# 最新店庆营销活动方案标语 餐厅店庆营销活动方案(模板8篇)

来源：网络 作者：海棠云影 更新时间：2024-06-15

*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。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。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。店庆营销活动方案标语篇一1、饭菜基本上可以保持原来的定价，但要考虑和中...*

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。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。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。

**店庆营销活动方案标语篇一**

1、饭菜基本上可以保持原来的定价，但要考虑和中秋节相关的一些饭菜的价格，可采用打折(建议使用这种办法)或者直接降低价格的办法。

2、针对价格高的饭菜，建议采用减量和减价想结合的办法。

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，在中秋节的前后达到(但要针对酒店的纯利润来制定)。

**店庆营销活动方案标语篇二**

一、活动主题:冬季阳光，温暖假日。

二、活动目的:

1、宣传阳光假日酒店，营造声势、树立品牌、塑造形象;

2、经济价值、社会价值创新高，增加其知名度与影响力;

3、为阳光假日酒店聚集人气，利用有效、强大的宣传攻势，形成强

大的宣传焦点，形成在传媒心目中的公关体系;

三、活动前期宣传:

1、媒体选择:《新乡日报》《平原晚报》《新生活》杂志社、出租车媒

体、公交车身广告、站牌广告;

2、媒体作用:邀请各媒体对阳光假日酒店进行全方位的报道，配合

户外广告让全新乡大部分的人都对阳光假日酒店有一定的了解;

3、媒体宣传实施方案:

4、其它附加实施方案:

a:彩色宣传页夹报发行，发布内容包括酒店装饰、酒店布局、

夹单媒体:《新乡日报》《平原晚报》

发布数量:3万份

发布时间:20--年11月29日——20--年12月3日

b:店庆当天请《新乡日报》《平原晚报》《新生活》杂志社的记

者出席，并对当天的活动进行采访和报道;

c:贵宾邀请与贵宾礼品;

(1)通过邀请函、电话邀请、报纸广告邀请等，邀请函必须在

活动的四天前发出，提前一天电话落实。

(2)邀请函邀请新乡市各事业单位领导、新乡市大型企业负责

人、酒店贵宾级客户(大客户、常住户等)

(3)礼品要具有阳光假日酒店的特色，具有纪念意义，品味高

尚、外观美观，要有一定的实际价值，价格大概在20元

——30元左右;(如印有“阳光假日酒店”的精美水晶烟

灰缸、打火机、马克杯、手机袋等)

d:所需资料;(1)领导讲话稿(2)酒店宣传资料(3)主持人

发言稿(4)活动具体执行表

四、成立店庆活动筹备小组:

1、小组成员由酒店管理层组成，负责活动的策划与执行，

2、贵宾的邀请、新闻媒体的联系、后勤保障人员、贵宾的接待工作，

店庆活动的执行人员由小组人员负责;3、礼仪小姐、现场接待工作由酒店员工负责;

4、外聘人员:舞狮表演队伍、歌手2名、主持人1名、军乐队21名;五、活动现场物料及到位时间:

a:现场物料及到位时间

b:活动环境现场的布置

(1)酒店整体分内外两部分进行布置，内部用金-的闪光灯来进行装

在此完成活动的所有演出;六、活动议程

a:议程安排

1、提前三天，将现场、电源等布置完毕;2、当天上午9点前，检查维护设备、设施;

3、8点——8点半，主持人熟悉话稿，礼仪小姐换好服装，调

音师调试音响并播放《迎宾典》，舞狮队、军乐队全体阵容就位，保安现场维护秩序;

车辆的指挥停放;

8、10点5分——10点15分，主持人宣布周年店庆活动开始，

鸣炮奏乐，并介绍酒店的规模等情况;

9、10点15分——10点30分主持人宣布酒店领导致辞、员工

代表致辞;

10、10点30分舞狮队上场

注:狮乃百兽之强，军为民之依靠。目的不止是做新乡酒店市场老大，而是公司整体发展要在国内市场名列前茅。

11、活动仪式结束，由礼仪小姐引领媒体朋友到酒店就餐，歌手

表演节目;

六、费用预算:

酒店店庆促销活动方案

**店庆营销活动方案标语篇三**

1、在服务大厅配备电脑，随时保存一些重点顾客的资料。

2、在争取顾客同意的条件下，把顾客的信息输入数据库(关键是顾客的名字和手机号码)，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(的优势是受众范围大，花费少)增强酒店的知名度。

