

# 2023年充值活动设计图 饭店开业充值活动方案(汇总5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编帮大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 充值活动设计图篇一

在酒店市场强烈的竞争下，为了稳固酒店客户群体，留住新老顾客，提高酒店营业额，拟定酒店充值卡操作方案如下：

一、充值卡客户范围：

1. 酒店门市散客、上门散客；
2. 与酒店签署客户消费协议的单位客户和个人客户
3. 预存费用在酒店消费的客户

二、卡使用的范围：  
餐饮、客房（团队住房、团队用餐、婚宴不能使用）三、充值卡优惠

- 1、一次性充值5000元-10000元： \* 送10%卡金；
- 2、一次性充值10001元-50000元： \* 送12%卡金；
- 3、一次性充值50001元以上； \* 送13%卡金；

四、充值规定和使用规定（一）充值规定：

a□顾客可现金及刷卡充值消费卡□ b□顾客可选择充值多张消

费卡；

c□顾客充值必须持身份证或有效证件，登记个人信息，以避免丢失挂失□ d□顾客挂失补办时，出示办理充值卡时的身份证或有效证件。（二）使用规定：

a□顾客消费时提前出示消费卡；

b□充值卡里的金额不可以兑现，不可找零；

c□充值金额不设有效期（自助餐券6个月有效）；

d□如充值卡里金额不够当次消费，可补差额（现金或刷卡形式付款）；

#### 四、销售奖励政策

1. 推销出去的充值卡，根据充值金额的予以现金奖励。

2. 客户在持有充值卡后，需续充值时，应请之前推销此卡的人员续充，或转交至市场部。3. 充值卡充值后，不得换取现金。

4. 由于此卡可享受特殊折扣，任何未使用的金额都是不可以退款的。5. 财务部门用于抵扣货款，不予奖励。

部 门：市场销售部 审核部门：财务部 批准人： 准备人：  
审核人：

日 期： 日 期： 日 期：

## 充值活动设计图篇二

一、

## 爱心玫瑰，爱的传递——“把爱播种在心里”

1、帮助别人，快乐自己；赠人玫瑰，手留余香。

2、扶贫救困，片片爱心；净化心灵，升华人格！

我们准备玫瑰，分会组织进行义卖,而此次“爱心义卖”的收入除去成本全部纳入到春蕾计划——贫困学生救助基金中，并向社会公布、反馈，接受大家的监督.

20xx年2月13、14日

各分会自定

宣传部准备好活动条幅和活动倡议书；总务部准备玫瑰花；各分会负责所需的桌椅、募捐箱 音响设施。

安排人员提前20分钟到场，准备所需物品，在义卖地点摆放物品，发放活动倡议书进行宣传；分组并安排每组成员分组负责鲜花的`包装、售卖、宣传单发放以及对问题的解答；安排专人负责鲜花的批发和补送。同时通过音响设施向广大市民宣传。

1、通知协会会员参加此次活动；

2、参与义卖活动的义工统一服装；

4、参加活动所有人员的交通费、餐饮费用自理，不得挪用所募捐的资金；

5、活动过程中每个成员应注意保管好自己的贵重物品如钥匙、电话、钱包等

各分会核对账目，报总会汇总

## 充值活动设计图篇三

以充值卡（可起其他名字如：会员卡□vip□svip□一卡通{以下以充值卡代替}）的形式进行推广使用，消费便捷、实用（特点）1、通过“充值卡”的推广，建立起会员机制，培养忠实顾客群体。树立新形象，赢得口碑。

### 促销策略

1、采用即充即送的促销手段进行充值卡充值卡的推广，提高办卡率。

宣传策略 1、5月上旬起（开业期间）进行充值卡的预热宣传。前期主要通过宣传单设置悬念。

2、推广期制作宣传单页2万份，1万份通过报纸进行夹报投放，其余1万份用于美食街各门店周围商住楼和住宅区派发，进行充值卡的推广宣传。

3、设计制作5000份充值卡消费指南，随餐厅发放（主要针对办卡顾客）进行充值卡“卡的优点、使用说明、优惠政策、门店地址电话”的信息传达。（上菜的时候或等人的时候服务员进行发放解说）

