

# 最新火锅活动策划书 火锅店促销活动策划书(大全5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

## 火锅活动策划书篇一

1、主题：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。

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。

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。

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折的优惠（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折的优惠。

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。

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。”

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。

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：

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，重情讲义”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\*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。

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。

## 火锅活动策划书篇二

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。

xx火锅店

### 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本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merry clmistmas□happy new year□

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□奖品设置有酒、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“请您跳起舞”、“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。

## 火锅活动策划书篇三

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。它以服务差异化作为战略指导，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。

目标市场主要是学生，工薪阶层和各个家庭，并以养生火锅吸引高收入阶层

### 三：营销定位策略

#### 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，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。

## 我们的火锅店特色

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、梳子鹅肠、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\_\_元即可办会员卡一张，每次用餐可以享受9.\_折，并获赠\_\_积分；

(2) 当积分满\_\_\_，即可兑换升级会员卡，享受8.\_折优惠；

(3) 当升级卡积分满\_\_\_，即可兑换卡，享受7.\_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\_\_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。

## 火锅活动策划书篇四

学做火锅，开一个火锅店，最终要落实到如何使自己的火锅店更多的赚钱，那么，火锅店 开业策划就十分重要了。

实施本方案的前提必须是店堂完成（具体的装修风格见\*\*\*\*装修风格），设施到位并能正常运作（定岗、定编），人员到位并能各司其职，当地的消防、卫生、工商、市政、城管、环卫等单位关系已协调到位且协调一致。餐饮消费的原则——就近消费原则。

1、本开业方案具体实施期：

年 月 日—

年 月 日，共计三天。

2、本开业方案宣传主题：吃中国名火锅“\*\*\*\*火锅”，给您双重惊喜（一重：开业优惠酬宾；二重：好礼送不断）。

3、实施本方案所需物品及经费预算（见附表格式）。

. 方案的主要内容

（一）开业前的筹划准备工作

1、由公司外筹备指导人员组成开业筹委会，迥然不同人员的招聘与培训工作，物品设施与设备的采购、调试、安装等，

并协调好与当地职能部门的关系，了解当地广告业的情况等一系列涉及后期开业的相关事宜，要求在执行本方案前三天完成。

2、与加盟商共同研究并熟悉本方案，确保本方案能顺利实施与执行。

3、将正式开业的前三天做为试营业期，且此三天不做任何广告与宣传，主要用于检验内部营运情况。

4、正式确定开业日期应尽量避免在周末开业。

## （二）开业前期店内气氛营造与烘托。

1、vi形象礼堂部分中的餐巾纸、筷套、订餐卡、优惠券（代餐券）dm单、pop吊旗、\*\*\*\*专用气球、专用灯笼、老照片、相关写真图片等由公司各加盟店设计制作并督导落实到位。

2、店堂布置：视各店实际场地情况在屋顶的梁上悬挂pop吊旗、\*\*\*\*专用灯笼、彩带、名人名画、\*\*\*\*木雕、专用中国结，注意整齐与数量。

3、背景音乐：餐厅播放一些喜庆的音乐（民乐、古典音乐、民歌等），忌放现代流行快节奏歌、舞曲（如disco音乐等）。

4、店堂内员工整齐站台、统一着装，开业期内员工按营运要求（早9:00，晚16:00）在店外整齐列队（例行检查、企业口号、掌声、练舞、班前营业安排等）。

## （三）店外气氛营造

1、如达到公司有关加盟店的分级要求，店外应有\*\*\*\*雕像。

2、门头上悬挂两面\*\*\*\*pop旗。

3、门头下方悬挂\*\*\*\*专用灯笼，每个灯笼上印有“\*\*\*\*”专用字体。

(1) 外墙悬挂竖幅、尽量布设餐厅所在的那幢大楼（大楼的展示面）。

1、单位，恭祝\*\*\*\*火锅

店隆重开业。

2、单位，恭祝\*\*\*\*火锅

店生意兴隆。

3、单位，恭祝\*\*\*\*火锅

店生意兴隆。

4、单位，恭祝\*\*\*\*火锅

店财源滚滚。

5、单位，恭祝\*\*\*\*火锅

店财源广进。

注：竖幅统一用红底，黄字或白色字体。

6、找一个显要位置做一幅布幅，内容：全国 家店同庆

店隆重开业！开业大酬宾：吃\*\*\*\*火锅，好礼送不断。活动时间：

年 月 日—

年 月 日。

7、开业花篮至少不少于20个，且要求为真花。

8、大门口铺红地毯。

3□dm单的发放，选择当地人流量较大且人口质量较高的区域，如：大型商场门口、小区门口、高档门面、写字间、政府部门门口。发放要求：

店”，用右手将dm单送到目标对象的手中。

（4）统一着装，披授带，可选用店内员工，也可以临时聘用附近的大中学生。

（5）注意事项：若对方不接dm单不能强行塞到对方手里，且注意将附近散落的dm单捡拾起来，以免造成不好印象，数量每天10000-20000份，三天共计30000-60000份左右。