**店庆营销活动方案标语篇四**

一、店庆活动方案——关键点为王，团队执行力强力!运用店庆活动策划，举行店内促销主题活动，每1个关键点都细致方案策划，布局，确保消费者可以竭尽全力资金投入当日的主题活动!在举行店庆营销活动时一起应用抽奖来炒热气氛。

乐乎当场-摇巨奖乐乎当场-摇巨奖对于店庆活动方案出示多种多样活动背景拆换，更可根据优惠活动规则个性定制活动背景如店家logo等。在举行活动的一起大屏幕营销推广，加重知名品牌印像。打造出与众不同的优惠活动规则。

二、店庆活动策划——微信推广赢将来，你离取得成功并很近!客户扫码关注微信公众账号就能迅速参加，简易微信摇一摇还能快速增粉!实际操作灵便的抽奖。当场微信及显示屏同歩呈现造成观众们的兴趣爱好，主题活动当日，拍攝照片、视频模板，再开展微信朋友圈的同歩直播间!迅速增粉精确的把握住顾客人群，为微信推广做好基本。

四、告之方式：派发传单、电話通告顾客1、提早3~5天派发传单，直到活动当天当场。2、提早3天电話通告顾客。

五、锣鼓队、舞蹈演出参赛选手、歌星的明确1、提早联络锣鼓队。2、舞蹈演出参赛选手的明确：可考虑到邀约岗位舞蹈学校技术专业的知名演员演出健身操、韵律操、迪士科等节奏感轻快的舞曲音乐。4~6名叫好。3、歌星的明确，可考虑到聘用乐团，乐团内置歌星1~2名。4、节目主持人明确5、美容院职工演出小节目提前准备(1~2个，手操，齐唱等)

**店庆营销活动方案标语篇五**

(一)xx西餐(以下工作由西餐厅负责)

1、凡在儿童节当天(6月1日—周日)来西餐厅用儿童节半自助餐的家庭，成人两位合计128元(每位64元)，儿童享受免费优惠。

注：如一大人带一小孩，儿童可按半价优惠，即优惠价合计96元(成人64元，儿童32元)。

2、自助餐的内容除西式美食外，还将设立儿童特色美食台(包含：汉堡、热狗、串烧、雪糕、特饮、茨条等)

3、凡来硅谷西餐用餐的儿童均可获赠由酒店送出的一份精美礼物——多功能电子益智宝(酒店有现货)。

(二)xx酒家(以下工作由中餐厅负责)

2、儿童节促销时段其它优惠不得同时使用;

3、凡儿童节来用餐的儿童还可获赠由酒店送出的精美汽球一个。

1、餐厅店面贴一些卡通图片及“儿童节快乐”中英文美术招贴字;(由美工配合餐饮部在16日前完成)

2、用各色汽球布置餐厅，渲染节日气氛;(由餐饮部在16日前完成)

3、由餐厅在周末分别布置礼品展台，对茶市客人进行有针对性的促销工作

4、从五月下半月起逢周六、周日午、晚市在西餐厅播放卡通音乐及电视片。(由工程部配合在16日前完成)

1、宣传单张(由美工负责制作，16日前完成)

2、报纸广告(由营销部负责，5月29日在南山报上做广告);

3、海报制作(由美工负责设计，并制作彩色喷绘图加kt板张贴于大堂立柱正面，16日前完成)。

1、宣传单张的派发由中、西餐、营销部共同完成;

2、散客预订工作由中西餐负责;

3、常客、协议客预订工作由中餐及房务营销负责;

4、促销及预订工作由方赞能总监全面负责。

**店庆营销活动方案标语篇六**

餐厅饭店店庆活动方案1

促销整体策略分析：根据xx餐饮业目前状况，张家老院子在消费者心目中一家经营川菜为主的特色性餐厅，不管从装修风格和菜品口味来讲在同行业中都属于独树一帜的。川菜的博大精深和张家老院子餐厅名字的亲和力更为彰显出本次促销活动的主题性———强烈的饮食文化氛围带动浓厚的餐饮促销氛围。以系列性主题活动贯穿整个促销活动当中去，限度的和目标消费者互动起来，达到理想的促销效果。

促销策略一、软文硬做

以张家老院子开业一周年以来，整个餐厅的经营宗旨为宣传主线，贯穿餐厅对客人的服务承诺，员工服务素质的培养、菜品质量的要求以及客户对餐厅的意见反馈等为辅助宣传，在媒体上出现。并为宣告本次促销活动拉开序幕。