4、门店设计制作橱窗海报、收银台卡、桌卡进行充值卡优惠政策宣传推广。

5、门店营业员重点宣传促销，对点餐的顾客重点宣传办卡的优惠和好处，鼓励其办卡。

活动时间2016年5月1日活动主题：开业大酬宾，美味齐分享

### 方案二

- 1、利用原有店铺即江南灌汤包，在店铺进行宣传（进行发传单，优惠券）凡在本店消费的顾客可获优惠券（具体优惠情况根据在本店铺的消费情况决定1-10元不等）2、可在本店进行充值卡宣传和办卡“一卡两用”既可在该店消费也可在新店消费办卡消费可享8折优惠（只能使用充值卡才能享八折）
- 3、也可充值多少元赠店铺优惠券，充值多少为vip□svip

## 充值活动设计图篇四

元旦是一年中第一个重要节日，此时消费者经济比较宽裕，购买能力强. 我们通过^v^现金^v^即时回报提升入店人气，烘托喜庆氛围，且^v^抓钱能手^v^寓意感强，使消费者产生联想和期盼，易刺激消费者的购买欲望，最终达到冲刺年终销售高峰的目的.

12月28日至1月6日

金虎嘉奖抓钱能手

手有多大，奖金就有多大

看^v^谁^v^是抓钱能手

过年恒源祥全家喜洋洋

- 1、通过当地电视台，当地商报针对目标消费群作信息告知；
- 2、通过手机短信一对一告知活动信息，达到有效针对vip客户；
- 3、通过别致的店内外布置，使销售终端气氛隆重热烈。

# 充值活动设计图篇五

8月6日

“情系七夕、相约星际”

1) “愈夜愈美丽、七夕不孤单”大型郎才女貌亲密约会派对

酒店南广场500\*方精心布置，摆放各种休闲桌椅，广场播放舒缓浪漫的背景音乐，住店宾客凭房卡免费入场，其他客户凭入场券进场。现场配设饮品销售点、小吃点心销售点、七夕商品销售点等。凡莅临的宾客皆有机会抽取七夕意外惊喜大奖一份，价值5000元珠宝首饰。此外凡约会成功的男女可获赠精美礼物纪念一份。

2) 客房：

活动当天特别推出“七夕”特价客房，一号楼高级大床房428元/间夜，赠送次日双人自助早餐、赠送精品玫瑰一支、赠送精品红酒一支、精美棒棒糖一支、演出门票二张。

3) 餐饮：

银河餐厅推出

277元七夕情人套餐（包含双人套餐、红酒一支、玫瑰一支、）

577元七夕情人套餐（包含双人套餐、高档红酒一支、玫瑰花一束、巧克力一盒）

777元七夕情人套餐（包含超值双人套餐、进口高档红酒一支、玫瑰花一束、大河秀典门票2张）

月宫食府

凡活动当天，在月宫食府消费满77元，即可获赠玫瑰花一支。

1) 请采购部联系购买活动所需礼品（如：玫瑰花、巧克力、红酒等）

2) 请餐饮部出列不同的. 套餐菜单，对餐台餐位进行适当装饰。请餐饮部小吃城及九曲餐厅负责人领取相关物品，并按活动内容配合执行。

3) 请财务部知会各餐饮收银，做好折扣优惠。

4) 请前厅部针对步入散客积极销售七夕特价房，并介绍相关内容；请房务部领取相关礼物，并按活动配合执行。

5) 策划部设计制作派对入场券（抽奖券），1座、2座大堂海报及相关宣传。

6) 请宴会部提前做好派对现场的摆放，并配合策划部、工程部对现场的装饰。

酒店店内海报、单页。