斗，劳模生辉”慰问活动，即凡劳动节这天在聚缘七星就餐的市、区级劳模，均享受5.1拆的优惠(凭劳模证书)。

5、教师节——“星星之火，光亮于师”感恩活动，即凡教师节这天在聚缘七星火锅店就餐的教师，凭教师证均可享受7.9折的优惠，并获一张特制的贺卡。

6、国庆节——“国家，大家，一家”欢庆活动，即凡在国庆节这天在聚缘七星火锅店就餐的，除获赠送的小吃外，可享受7.9拆的优惠。

二、广告策略。

对于聚缘七星火锅而言，好的广告不但是沟通火锅店与消费者和加盟商之间的一座桥梁，更是聚缘七星品牌、品质、品味的一种具体提升和延伸。

广告是一种广而告知的行为。广告受体是聚缘七星火锅要争取的消费者和加盟商。鉴于聚缘七星火锅的市场定位是“大众化”，因此广告必须符合大众的“口味”，这是制定广告策略所需要认真把握的。

1、广告基调。

聚缘七星火锅的生命力在于：“三本”——本质、本味、本色，以及“三情”——乡情、亲情、友情。其中，前者求本朔源;后者聚缘惜缘。然而，广告基调的确立在于它的统一性：有统一的表现，广告诉求力才强;有统一的表现，品牌才便于提升;有统一的表现，广告匹配才最佳。这样才会有可能降低广告投放的成本。

经研究，聚缘火锅的广告基调定格在其标志色彩的“红、黑、白”三色上，即“爱憎分明，热情豪放。”

2、广告诉求点。

所谓广告，就是通过一定的媒介和方式，将聚缘七星火锅所提供的服务信息传递给预想中的目标客源，以此达到促销之目的。而对聚缘七星火锅零零碎碎的信息，必须要有一个主题或主线来整合与贯穿，这个主题或主线就是其寻求的广告诉求点。

一般说来，广告诉求点实质就是其服务显示的强项或特色，同时也是消费者最关切的东西。为了突出“七星”的品牌概念，拟用“七星”整合七个方面的广告诉求，使“聚缘七星，七星高照”，成为别人偷不走的、可持续发展的战略资源。据此，独创、独特、独享的广告诉求点：七星高照!现分述如下：

汤料——本质、本味、本色，推崇“植根于本”之源泉。

菜品——养眼、清心、爽口，推崇“绿色食品”之艺术。

器具——品牌、品性、品位，推崇“相随星艳”之载体。

环境——聚缘、惜缘、育缘，推崇“缘份天空”之意境。

服务——热情、真情、亲情，推崇“惜缘为贵”之态度。

管理——一体、到位、各谐，推崇“人性活化”之原则。

加盟——交心、换心、一心，推崇“同映同辉”之合作。

3、广告发布。

实践证明，广告发布的媒体主要有公共传播媒体、印刷媒体和户外媒体三大类。其中，属于公共传播媒体的报刊和广播电视覆盖面广，客源层多，效果最佳;印刷媒体不但担当现场促销的主角，而且可以定向自由派发，针对性和灵活性较强;户外媒体位置固定，比较适合火锅店旁或人流量较大和街旁。三者取长补短，是聚缘七星火锅广告发布的三驾马车。具体广告发布内容、形式和安排如下：

第一阶段推品牌形象。

通过硬、软广告的发布，让公众了解“聚缘七星”从哪里来?在做什么?想到哪里去?借过去“七星”之力。承上启下，继往开来。

(1)开业前的广告发布。

通过软广告发布，拟在重庆晚报或重庆晨报上介绍“聚缘七星”的由来，传递其品牌的宗旨理念“聚缘惜缘，重情讲议”和“服务理念，人和归缘，惜缘为贵”，增强大众的关注力。此外，可在渝中区政府大楼街道入口处竖立一牌户外广告牌，吸引当地的消费者。

(2)开业时的广告发布。

一是以实景拍摄的聚缘七星火锅卖场为广告稿的背景，分别在重庆晚报和重庆商报上做广告，并把开业“聚缘七星，星星相映，买一送一”活动作为内容之一;二是广告内容大体与上述相同，采用印刷宣传品的方式派发给火锅店周边社区住户、单位和个人，其宣传品上可印刷一些有关星座方面的小知识，增加趣味性和保存性。