策略重点：

1、尽量以非广告的形式出现在媒体上，以本报讯或者通讯稿的形式为佳。

2、尽量用第三者口气叙述本次宣传内容，做到让读者有可信度，对于消费者反馈的宣传内容能以真实顾客的经历为佳。不妨列出顾客的姓名，工作单位等。

促销策略二、主题互动。

1、活动方案：评选xx人最喜欢的餐厅

活动目地：暗喻张家老院子的特色性，并提升餐厅的知名度

互动形式：和xx餐饮协会合作，列出xx比较出名的10家有特色的.饭店餐厅，让消费者通过手机短信、网站的参入方式进行投票，并从中抽取幸运者赠送奖品。

2、活动方案：征集张家老院子特色菜肴的名称

活动目的：创造新闻效应，突出餐厅菜肴的特色性。

互动形式：在媒体上列出张家老院子主要特色菜的主要配料，主料及做法。根据色香口味让消费者给出菜肴的适合名字。并且餐厅一旦采用以后这个菜肴就一直沿用被采用的菜肴名字。并设立奖项奖励参加者或者以后针对本次中奖的消费者对来张家老院子消费本菜肴一律实现免费。

3、活动方案：征集xx食客最喜欢的菜肴

活动目的：创造新闻效应，突出张家老院子对消费者的重视

互动方式：通过各种媒体对外公开征集xx食客自己的特色菜肴或者是最喜欢的菜肴，要求有原创性，讲究一定的营养平衡因素和烹饪制作的可行性。入围者可获取奖品并由张家老院子作成实际菜肴推出。而且入围者对本菜肴有冠名权或者免费权。

促销策略三、亲和待客

尽管本次促销活动要避免传统的促销手段，但一些切实可行的促销手段不妨一用。

1、赠品方面：餐厅应有特色的纪念周年庆典的小工艺赠品，让顾客觉得到张家老院子吃饭，除了能享受高层次的气氛，还能得到令人心奇的小玩意儿。它不仅能起到宣传作用，还能提高我们的档次。在发放上可以根据消费的高低，赠品与之相配，但需要专人负责。

2、建立和收集《客源人事档案》，如市委×××领导×年×月×日生日，×公司×年×月×日年庆，×××领导结婚纪念日，到时提前发放贺信以此用来加强与食客的联系，使我们有一批稳定的客源。可以这样计算，若建立有5000客源档案，一年有就餐机会，每天就有5000÷360=13.8次，上座概率就五分之一，那么每天也有2—3桌客源。

3、餐后服务：就餐后，客人除得赠品、优惠券外，安排一两个人为客人免费洗车（凭餐券或其它手续）事虽小，却能给客人减少许多麻烦，以此来增加客人对的印象，从而更好的为酒店创造效益。

促销策略四、媒体整合

任何一项活动策划的成功，广告投放策略重要，按照xx广告投放有效到达率来看，排序是：报纸、户外、广播、电视。因此本次活动广告投放密度比例为：报纸50%户外20%广播20%电视10%。

**店庆营销活动方案标语篇七**

活动背景：。

一、活动目的

1、提升品牌知晓度，美誉度，信誉度

2、提高产品销售量

二、活动主题

三、活动时间

20xx年6月x日——xx

四、活动地点

五、活动内容

1、活动期间，买黄金送黄金!

全场素金、黄金镶嵌类满3000即增黄金1克;满6000送黄金2克;满9000送黄金3克。

2、买钻石、银饰、玉器送金又送银!

买钻石镶嵌类、玉器、银饰满1000即送黄金0、5克再送纯银项链一条;满3000即送黄金1克再送纯银项链一条;满5000即送克黄金2克再送儿童银镯一只(重量控制在10克内)

3、买珠宝送全家福、写真照、宝宝艺术照!

活动期间全场珠宝消费满20xx送高档影楼全家福照艺术照一套(价值288元)，满5000送高档影楼个人写真或宝宝艺术照一套(价值688)，满10000送高档影楼婚纱照一套(价值3888元)

4、会员大福利，预存返现金!