（6）广告气球的发放（赠送）：选择中、高档茶楼、酒吧、咖啡厅，数量视店周围情形定。

（9）短信发送内容：“吃\*\*\*\*火锅，给您双重惊喜：热烈庆祝重庆\*\*\*\*火锅

店开业，吃100元（菜品），送

元（消费券）；好礼不断，订座电话。

（10）电视字幕：可以参照短信广告内容，另加入地址信息，欢迎光临等字样。

（11）当地交通台。（参考以当地的情况而定）

## （五）开业促销细则

（2）单桌菜品消费金额位于100—149元，送100元代餐券和将军扑克1幅，\*\*\*\*伞1把、\*\*\*\*杯（普通）1个。

此此类推，如顾客有扑克数量的要求，可适量加赠，其它类推。注：代餐券的使用说明应明确、不包括酒水消费。

注：

- 1、凡来就餐每桌均赠送\*\*\*\*手提袋1个，\*\*\*\*中国结1个。
- 2、持代餐券前来消费请见代餐券使用细则。
- 3、活动解释权归店方。

另有以下促销细则可供参阅：

- 1、赠送现金券相关于就餐人员来回的交通费。

执行此促销活动的意义：吃100元（菜品），送100元（代餐券）活动其实相当于打约七五折，但给客人的感觉是吃一次可以免费再吃一次，容易让接受且更有吸引力，赠送的礼品还可以在当地起到宣传作用。

## （六）开业庆典

若能请到当地名人或官员可搞一个隆重的开业典礼，找一家礼仪公司负责。

消费满50以上可以拿小票去吧台抽奖 具体内容 用乒乓球40个放在一个箱里

其中1

各一个

2 两个

3 4 各五个 7 8

9 0 各六个

特等奖

中奖率 25000/1 一等奖

中奖率 15000/1 二等奖

中奖率 5000/1 三等奖

0

中奖率 500/1

## 火锅活动策划书篇五

实施本方案的前提必须是店堂完成，设施到位并能正常运作(定岗、定编)，人员到位并能各司其职，当地的消防、卫生、工商、等单位关系已协调到位且协调一致。餐饮消费的原则——就近消费原则。

- 1、本开业方案具体实施期：\_月\_日—\_月\_日，共计\_天。
- 2、本开业方案宣传主题：吃名火锅“\_\_火锅”，给您双重惊喜(一重：开业优惠酬宾;二重：好礼送不断)。
- 3、实施本方案所需物品及经费预算。

(一)开业前的筹划准备工作

- 1、物品设施与设备的采购、调试、安装等，并协调好与有关人员的关系，了解\_\_广告业的情况等一系列涉及后期开业的相关事宜，要求在执行本方案前三天完成。
- 2、研究并熟悉本方案，确保本方案能顺利实施与执行。
- 3、将正式开业的前三天做为试营业期，且此三天不做任何广告与宣传，主要用于检验内部营运情况。
- 4、正式确定开业日期应尽量避免在周末开业。

## (二)开业前期店内气氛营造与烘托

- 1、形象礼堂部分中的餐巾纸、筷套、订餐卡、优惠券(代餐券)、气球、专用灯笼、老照片、相关写真图片等由公司为各加盟店设计制作并督导落实到位。
- 2、店堂布置：视各店实际场地情况在屋顶的梁上悬挂pop吊旗、灯笼、彩带;墙面上悬挂老照片、柱子上悬挂老照片、名人名画、红门木雕、专用中国结，注意整齐与数量。
- 3、背景音乐：餐厅播放一些随和安逸的音乐。
- 4、店堂内员工整齐站台、统一着装，开业期内员工按营运要求(早9：00，晚16：00)在店外整齐列队(例行检查、企业口号、掌声、班前营业安排等)。

## (三)店外气氛营造

- 1、门头上悬挂两面旗。
- 2、前放置一气拱门，拱门直径根据当地实际情况而定，拱门上内容：“\_\_火锅”“隆重开业，拱门的旁边各放一气柱，每个气球上贴两条竖幅，内容：热烈庆祝培正火锅店开业;消

费满100元，送10元消费券。

6、找一个显要位置做一幅布幅，内容：培正打边炉店隆重开业!开业大酬宾：吃100元(菜品)，送10元(消费券)、吃红门火锅，好礼送不断。

注：另可采用打折方式、赠送菜品的方式、发放贵宾卡的方式或免费酒水的方式等。不另制作促销细则。

#### (四)广告宣传

- 1、联系学校各部门外联部成员，大力宣传“\_\_火锅”。
- 2、联系各外卖店主，在他们的外卖单上附加“\_\_火锅”。
- 3、外卖单的发放，选择当地人流量较大且人口质量较高的区域。

发放要求：

#### (五)开业促销细则

- 1、消费满100元，送20元消费券。
- 2、持代餐券前来消费请见代餐券使用细则。

另有以下促销细则可供参阅：

- 1、赠送现金券相关于就餐人员来回的交通费。
- 2、活动期间的就餐人员免费喝红门各种滋补酒。
- 3、凡在活动期限内就餐的人员享受\_\_折优惠。

执行此促销活动的意义：吃100元(菜品)，送100元(代餐券)

活动其实相当于打约八折，但给客人的感觉是吃一次可以免费再吃一次，容易让接受且更有吸引力，赠送的礼品还可以在当地起到宣传作用。

## (六) 开业庆典

若能请到当地名人或官员可搞一个隆重的开业典礼，找一家礼仪公司负责。注：以上为统一实施方案，可根据加盟店的实际情况重点实施。