# 营销活动策划方案详细(精选9篇)

来源：网络 作者：寂静之音 更新时间：2024-07-24

*方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。方案的格式和要求是什么样的呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。营销活动策划方案详细篇一1、完成品牌网站建设(改版)。2、完成对网站诊断、优化，增强网站用...*

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。方案的格式和要求是什么样的呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

**营销活动策划方案详细篇一**

1、完成品牌网站建设(改版)。

2、完成对网站诊断、优化，增强网站用户体验、方便运营推广。

3、整合各种网络推广方法。结合社会热点，利用差异化的传播途径，避免与竞争对手正面冲突。持续加大网络宣传的覆盖面，增强品牌的正面形象，为部门战略方向提供支持。

4、控制网络推广费用，实现精准营销，增加网站非付费广告点击的比重。

5、完成品牌新闻报道超过25个行业网站以上的10篇，报道超过15个行业网站以上的8篇，社区论坛品牌贴子浏览量超过3万人的15篇，浏览量超过5千人的贴子35篇，流览量超过1千人的贴子100篇。

6、实现网站访问量达到40万人，行业论坛社区贴子浏览量120万人，品牌软文行业网站转载400余次。

7、安装网上监控代码，对网站流量等数据进行有效的监控、分析、优化。实现在行业谈季网站日均访问量大于800人，行业旺季网站日均访问量大于1200人，并对网络客户的转化率进行跟踪统计。

**营销活动策划方案详细篇二**

对于一个高档品牌专营店而言，每逢节日、新款上市、淡季旺季以及店庆等各个节点都要组织相应的营销活动。对于一个专营店经理来说，如何策划组织一个创意特别、组织严密、顾客认可、气氛良好以及业绩显著的营销活动是一件难度极高的事情，每个人都为之费尽心机、绞尽脑汁，却未必能够取得理想的结果。那么如何才能够策划组织一个成功的营销活动呢？营销活动的策划组织应该遵循一个什么样的模式？在每个关键环节应该着重注意哪些问题？在下面将结合具体的案例和大家探讨。

专营店营销活动，通常包括品牌建设活动和主题宣传推广活动两个方面。在品牌建设活动中，主要通过这个品牌定位、产品定价、营销模式、客户服务以及品牌宣传等多个方面来树立品牌的良好形象。在此，我们重点介绍针对主题宣传推广活动来介绍营销活动的组织策划模式。

活动创意环节，是指导营销活动策划的方向性环节，也是判断营销活动优劣的首要关键性因素。而我们纵观大部分专营店的营销活动策划，往往是忽略甚至省略了活动创意环节，结果很多活动是“叫号不叫座”、“见人不见钱”。那么我们应该如何做好活动创意环节的工作呢？一般，活动创意环节由活动目的、活动对象、活动方式以及活动主题等四个方面构成。

图片已关闭显示，点此查看

馈”还是其他的什么原因。我们有些店在做活动的时候，没有明确的目的诉求，

活动结束以后又觉得这个效果不好、哪个没达到要求，却忽略了我们不可能希望一个活动达成我们以上所有的目的。

对于任何一个活动，明确了活动的目的以后，就必须确定活动对象。对于不同年龄段、不同性别、不同消费层次的顾客对于促销活动的敏感度是不同的，我们只有明确了活动的对象，才能根据其心理状态、消费习惯、个人需求选择针对性的活动，做到有的放矢。比如我们针对男性和女性、少女和少妇、新婚和未婚、孩子和成年人等不同情况的人群应该选择不同的营销活动方式。当然，在一些特定的情况下，可能我们的活动需要针对所有群体、或者所有女性群体等展开，一个活动无法具有足够的吸引力，可以考虑做成针对不同群体对象的系列性活动以吸引顾客的参与热情。

当确定了活动目的和对象后，应该根据活动目的、活动对象需求情况、季节特点等不同因素确定活动的主要方式。我们是采用抽奖、买赠、旅游、讲座、游戏、竞赛、酒会、演出还是其他的什么方式来操作，不同的活动方式决定了我们的活动主题的选择，并对下一步的活动策划、宣传和实施就巨大的指导作用。当然，在重大的节日、店庆或者旺季营销活动时，可以考虑选择几种不同的活动方式交叉使用。

活动主题的选择是一个营销活动是否成功的关键。确定活动主题必须坚持几个原则：第一，主题必须简单易懂。活动主题一般有几个字、一句话构成，必须让人一看就能了解活动的主要意图。第二，主题必须有一定内涵。活动主题一般不能太直白，必须有一定的文化品位和文学内涵，否则降低了品牌的档次。第三，主题必须具有冲击力。活动主题必须激发顾客的内心欲望，进行深入了解活动内容或者进店咨询，不具有吸引力和冲击力的主题无疑是失败的。

活动形式是活动策划中的核心环节，也是整个营销活动的重要组成部分。一直以来，大部分的专营店对于这个环节的操作非常重视，积累了大量宝贵的经验，但是在具体操作中，仍然避免不了粗放型的操作状况，活动开始后缺乏足够的过程控制方法和技巧。特别是针对一些大型的促销活动来说，整个活动的时间延续半个月、一个月甚至更长时间，如何保证顾客的持续参与热情、如何保证活动过程中不出现冷场的现象，这就必须在活动策划环节中植入一些合理的过程控制技巧。