(备注：带星号可不采纳，属于辅助活动，具体活动的消费满赠额度及所赠物品根据具体店铺销售情况调整)

六、活动准备

1、买赠准备：黄金买赠可送黄金转运珠，克数必然不会正好等于赠送克数，形成二次隐性消费。

2、配套饰品准备：因活动中有买送银链，当天店内可设置特价银吊坠，配套消费。夏天项链类销路较好。

3、宣传材料准备：宣传单页、店内吊旗、宣传海报、活动宣传

音频资料。“豪礼享不停，精彩六月，约‘惠’龙凤!”作为广告语，以店庆为主题做主推产品及店庆促销单张，正面活动广告语，背面为活动内容。单张正面即可作为吊旗。

4、形象场景布置：店内悬挂吊旗、花球营造店庆气氛，店内适当位置添加形象气球(印龙凤店名的气球)，凡进店小孩即送形象气球;音响循环播放活动内容、喜庆歌曲、店门口放置促销优惠易拉宝吸引顾客;有条件可在店门口设置拱门(彩虹门)，增加店庆效果。

5、人员准备：提前确定各人员负责事项，落实到人，将活动内容下发店内人员，所有人员做到了解当天活动内容及职责，确保活动当天现场不混乱。

6、前期宣传：散发宣传彩页，店前宣传海报，主干道彩旗，车载广告宣传。

(备注：活动材料、宣传方式依店内具体情况变动)

**店庆营销活动方案标语篇八**

一、活动主题：冬季阳光，温暖假日。

二、活动目的：

1、宣传阳光假日酒店，营造声势、树立品牌、塑造形象；

2、经济价值、社会价值创新高，增加其知名度与影响力；

3、为阳光假日酒店聚集人气，利用有效、强大的宣传攻势，形成强

大的宣传焦点，形成在传媒心目中的公关体系；

三、活动前期宣传：

1、媒体选择：《新乡日报》《平原晚报》《新生活》杂志社、出租车媒

体、公交车身广告、站牌广告；

2、媒体作用：邀请各媒体对阳光假日酒店进行全方位的报道，配合

户外广告让全新乡大部分的人都对阳光假日酒店有一定的了解；

3、媒体宣传实施方案：

4、其它附加实施方案：

a：彩色宣传页夹报发行，发布内容包括酒店装饰、酒店布局、

夹单媒体：《新乡日报》《平原晚报》

发布数量：3万份

发布时间：20xx年11月29日——20xx年12月3日

b：店庆当天请《新乡日报》《平原晚报》《新生活》杂志社的记

者出席，并对当天的活动进行采访和报道；

c：贵宾邀请与贵宾礼品；

(1)通过邀请函、电话邀请、报纸广告邀请等，邀请函必须在

活动的四天前发出，提前一天电话落实。

(2)邀请函邀请新乡市各事业单位领导、新乡市大型企业负责

人、酒店贵宾级客户(大客户、常住户等)

(3)礼品要具有阳光假日酒店的特色，具有纪念意义，品味高

尚、外观美观，要有一定的实际价值，价格大概在20元

——30元左右；(如印有“阳光假日酒店”的精美水晶烟

灰缸、打火机、马克杯、手机袋等)

d：所需资料；(1)领导讲话稿(2)酒店宣传资料(3)主持人

发言稿(4)活动具体执行表

四、成立店庆活动筹备小组：

1、小组成员由酒店管理层组成，负责活动的策划与执行，

2、贵宾的邀请、新闻媒体的联系、后勤保障人员、贵宾的接待工作，

店庆活动的执行人员由小组人员负责；3、礼仪小姐、现场接待工作由酒店员工负责；

4、外聘人员：舞狮表演队伍、歌手2名、主持人1名、军乐队21名；五、活动现场物料及到位时间：

a：现场物料及到位时间

b:活动环境现场的布置

(1)酒店整体分内外两部分进行布置，内部用金黄色的闪光灯来进行装

在此完成活动的所有演出；六、活动议程

a：议程安排

1、提前三天，将现场、电源等布置完毕；2、当天上午9点前，检查维护设备、设施；

3、8点——8点半，主持人熟悉话稿，礼仪小姐换好服装，调

音师调试音响并播放《迎宾典》，舞狮队、军乐队全体阵容就位，保安现场维护秩序；

车辆的指挥停放；

8、10点5分——10点15分，主持人宣布周年店庆活动开始，

鸣炮奏乐，并介绍酒店的规模等情况；

9、10点15分——10点30分主持人宣布酒店领导致辞、员工

代表致辞；

10、10点30分舞狮队上场

注：狮乃百兽之强，军为民之依靠。目的不止是做新乡酒店市场老大，而是公司整体发展要在国内市场名列前茅。

11、活动仪式结束，由礼仪小姐引领媒体朋友到酒店就餐，歌手

表演节目；

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