(3)开业后的广告发布。

待经营进入正常状态的情况下，举行一次小型研讨会，其旨在为新闻记者提供由头。研讨会的主题是：“七星高照”的现象透视着什么?届时，邀请重庆晚报、重庆晨报、重庆商报、重庆经济报、重庆有线电视台的记者参加，其会议信息用新闻报道的方式传递给大众。

第二阶段推概念。

此阶段拟在重庆晚报或重庆商报餐饮专刊上全方位、系统化、分步骤地介绍聚缘七星火锅的广告诉求点：“七星高照”。前后历时七周，每周介绍“一星”，让大众感到聚缘七星火锅韵味无穷，逐步对汤料、菜品、器具、环境、服务、管理、加盟有了一个全面的了解，从而使之达到“缘于你我他，齐心呵护她”的目的，提高消费者的忠诚度。

猜你感兴趣。

**火锅店方案思路篇八**

元旦是一年中第一个重要节日，我们通过试吃活动提升入店人气，烘托喜庆气围；并提升美誉度，扩大餐馆在xx市的影响力；挖掘客户资源，促进营业额提升。

二、活动形式：免费试吃、定额赠送。

三、活动主题：元旦“食尚”养生汤蒸免费试吃派对。

四、活动时间：1月1日——1月6日。

五、活动宣传。

2、活动pop物料：大门口条幅，店内海报、吊旗，入口宣传展示架；

六、活动内容。

活动一：

创意广告语：舌尖上的养生，细腻汤蒸免费吃。

扫一扫，分享朋友圈，获赞满66即可享受价值168（自定）元套餐免费试吃，获赞满88即可享受价值268（自定）元套餐免费试吃。

（通过关注微信公众号转发试吃等促销活动信息获赞满66个可享价值一定数额套餐免费试吃；获赞满88个可享价值更高数额套餐免费试吃，以此类推；攒赞足够顾客到店后兑换实物后，对餐厅整体的亲身感受评价，做到实话实说（不可低于100字），提供不少于6张活动中拍的菜品照片并发到朋友圈中（设置公开分享）。）。

活动二：

创意广告语：给肠温柔抚摸，给胃舒服享受，给自己一次免费的汤蒸食疗。

活动期间的中午12点（时间自定），餐馆公众号发出“给肠温柔抚摸，给胃舒服享受，给自己一次免费的汤蒸食疗”消息，在收到消息的第一时间回复【一元秒杀】四个字。前十名（人数自定）发出去的用户可以获得一套价值168元的套餐一元试吃（获奖用户名单于活动当天2点前公布吗，并给予兑换号，仅限当天兑换）。获奖顾客到店后兑换实物后，对餐厅整体的亲身感受评价，做到实话实说（不可低于100字），提供不少于6张活动中拍的菜品照片并发到朋友圈中（设置公开分享）。

活动三：

创意广告语：元旦“食尚”养生汤蒸大派送。

免费赠送菜品：活动期间凡进店消费的顾客均能获得一份免费的特色蒸菜。（对餐厅整体的亲身感受评价，提供不少于6张活动中拍的菜品照片并发到朋友圈中，加送一份免费特色菜）。

赠送优惠券：活动期间凡消费满200元以上的消费者均能获得30元优惠券（消费满168元使用）。消费满288元，送vip金卡一张（享有打8.8折的优惠）和元旦精美礼品一份。

活动四：

令人吃惊的信封。

当顾客在餐馆就餐完毕正准备结账离去的时候，餐馆给一封的信封给顾客。信封的内容可以也许是今天的哪份菜价免费，可以是好评返现（对餐厅整体的亲身感受评价，提供不少于6张活动中拍的菜品照片并发到朋友圈中，返现金5元），可以是免费赠送饮料或纪念品等，也可以是养生建议并欢迎下次再来光顾，主要是给顾客一个新奇的感觉，也会让顾客满怀期待着惊喜出现。

后期延续：试吃活动后每月的8号、18号、28号打折，在这些天到店的消费者可享7.8折优惠（期间vip不可用），这样消费者不需要时刻关注餐馆有没有新的促销，做一个让消费者永远记住的打折。