对于任何一个活动而言，都离不开顾客的参与；优秀的活动可以让顾客参与多次，并且愿意介绍自己的朋友来参与。那么我们在活动的组织过程中就必须持续使用激发顾客欲望的技巧，无疑悬念、诱惑、实例证明是比较常用的几个手段。当然，活动的形式必须简单、活动过程必须可控、活动内容必须紧凑、活动时间必须合理等问题是我们应该重视的关键性要素。

活动参与方法也是活动策划的重要环节，其参与方法的优劣直接影响顾客参与活动的热情和积极性。对于任何一个活动，如果希望大部分的顾客能够参与，就必须保证参与方法简单易行；如果针对某个特定群体的顾客，就可以根据其行为习惯设计参与方法；但是越是参与方法越是复杂，参与的顾客就越少。比如一些饮料公司的奖励活动，有的是否中奖直接在瓶盖上体现，大家通常会买完以后看一下瓶盖；有的是否中奖需要在网上输入相应号码，大家通常直接无视了，参加的往往是一些青少年顾客。所以，对于我们来说，什么活动是买赠、什么活动是抽奖、什么活动是评选、什么活动是比赛都必须符合各种不同的特点。

同时，一个活动吸引顾客参与很重要，但是吸引顾客尽快参与更为重要，那就必须有一些限量、限时、特别的活动方式。比如很多家电销售商在活动组织时，大量的1元家电限量10台或者限前十名等等，都是吸引顾客尽快参加。

任何一个营销活动，都很难将所有可能发生的情况考虑在内。在操作的过程中不可避免会出现一些突发性的事件，这就要求我们在活动策划环节制订一些应急预案，遇到什么情况应该如何处理。比方说人太多秩序无法维持怎么处理、人太少气氛冷淡怎么处理、活动期间天气不好怎么处理、活动期间顾客闹事怎么处理、活动期间被别的店阻击怎么处理、活动期间出现变数怎么处理等等，必须有应急的预案，出现这种类似的事情应该由谁负责、如何解决、怎样补救等等。

活动宣传环节，是影响营销活动影响力的重要因素，同时也是衡量活动绩效比的重要评估依据。一般来说，活动宣传包括内部沟通和活动宣传两个方面。

内部沟通是整个营销活动环节中的核心要素，同时也是很多专营店操作过程中容易忽略的因素。对每一个活动开始之前，我们必须首先与店内的员工沟通，让每个人了解活动的实施操作细节，因为很多顾客及时看到活动宣传，也希望由员工再口头确认一些活动内容，以证明他理解的正确。在内部沟通的环节中，关键要消除员工疑虑、确定活动内容、明确活动方式和规范解说用语。千里之堤、毁于蚁穴，很多优秀的活动策划往往因为营业员的宣传不力而收效甚微。

**营销活动策划方案详细篇三**

1、针对产品方面：树立休闲食品的健康品牌，积极推广绿色有机零食。

2、针对渠道方面：

(1)在各销售平台开设网络商店

(2)建立微信公众服务号，推出并介绍对应的\'商品

(3)建立微博，推广有益可口的休闲零食

(4)与大型的团购网站合作，开展低价团购活动

3、针对价格方面：

(1)折扣活动

(2)定时定量竞拍

(3)积分兑换活动

4、针对促销方面：

(1)免费试吃活动

(2)微信大转盘抽奖活动

(3)微信休闲食品知识问答

**营销活动策划方案详细篇四**

20xx年至20xx年，库区惟一主流媒体三峡都市报已经连续四年成功举办了8届三峡库区大型车展，规模一次比一次大，影响力一次比一次高。

汽车消费生活玩乐

主办单位：三峡都市报社

执行单位：重庆市艺龙广告公司

3月9日——4月17日

扩大库区各大汽车品牌的知名度和美誉度，丰富线上活动。

xxx

xxx

5千元/年/家

2、全年365天为汽车经销商无限量提供资讯发布、活动发布等信息；

4、经销商促销车型进入“车行三峡”微小店进行展示销售；

6、三峡都市报车行三峡组织的\'自驾活动优先考虑经销商参与介入；

7、三峡都市报车行三峡组织的公益活动优先与经销商合作；

**营销活动策划方案详细篇五**

\_\_饭店是南京城市的“中心地标”，东西方文化在这里交相辉映。作为“世界一流酒店组织”的.成员，饭店以典雅舒适的尊贵客房，荟萃环球美食的各式餐厅，先进、快捷的商务会议设施，以及功能齐备的康乐服务，吸引了无数顾客的光临。为庆祝圣诞节的到来，饭店决定回馈消费者，举行促销活动。

