

最新企业答谢会策划方案(模板5篇)

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。下面是小编为大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

企业答谢会策划方案篇一

将多种菜品和锅底进行合理搭配，组合成不同的套餐，对各套餐进行富有特色的命名，并对组合后的套餐进行一定的折价。

该策略作用：

- 1、引导消费者消费不同菜品和新产品。
- 2、帮助消费者进行的口味搭配。
- 3、套餐组合的命名能加深消费者对本火锅坊菜品及本火锅坊的印象。

企业答谢会策划方案篇二

某某酒店中餐厅定位在中高端市场，因此在做宣传时，定位为“精品__坊”。

(一)目标消费者

目前，某某酒店中餐厅的目标消费者为中高端人士，他们有车，有钱用于餐饮休闲消费，且吃火锅一般携同家人或朋友。此类人群集中地点：滨江路河边茶铺及茶楼、商务会所、休闲健身会所等。

(二) 宣传形式

传单：

- 1、制作要求：邀请函形式、美观、大方、3000份。
- 2、内容：对某某酒店中餐厅简要介绍、新菜品、新锅底、五一活动介绍等。
- 3、散发：滨江路河边茶铺及茶楼、商务会所、休闲健身会所等。
- 4、报刊广告：不采取在报刊上直接做广告，而将传单交予报刊代理商和销售商，将传单插在报刊中，这样能以极低的费用做宣传。

电视广告：

- 1、内容：某某酒店中餐厅简要介绍、特色、新菜品、新锅底、五一活动介绍等。
- 2、时间、时长：在6点至8点时段内，1小时之间，投放2次30秒广告。播放时间4月28日至5月1日。

注：由于电视广告成本过高，是否投放待定。

企业答谢会策划方案篇三

五一等节假日是餐饮消费的高峰期，但五一节三天的收入是比不上一个月的收入的，节假日营销目的不仅仅是要提高短期经济效益，更重要的留住现有老顾客，开发潜在新顾客，带动今后的业绩增长。且嘉州新城、满庭芳在未来将有极多潜在消费者入住，更因进行新顾客开发。

针对该主题，实行新产品开发策略，组合销售策略及会员卡营销策略。并进行针对本火锅坊消费群体的促销宣传。

企业答谢会策划方案篇四

喜迎新春感恩答谢

xx公司

xx公司

20xx年1月10日下午

xx酒店

1. 借新春即将到来之际□xx有限公司以答谢会为交流平台与客户和员工沟通了解,加强与客户间的合作关系，以利于今后恒升的业务联系与合作。
2. 借助本次活动，提升客户与xx公司以及员工的信赖感。
3. 进一步增强xx公司的品牌效应，提升影响力与社会公信力。
4. 答谢各级领导及广大客户。

1总部领导

2、各分公司领导及团队

3、部分特邀嘉宾

4、讲师和助教团

活动流程安排

1活动工作人员实地训练

2场地布置、岗前训练

3工作人员进行音响等设备的调试工作

4礼仪人员、主持人、安保人员、活动相关工作人员再次进行最后调整工作的确定

5现场工作人员负责与主持人最后对接串词，确定到场嘉宾名单与顺序

8现场音乐停，播放企业宣传短片

9主持人上台，介绍到场领导及嘉宾（领导介绍的先后提前确定）

11领导致开幕辞

12主持人

13讲师主讲感恩内训

14中场休息

15内训下半场

16为讲师献花

17领导总结及公司颁奖活动

18嘉宾分享

19共同唱响

2、答谢会结束，嘉宾狂欢、交流时间

企业答谢会策划方案篇五

1、规范各种明示牌的内容和悬挂。

2、增加企业介绍和各种提示性的文字宣传。

3、节假日主题促销活动做文字介绍。

4、每期dm内刊介绍生活小常识。(如用车常识、车辆维护常识、季节性饮食食谱及禁忌、消防常识、菜谱等)