**火锅店方案思路篇九**

火锅，古称\"古董羹\"，因食物投入沸水时发出的\"咕咚\"声而得名，它是中国独创的美食，历史悠久。为此，下面由小编为大家整理火锅店促销。

相关内容，欢迎参阅。

市场需求：吃火锅是中国多数人喜欢的饮食习惯，特别是四川的火锅发展到今天，从火锅的品种、档次、规模、制作、调配、风味等方面已经浮现出了多元化的特点，使各种从事火锅制作并供给火锅消费的企业迅速发展，也引起了从事和即将从事火锅产业的企业和经营者的极大的热情和兴趣。

火锅因其自身的特点，无可不涮，无味不有而深受广大消费者的喜爱。随着时代的迅猛发展不断进步，人们对一些原有的老的事物不再那么有兴趣，而更多地追求新生的、有特色的事物，这就对火锅市场提出了新要求，一则传统火锅市场并未饱和，再则新兴的特色火锅不断涌现，为火锅行业开拓了更为广阔的市场。

对火锅市场的影响因素：

(1)、经济发展对火锅的影响，其中包括了消费者对火锅需求的增加、现有火锅存在着各档次火锅店的结构性矛盾、社会发展和国家政策措施为餐饮行业发展起着巨大的推动作用、客观环境的变化和消费的不稳定性等几大方面的因素。

(2)、传统因素对火锅的影响，其中包含了火锅的历史性、广泛性、文化性、独特性等。

承川、渝餐饮文化原有的“麻、辣、鲜、香、嫩、脆”等特色的基础上，不断创新，以独特、纯正、鲜美的口味和营养健康的菜品，赢得了顾客的一致推崇并在众多的消费者心目中留下了“好火锅自己会说话”的良好口碑。它以服务差异化为战略指导，始终秉承“服务至上、顾客至上”的理念，以创新为核心，改变传统的标准化、单一化的服务，提倡个性化的特色服务，将用心服务做为基本经营理念，致力于为顾客提供“贴心、温心、舒心”的服务;在管理上，倡导双手改变命运的价值观，为员工创建公平公正的工作环境，实施人性化和亲情化的管理模式，提升员工价值。

1、研发和引导很重要。

体力的效果，而且羊肉性温，内含15种氨基酸，所以无论什么季节吃都不会上火。”

2、节能降耗措施很关键。

餐饮企业在淡季的利润很大一部分是节约出来的，而不是挣出来的，为了节约成本，我把每天洗菜的水用于洗地和冲厕所等，光水费每月就为该店节约1千多元，又如餐饮的一线员工多数来自全国各地，离家较远，我们每年把员工的探亲假，以及其他假期安排在淡季回家，也降低了不少人工成本。另外，在淡季启用学生暑期兼职，临时工，计时工也值得尝试。

3、充分利用好各种资源。

都可以发挥许多资源进行增收创利。成都有一家火锅连锁公司，早上在自己每家分店门口卖特色包子，每天上午门口买包子的人群早早的就排起了长龙，成了火锅店门口的一大奇观，不仅增加了收入，提升了人气，更重要的是让消费者更了解了餐厅，无形中拉近了与顾客的距离。

4、淡季更应做足特色。

不断开发火锅系列产品来做足火锅特色，如开发一些适合夏季的火锅，可从底料上着手，比如清凉、温补的锅底，口感温而不燥;也可以研究开发一些特色火锅，以适合不同年龄阶层的消费者需要，如冰火锅、养颜锅等;也可以根据当地客源群的特点，推出清香爽口的火锅，比如清汤锅底;还有，夏季瓜果蔬菜多，想涮什么都可以，比如健康时尚的蔬菜火锅，滋补排毒的菌类火锅，创意十足的水果火锅等等。

最近，在西安发现了一家叫“红屋”的小就小涮涮吧，非常有创新，这家店的老板为了简化锅底，降低锅底成本，他把火锅的味道主要集中在调料碗上而非锅底，这样一来他把锅底成本一下降来了，一般其他火锅店的锅底售价在30元左右，有的还不一定能保本，而他的锅底在只售6元的情况下还有钱挣，光这个便宜的锅底就吸引不少客源，同时他还在油碟碗上做足文章，比如采用的是鸳鸯油碗，人家的广告语都是这样打的，“您吃过鸳鸯火锅，但不一定吃过鸳鸯油碗”，两种不同的味道，一边是芝麻酱味型，一边是用鲜椒做成的鲜椒味，这个味型今年非常流行，鲜鲜的，辣辣的一股清香，吃起来十分的过瘾，加上简单时尚的装修风格，开业以来更是天天排队，生意好的不得了。