庆圣诞，\_\_饭店真情回馈

提高知晓度，刺激消费，提高营业额。

宣传时间：20xx.12.15——20xx.12.23

活动时间：20xx.12.24——20xx.12.29

第一阶段准备阶段时间安排表

第二阶段活动宣传推广阶段

第三阶段促销方案实施阶段

(1)活动主题：幸运抽奖活动

(2)活动时间：12月15日---12月29日正常营业时间

一等奖1名价值3000元旅游代金券一张二

等奖1名价值2024元旅游代金券一张

三等奖1名价值900元旅游代金券一张

阳光普照奖其余未中奖客户均赠送价值100元代金券一张，可与下次来本店消费时使。

(3)活动内容：活动期间，单张现金消费1000元，可至服务台领取抽奖券一张，超过1000元，按照1000倍数领取相应数目奖券，不足1000元部分不计入。

(4)开奖时间：抽奖箱中集齐699份抽奖券，即短信通知箱中客户具体抽奖时间及安排，届时请广大客户见证。

(5)兑奖说明：中奖者凭抽奖券正券及身份证至服务台领取相应奖品。

(6)注意事项：本活动不计算累积消费;活动期间请关注饭店厅堂显示屏抽奖箱号码积累情况;若开奖后三个月内无法联系到获奖者，将以获奖者名义将奖金捐献慈善机构;活动中所有奖券不兑现、不找零，若涉及个税，中奖者自理;本公司所有员工及有关人员一律不参加本活动。

**营销活动策划方案详细篇六**

20xx年11月11日，限前77位订单者，享受此优惠权限!

xx婚纱摄影公司

活动套系及大礼操作时可根据影楼情况自行选择更改

双11是历年电商必争之节日，活动和宣传力度之大，参与品类品牌之多，活动形式之丰富均是年度之最。作为线下的实体商城，我们需要抓住双11?购物狂欢这一概念，在11月中气温下降的.时机开展冬装促销活动。在活动力度、营销方式和实地体验上要更加区别于电商，从而突出特色。活动从百货、超市和餐饮、影院、线上微店等多个业态整合开展。给顾客以独具诱惑力的购物狂欢体验。

11月7日至11日

折扣促销：

1、双11美衣穿着走：秋冬百货满500元减200元。

2、双11美妆任你挑：化妆品(xx)满400元立减80元。双11超级护肤套盒低至7折!

o2o(线上线下互动)，十万折扣券提前抢!

1、十万抵用券免费疯抢!百货折后满额立减，低至折上7折!

1)11月1日至10日，官方微信正式上线抢券活动。顾客只需要关注官方微信点击抢券页面，即可选择30个品牌的折扣礼券，双击即可领券(每个券自动生成折扣码)。

2)每人每个品牌仅限领取10张。

3)双11当天，顾客凭券面折扣码即可享受对应品牌折后立减50元，30元、20元优惠。

4)单张小票仅限使用一张折扣券。

备注：折后抵用券抵用起点需根据各品牌实际客单价而定，折扣满减的金额由供应商和商场按照不同比例承担。此活动主要是吸引线上客群到店。

2、x丝逆袭白富美，完胜高富帅!0.11元、1.1元、11元、110元热抢超级单品!

11月7日至11日，每天11款单品，仅用0.11元、1.1元、11元、110元即可抢购。每款限量，抢完即止。微店线上支付即可成功秒杀!

单品建议：0.11元xxx)，

1.1元(超市环保餐具盒、手帕纸/条、薯片套装，售价5元左右)

11元(舒适浴巾、韩后面膜2件装、布艺家具可爱兔，售价30元左右)

110元(舒适被，对枕、售价250元左右)

备注：预计费用1300元。(餐饮券为商家赞助)

双11作为商场的11月的大型促销，全品类均要开展活动(折扣或者赠礼)。建议男装、女装、鞋类、化妆品、精品、床品、童装均要有代表品牌或者亮点折扣参加活动。以下四个品类：单品需要突出陈列，在通道灯箱片和柜台指引上需要增加搭配和温馨推荐。

1)服装的冬款(厚款、大衣)

2)秋冬配饰(围巾、帽子)

3)床品冬被

4)超市冬季火锅节单品

vip营销

vip浓情招募：商场单日消费满500元即可免费办理vip卡一张，单日消费满5000元即可升级为钻石卡。

1、双11

vip顾客免费送：双11当天到店，即可在xx甜心饮品获得指定热饮一杯。(开业赞助，无费用)

2、双11

vip顾客免费玩：钻石卡vip凭卡即可带小朋友至xx游乐园免费畅玩一次。

1、双11，脱光马上走起!

1)免费广播顾客表白语，微信分享区免费晒幸福。

活动地点：一楼广播台

2)单身男女报名即可参加“心动对对碰”活动。单身男女将随机多次组成不同的“假设情况”共同参加情侣互动活动。心动的，即刻牵手!

报名地点：二楼小舞台区

备注：活动具体操作细则及项目规则另附。

2、双11，单身情人场,光棍走起(4f影院光棍节专场活动)

单身男女可以至前台购买单身贵族专属票，女生可享6折购票。男生购票可获玫瑰花一支(用于赠送邻座女生。)座位均按照随机男女一一搭配。

活动时间：11月11日

活动地点：电影1、3号厅(详情以具体观影时间场次为准

氛围布置：

1、大门口主展区/各楼层品类展区：

时尚冬装综合展区，沿用秋冬流行元素。活动期间增加展区内光棍节模拟对话标识。

例如：光棍节来xx商场=x丝逆袭白富美等鲜明标识。

备注：百货女装、男装部负责，陈列组统筹。

2、柜台与各楼层扶手梯、电梯口：灯箱片、立式pop架。

费用预算(略)

备注：活动详情请以商场内标识为准。

**营销活动策划方案详细篇七**

一、“谢师宴”营销活动目标市场分析

“谢师宴”已经成为餐厅宴会消费活动中仅次于婚宴的第二大宴席，可见所受重视的程度之高。当然，“谢师宴”消费热潮同各参与主体的共同推动是分不开的，我们下面从学生、家长及餐厅经营收入的考虑等方面来分析开展此次“谢师宴”营销活动的原因：

1、学生“攀比”心理分析

大部分学生认为，别的同学都在饭店办宴席，我不能不办，否则很没面子。

2、家长“经济”心理分析

学生家长主要有以下三种心理：一是“别的家长都为孩子办了谢师宴，不谢

师孩子有情绪，不能委曲孩子。”二是“谢师宴要宴请亲朋好友，参加别人谢师宴随了钱，为了捞回点也得办。”三是“孩子考上学是大喜事，亲朋好友聚宴庆贺可增加喜庆气氛，也可联络感情。”

3、餐厅经营发展的需要

二、餐厅“谢师宴”营销活动

1、菜单价格设计及优惠

1)谢师宴菜单制定，要考虑到将菜谱与恩师联系起来，增加喜庆氛围，以博得学生和家长们的好感。

2)针对价格高的菜肴，建议采用减量和出新菜品想结合的办法。

3)谢师宴的价格要分为高、中、低等档次(下面有说明)，合理拉大消费层。

4)其他的酒水价格和其它服务的价格可根据酒店的实际情况灵活变动(但要针对酒店的纯利润来制定)。

2、相关套餐等促销活动

1)制作专门谢师宴套餐。可以根据实际的情况将“谢师宴”分“十年寒窗宴”468元/桌、“金榜题名宴”568/桌、“状元及第宴”668元/桌三个档次，菜名要经过合理包装，体现出浓浓的文化氛围(具体菜单见附件)。

2)状元及第宴，豪情相邀。特别邀请高考状元(文、理科各1名)，汇聚酒店共畅未来;赠送每位状元精美求学用品作纪念;金榜题名宴(请领导们充分发挥人脉关系，制作邀请函)。

3)餐厅店内互动，款赠厚礼。餐厅联合学校或供应商，采用“一对一”的形式，签订互惠条款，共同为莘莘学子们准备优惠券。建议采用“双赢”方式，营销、财务及公司积极主动参与。

52度白酒水一瓶(价值128元/瓶)。凡惠顾十桌(含十桌)以上奉送相同档次餐标一桌;消费五桌(含五桌)以上奉送学生求学用纪念品等等。

5)餐厅为顾客免费提供停车场地，优先预定，免费照相、免费博士帽等。

6)餐厅在饭后赠送参加宴席的老师们精美小礼物一份(上面要印上酒店的名称、电话、地址、网址)。

3、广告宣传活动

1)在餐厅的大门口放置一些户外广告(讫牌，条幅，喷绘)。

2)电视、街道横幅和报纸广告相结合。广告词：“数载师恩永难忘，一杯清酒表浓情!”至此桃花李芬芳时，xx餐厅隆重推出谢师宴(十年寒窗宴、金榜题名宴、状元及第宴)，表达莘莘学子一片感恩之情。

3)手机短信广告，群发的重点是原来饭店的老顾客，注意要使用适当的语言，主要介绍酒店的最新活动。

4)在一些协议网站上做个弹出框

广告或者比较大的flash动画广告或者是banner。网页动画和图片的处理必须要和餐厅的“谢师宴”营销的内容相符合。

5)传单广告，印制活动宣传单10000份，但传单的制做用必须要精美，最好配菜品展示图。

6)以上的广告可同时选择几种，推广的重点社区或学校。

三、餐厅“谢师宴”人员工作安排

1、保安必须要保证餐厅经营的安全。

2、对服务员和相关的工作人员采指定一些激励政策，调动她们工作的积极性(以后可以细化这个内容)。

3、服务员在餐厅时要注重服务语言技巧(多表恭贺);上菜的速度必须要快。

4、在大厅里放一些品位高的音乐;大厅的布置上不需要太豪华，但要美观大方，表现出尊师重道的人文文化。

四、餐厅“谢师宴”时间安排

此次“谢师宴”营销活动从xxxx年

6月至xxxx年9月止。最终解释权归xx餐厅所有。

五、餐厅“谢师宴”相关费用预算

2、教师纪念礼品：100×15=1500元;

5、博士帽、照相、场地布置成本500元;

6、广告费：讫牌(或x展架)、横幅、喷绘、报纸、网络、短信等合计1000元;

合计费用：6200元(排除酒水)

附：

1、横幅标语、广告词、宣传用语、服务用语;

2、x展架小样、喷绘小样、宣传单小样;

3、谢师宴”套餐菜单。

六、“谢师宴”营销活动效果预测

七、“谢师宴”营销活动的其它建议

1、预定部可搜寻一些重点顾客的资料，先在熟顾客中宣传。

2、在争取顾客同意的条件下，把顾客的信息输入预定部资料库(关键是

顾客的名、职务、单位和手机号码)，为以后的推广服务(以后可以细化这个内容)。

3、尽快做好酒店的网站，网站必须要由专业的人士制作，域名既要简单有要好记，网页的设计上要体现出酒店的特色，颜色以暖色调为主，主页最好要一个大的flash动画，还要有新闻发布系统、网上营销系统、顾客留言板、客户论坛、员工娱乐等方面的内容。通过网络营销(最大的优势是受众范围大，花费少)增强酒店的知名度，增大市场份额。

升学宴营销活动策划方案营销活动策划方案（2）| 返回目录

案。

一、主题：金榜题名时 明珠谢恩情

二、时间：7月20日—8月30日

三、地点：xx寨大酒店

五目的：

1、紧扣社会热点，抓住“高考经济”，特别推出升学宴策划，借此提升酒店经营效益；

2、通过与众不同的高考升学宴策划，满足家长和考生的骄傲感和荣耀感，并感染现场的亲朋好友，通过提升酒店美誉度来吸引潜在客户，为酒店的后续经营带来潜在效益。

3、有效运用“心理营销”，结合“情感营销”，通过提高服务附加值等方式，最大限度的满足客人的心理需求和情感需求。

六、前期宣传“纳客”方式：

通过市场营销代表前往各高中学生工作处及邮政局搜集高考被正规院校（含本科和专科）录取的学生资料及家长资料，筛选出家在县城、且经济条件比较好的家长资料，营销代表先打电话过去代表xx寨酒店表示祝贺，并预约时间和地点送上酒店特制温馨贺卡，邀请其前来酒店举办升学宴，同时告知升学宴的特别策划及心动优惠政策，吸引其如约前来预订。（贺卡详情见附件一）

七、升学宴流程策划：

为了最大限度的满足家长和考生的荣耀感与虚荣心，吸引现场所有宾客的赞美与羡慕之心，本策划方案将在升学宴流程上做出重点策划，旨在通过一系列新颖、别致的策划活动来提高酒店服务附加值，得到现场所有宾客的高度赞同，为考生及家长留下刻骨铭心的美好回忆。同时利用“边际效益传播效应”吸引其同学甚至现场的亲朋好友在举办各类宴会时首先选择我酒店。

庆乐曲及歌曲，供宾客聆听。

4、17：50：喜宴正式开始，考生（男生穿上黑白配燕尾服，女生穿上白色礼裙）在承情处旁就位。

5、17：55-12：05：荣誉宝座问鼎仪式。宴会厅正中间过道铺上红地毯，红地毯的尽头设有一个小舞台，考生站在舞台上，前面为两名礼仪小姐，两人一人拿盘子端一束鲜花和一张贺卡，两人伴着激昂的音乐走上舞台然后将鲜花和贺卡送上舞台给考生。

7、18：10-18：15：花季感恩仪式。背景音乐播放《感恩的心》，请考生家长及两位老师代表上台，由考生分别为父母及老师送上慰问鲜花及感恩贺卡，并向父母、家长及现场的宾客三鞠躬，一鞠躬感谢父母的养育之恩，二鞠躬感谢老师的培育之恩，三鞠躬感谢现场所有亲朋好友在成长过程中给予的关心和支持！

8、18：15-18：20:烛光许愿仪式。礼仪小姐将蛋糕车推上主席台，考生对着蛋糕、烛光许愿，并跟在座的亲朋好友分享蛋糕。播放背景音乐《明天会更好》。

10、18：30开始午宴。

八、附加服务策划

凡前来酒店举办升学宴的考生，酒店将在升学宴举办的当晚免费预订苗都ktv包厢一晚（19：00-0：00）给其举办同学欢庆party，包厢大小视当天生意预定情况而定，party流程由考生及其同学自主商量策划，酒水零食费用自理，不能外带，最终消费费用一律打八折。

凡前来酒店举办升学宴的家长，当晚在酒店开房达到3间以上者，将可享受最低折优惠，3间及3间以下者不享受住房优惠政策（具体由前台跟餐饮部联系核实后方可打折）。

九、升学宴优惠措施：（酒席价格、菜品你们订）

1、望子成龙宴（388元/席）

2、金榜题名宴（468元/席）

3、平步青云宴（568元/席）

4、前程似锦宴（668元/席）

5、鹏程万里宴（888元/席）

6、飞黄腾达宴（1280元/席）

注：

a、凡在酒店预订升学宴且宴席数量达到10桌及10桌以上者，可免费享受以下优惠措施：

1）、免费赠送签到簿1本；

3）、免费预定苗都ktv大包厢给考生举办同学欢庆party，最终费用一律打八折；

4）、免费提供服装和化妆.a类经费预算：考生服装租赁100元，签到簿30元，合计费用130元。

b、凡在酒店消费金额达到20桌及20桌以上者，另可享受以下优惠措施：

同上；

另免费赠送高级密码皮箱1只。

b类经费预算：以上费用再加高级密码皮箱180元，合计费用310元。

c、凡在酒店消费金额达到30桌及30桌以上者，另可享受以下优惠措施：

同上；

另免费提供客房1间。

c类经费预算：以上费用再加客房1晚30元，合计费用340元。

d、凡在酒店消费金额达到40桌及40桌以上者，另可享受以下优惠措施：

同上；

前来酒店报销);考入省外学府学子可凭录取通知书赠送火车硬卧票1张(赠送车票仅限雷山至录取院校所在城市,若起止站点不在此规定之内,恕不赠送;且车票由考生自己购买,凭票前来酒店报销，最高报销金额为500元，超出部分由考生自理);或者免费为其订购5折优惠飞机票1张,并报销500元,超出部分由考生自己负担(若折后机票金额低于500元，由酒店全额赠送，恕不补差价；5折飞机票需提前15天预定,拖延期限不能订到5折机票,酒店不负任何责任，仅报销500元)。

d类经费预算：以上费用再加 3磅蛋糕40元，加车票或飞机票平均价500元，合计费用880元。

十、本次活动宣传推广方式

为了减少不必要的成本浪费，尽可能的降低费用支出，提高经营收益，本次活动将采取有针对性且时效性较强的宣传推广方式，如：对外采取营销代表亲自登门拜访目标客户并派送邀请贺卡的方式，同时在市中心悬挂宣传造势的横幅；内部采取店外横幅、大堂kt展板、电梯广告相结合的方式。

活动过程中的宣传方式：在大堂设一块金榜题名榜，张榜宣传在酒店举办升学宴的考生喜讯并附上考生照片及其基本信息，借此金榜在考生之间与考生家长之间互相传播宣传。凡在酒店于订宴席的考生即可从预定之日起在大堂金榜题名；同时考上十大名校的学生，无论其是否前来酒店举办升学宴，均可在金榜上题名。

升学宴营销活动策划方案营销活动策划方案（3）| 返回目录

一、主题：金榜题名时 明珠谢恩情

二、时间：7月20日—8月30日

三、地点：xx寨大酒店

五目的：

1、紧扣社会热点，抓住“高考经

济”，特别推出升学宴策划，借此提升酒店经营效益;

2、通过与众不同的高考升学宴策划，满足家长和考生的骄傲感和荣耀感，并感染现场的亲朋好友，通过提升酒店美誉度来吸引潜在客户，为酒店的后续经营带来潜在效益。

3、有效运用“心理营销”，结合“情感营销”，通过提高服务附加值等方式，最大限度的满足客人的心理需求和情感需求。

六、前期宣传“纳客”方式：

通过市场营销代表前往各高中学生工作处及邮政局搜集高考被正规院校(含本科和专科)录取的学生资料及家长资料，筛选出家在县城、且经济条件比较好的家长资料，营销代表先打电话过去代表xx寨酒店表示祝贺，并预约时间和地点送上酒店特制温馨贺卡，邀请其前来酒店举办升学宴，同时告知升学宴的特别策划及心动优惠政策，吸引其如约前来预订。(贺卡详情见附件一)

七、升学宴流程策划：

为了最大限度的满足家长和考生的荣耀感与虚荣心，吸引现场所有宾客的赞美与羡慕之心，本策划方案将在升学宴流程上做出重点策划，旨在通过一系列新颖、别致的策划活动来提高酒店服务附加值，得到现场所有宾客的高度赞同，为考生及家长留下刻骨铭心的美好回忆。同时利用“边际效益传播效应”吸引其同学甚至现场的亲朋好友在举办各类宴会时首先选择我酒店。

4、17：50：喜宴正式开始，考生(男生穿上黑白配燕尾服，女生穿上白色礼裙)在承情处旁就位。

和贺卡送上舞台给考生。

7、18：10-18：15：花季感恩仪式。背景音乐播放《感恩的心》，请考生家长及两位老师代表上台，由考生分别为父母及老师送上慰问鲜花及感恩贺卡，并向父母、家长及现场的宾客三鞠躬，一鞠躬感谢父母的养育之恩，二鞠躬感谢老师的培育之恩，三鞠躬感谢现场所有亲朋好友在成长过程中给予的关心和支持!

8、18：15-18：20:烛光许愿仪式。礼仪小姐将蛋糕车推上主席台，考生对着蛋糕、烛光许愿，并跟在座的亲朋好友分享蛋糕。播放背景音乐《明天会更好》。

10、18：30开始午宴。

八、附加服务策划

凡前来酒店举办升学宴的考生，酒店将在升学宴举办的当晚免费预订苗都ktv包厢一晚(19：00-0：00)给其举办同学欢庆party，包厢大小视当天生意预定情况而定，party流程由考生及其同学自主商量策划，酒水零食费用自理，不能外带，最终消费费用一律打八折。

凡前来酒店举办升学宴的家长，当晚在酒店开房达到3间以上者，将可享受最低折优惠，3间及3间以下者不享受住房优惠政策(具体由前台跟餐饮部联系核实后方可打折)。

九、升学宴优惠措施：(酒席价格、菜品你们订)

1、望子成龙宴(388元/席)

2、金榜题名宴(468元/席)

3、平步青云宴(568元/席)

4、前程似锦宴(668元/席)

5、鹏程万里宴(888元/席)

6、飞黄腾达宴(1280元/席)

注：

a、凡在酒店预订升学宴且宴席数

量达到10桌及10桌以上者，可免费享受以下优惠措施：

1)、免费赠送签到簿1本;

3)、免费预定苗都ktv大包厢给考生举办同学欢庆party，最终费用一律打八折;

4)、免费提供服装和化妆.a类经费预算：考生服装租赁100元，签到簿30元，合计费用130元。

b、凡在酒店消费金额达到20桌及20桌以上者，另可享受以下优惠措施：

同上;

另免费赠送高级密码皮箱1只。

b类经费预算：以上费用再加高级密码皮箱180元，合计费用310元。

c、凡在酒店消费金额达到30桌及30桌以上者，另可享受以下优惠措施：

同上;

另免费提供客房1间。

c类经费预算：以上费用再加客房1晚30元，合计费用340元。

d、凡在酒店消费金额达到40桌及40桌以上者，另可享受以下优惠措施：

同上;

需提前15天预定,拖延期限不能订到5折机票,酒店不负任何责任，仅报销500元)。

d类经费预算：以上费用再加 3磅蛋糕40元，加车票或飞机票平均价500元，合计费用880元。

十、本次活动宣传推广方式

为了减少不必要的成本浪费，尽可能的降低费用支出，提高经营收益，本次活动将采取有针对性且时效性较强的宣传推广方式，如：对外采取营销代表亲自登门拜访目标客户并派送邀请贺卡的方式，同时在市中心悬挂宣传造势的横幅;内部采取店外横幅、大堂kt展板、电梯广告相结合的方式。

其是否前来酒店举办升学宴，均可在金榜上题名。

麦加餐厅“谢师宴”营销活动策划方案营销活动策划方案（4）| 返回目录

一、“谢师宴”营销活动目标市场分析

“谢师宴”已经成为餐厅宴会消费活动中仅次于婚宴的第二大宴席，可见所受重视的程度之高。当然，“谢师宴”消费热潮同各参与主体的共同推动是分不开的，我们下面从学生、家长及餐厅经营收入的考虑等方面来分析开展此次“谢师宴”营销活动的原因：

1、学生“攀比”心理分析

大部分学生认为，别的同学都在饭店办宴席，我不能不办，否则很没面子。

2、家长“经济”心理分析

可增加喜庆气氛，也可联络感情。”

3、餐厅经营发展的需要

二、餐厅“谢师宴”营销活动

1、菜单价格设计及优惠

1)谢师宴菜单制定，要考虑到将菜谱与恩师联系起来，增加喜庆氛围，以博得学生和家长们的好感。

2)针对价格高的菜肴，建议采用减量和出新菜品想结合的办法。

3)谢师宴的价格要分为高、中、低等档次(下面有说明)，合理拉大消费层。

4)其他的酒水价格和其它服务的价格可根据餐厅的实际情况灵活变动(但要针对餐厅的纯利润来制定)。

2、相关套餐等促销活动

1)制作专门谢师宴套餐。可以根据

实际的情况将“谢师宴”分“十年寒窗宴” 元/桌、“金榜题名宴” /桌、“状元及第宴” 元/桌三个档次，菜名要经过合理包装，体现出浓浓的文化氛围(具体菜单见附件)。

2)餐厅店内互动，款赠厚礼。餐厅联合学校或供应商，采用“一对一”的形式，签订互惠条款，共同为莘莘学子们准备优惠。建议采用“双赢”方式。

4)餐厅为顾客免费提供停车场地，优先预定，免费照相等。

3、广告宣传活动

1)在餐厅的大门口放置一些户外广告(喷绘)。

2)手机短信广告，群发的重点是原来饭店的老顾客，注意要使用适当的语

言，主要介绍餐厅的最新活动。

3)在一些协议网站(移动广告)上做个弹出框广告或者比较大的flash动画广告。网页动画和图片的处理必须要和餐厅的“谢师宴”营销的内容相符合。

三、餐厅“谢师宴”人员工作安排

1、保安必须要保证餐厅经营的安全。

2、对服务员和相关的工作人员采指定一些激励政策，调动她们工作的积极性(以后可以细化这个内容)。

3、服务员在餐厅时要注重服务语言技巧(多表恭贺);上菜的速度必须要快。

4、在大厅里放一些品位高的音乐;大厅的布置上不需要太豪华，但要美观大方，表现出尊师重道的人文文化。

四、餐厅“谢师宴”时间安排

此次“谢师宴”营销活动从7月至9月止。最终解释权归麦加餐厅所有。

五、餐厅“谢师宴”相关费用预算

1、赠送酒水：供应商提供。

~ 26 ~

2、广告费：讫牌(或x展架)、喷绘、网络、短信等合计800元;

附：

1、广告词、宣传用语、服务用语;

2、x展架小样、喷绘小样;

3、谢师宴”套餐菜单。

六、“谢师宴”营销活动效果预测

2、间接效果：月增客1000人口碑宣传，提高了餐厅品牌效应，增加这些人群以后来天餐厅消费的机会，有着长期营销收益。

七、“谢师宴”营销活动的其它建议

1、预定部(总台)可搜寻一些重点顾客的资料，先在熟顾客中宣传。

2、在争取顾客同意的条件下，把顾客的信息输入预定部资料库(关键是顾客的名、职务、单位和手机号码)，为以后的推广服务(以后可以细化这个内容)。

~ 27 ~

3、尽快做好餐厅的网站，网站必须要由专业的人士制作，域名既要简单有要好记，网页的设计上要体现出餐厅的特色，颜色以暖色调为主，主页最好要一个大的flash动画，还要有新闻发布系统、网上营销系统、顾客留言板、客户论坛、员工娱乐等方面的内容。通过网络营销(最大的优势是受众范围大，花费少)增强餐厅的知名度，增大市场份额。

酒店餐饮国庆节营销活动方案推荐

八一建军节营销活动方案策划模板

2024谢师宴营销活动策划

邮政2024年中秋专项营销活动方案

酒店升学宴营销活动策划

餐厅谢师宴营销活动策划

校园营销活动策划书

2024年六一营销活动方案

汽车营销活动方案

~ 28 ~

营销活动方案范文

~ 29 ~

**营销活动策划方案详细篇八**

推出十一超低商品的抢购大潮，再次吸引人气，带动商场的人流及销售高峰。

二、活动主题

“欢度国庆”

三、活动时间

x月x日—x月x日(据报纸消息，可能黄金周放假有所变动，因此，活动时间根据情况可能随时调整)

四、活动内容

1、国庆节里乐无边，精彩大戏随您看。

活动期间，在xx西门口，xx为您在xx邀请来了精彩的文艺演出，高雅的演出风格，多种多样的文艺形式，让您在国庆节里大饱眼福!

2、国旗大派送!

国庆节当天，凡在我超市二楼一次性购物满38元，即可凭小票到一楼服务台领取小国旗一面。(限500面，送完为止)

3、秋装上市，名品服饰展示会。

10月1日起，xx三楼时尚服饰馆，名品秋装隆重上市，休闲装、商务装、职业套装等新款名装靓丽登场，上百款服饰总有一款适合您的品位，敬请光临“锦上花”秋装展示会。

4、名品夏装、换季打折，超低特价、最后清仓。

活动时间：10月1日——7日(7天)

10月1日起，在xx广场举办三楼名品男女夏装，换季打折活动，超低的价位，让您心动到家，带上您的家人，到锦上花西门名品服饰特卖场来淘宝吧!

由百货部安排三四楼各专柜，有出外卖的，统一安排处理。

5、国庆七天乐，欢乐实惠颂。

6、购物有奖刮刮乐，惊喜大奖乐翻天。

在10.1-5日，凡在我商场二楼次性购物满38元，或是在一三四楼一次性购物满58元，即可凭购物小票参加国庆刮刮乐活动，获得刮奖卡一张，刮开涂层，便可获得对应奖品：

一等奖：29英寸xx平彩电一台;

二等奖：xx洗衣机一台

三等奖：电饭锅一台;

参与奖：洗衣粉一袋或是醋一瓶。

100%中奖!

国庆节，逛商场，顺便还能拿大奖!

7、黄金周，结婚季、浪漫而甜蜜!

曾经，因为那次的怦然心动，如今，我要对你实现我的承诺，那就是，给我一个机会，让我一生一世对你好!亲爱的，我们结婚吧!让锦上花和紫梦为我们共同见证，天长地久，此情不渝!

凡是在黄金周期间结婚的新人，且在我商场一次性购物满500元以上，即可获赠x县紫梦婚纱摄影名店提供的20寸免费艺术照一张。

8、您来购物我送礼：

凡在xx日在我商场二楼一次性购物满48元，或是在一三四楼一次性购物满88元的顾客朋友，凭小票即可到服务台领取洗洁精一瓶。(小票不拆分不累计，每张小票限领一个单品)

五、广告宣传

通过各类媒介做好活动推广的宣传。

**营销活动策划方案详细篇九**

1.活动主题：粽子节，一起“包”奖啦!

2.活动目的：获取br资源、会员活动

3.活动时间：6月x日-6月x日

1.活动工具销售推“包粽子”营销活动插件

运用“销售推”小程序上“包粽子”营销活动插件，让客户转发小程序给好友，帮忙集“粽子原料”，实现裂变。客户集齐不同“粽子原料”合成不同口味的粽子，可以获得不同奖品，并最终到店参与礼品兑换或者门店线下活动，趣味性与节日庆祝兼具。

2.活动内容

a.会员点击会籍分享的活动小程序码，或在门店扫一扫展架上的小程序码，进入即参与活动。

b.会员可转发此活动至朋友微信处，即可以一定概率获得特殊食材蛋黄、鲜肉或红枣。

c.会员多次转发，有更大几率获得特殊食材蛋黄，竞争大奖。

d.在合成粽子时，需通过手机号验证。

奖项设置(建议):

普通粽子：门店现场端午家庭运动会门票一套/到店即可领取“端午礼盒”一份。

红豆粽：xxxx。

鲜肉粽：xxxxxxx。

蛋黄粽：xxxx。

蛋黄鲜肉粽：xxxxx。

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