夏季，由于气候炎热，很多人会感觉胃口不佳，如果能在您的火锅店品尝到各式美味的火锅、菜品，消费者的胃口必定大开。顾客自然也会纷至沓来。

5、用服务细节取胜。

去过西安的朋友也许对“海底捞”三个字并不陌生，这家以细节，以服务取胜的火锅店，在西安创造了一年四季连续十年排队的奇迹，成为西安火锅市场上的一餐饮名牌，在海底捞菜品“全都可以”点半份，而且量并“不少”。不过，最让人难忘的还是服务——等座本来是令人心焦的事情，但在这里“变成了一种享受”，排队时有冰水、果盘、瓜子、豆浆、柠檬水供你“免费食用”，有棋牌“供你娱乐”，美甲、擦鞋“全部免费”。还有魔术表演等，整个用餐过程也让人“很舒服”，在这里，你能“充分体会到上帝的感觉”。还有他们从不做宣传，而是经常为附件的商铺，写字楼免费送豆浆、柠檬水等，以此来拉近与顾客的距离，培养顾客的忠诚。这种服务和营销的方式的确值得借鉴。

办法是人想出来的，只要用心去做，总会找到突破的地方，要坚信只有淡季的思想，没有淡季的市场。

集医、道之精华，得巴蜀之神味的麻辣养生火锅，其本身就是：绿色火锅、健康火锅。

像麻辣养生火锅独有的五行养生茶，就是由五种纯天然中草药，根据阴阳五行的原理精致而成，不仅清爽可口，且具有清热解毒、开胃健脾之功效;而我们的麻辣养生火锅的锅底，同样加入了各种中草药，不仅麻辣鲜香、补肺益肾，而且顿顿吃不上火。至于火锅的各种特色菜品，像淮山奶汤鸭肠、栀子鹅肠、皮蛋清心丸子、山楂鲜毛肚、龙眼里脊等，更是处处具有保健养生的特色和功效。

当然，麻辣养生火锅秉承着“以信创品牌，以诚得天下”的连锁信条，所有加盟店一律采用全程保姆式托管服务和整店输出的加盟模式，所以无论是其味道、特色、理念、功效、服务，还是在食品安全卫生的把关上，都是和麻辣养生火锅直营店一脉相承。其科学合理的投资方案，系统专业的营建支持和规范有效的营运指导，与全国各地加盟商紧密合作，互利双赢。

火锅企业，良心事业。麻辣养生火锅将会一如既往地以优质的产品和热诚的服务，为广大消费者提供舒适的美食享受，以绿色、健康、养生的饮食文化追求，沿“食不厌精”之古训而积极奋进，为广大消费者提供赏心悦目、美不胜收的饮食感受，给广大加盟商提供最值得信赖的品牌保证。

促销策略：1.建议会员制.老顾客是餐饮中的主流消费群体，通过建立会员制，巩固现有顾客，并发展新顾客，可以建立以下会员机制：

(1)消费满xx元即可办会员卡一张，每次用餐可以享受9.x。

折，并获赠积分;。

(2)当积分满，即可兑换升级会员卡，享受8.x折优惠;。

(3)当升级卡积分满，即可兑换顶级卡，享受7.x折优惠。

2.每周一款特价菜.以周为单位，提供一款时令特价菜，或者是几个菜品，由顾客任选其一。

3.代金、折扣券。

以餐饮常用的代金券、折扣券作为用餐后的赠券，吸引客户再次来店。

4.赠品。

利用节假日的促销节点，用餐xx元以上赠送不同价位精美礼品。

5.抽奖。

抽奖一直是商家屡试不爽的促销良策，可以将抽奖作为主力营销方案加以推广。

6.服务品质。

通过店内软件质量的提升，让顾客充分体验到宾至如归，服务上的细节：

(1)入店。

问候语。

(2)用餐时温馨提醒;。

(3)对菜品的了如指掌;。

(4)茶水、饮料的送达及时。

。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn