

方案翻译成英语 餐饮营销方案方案(优秀10篇)

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

方案翻译成英语篇一

一、活动时间：9月15日—9月22日

二、目的：

不仅可以让消费者花少钱吃百样菜，还可以使消费者知道餐厅的特色。促进该餐厅的'消费(增加人气)，获得更多的剩余价值(利润)。

三、要求：

要让消费者耳目一新。美其名曰“享受”也。

四、活动形式：

1、自助餐、点餐、新菜、特价菜等

餐饮连锁加盟招商代理领域权威诚信品牌：吃网餐饮加盟

2、打折消费：

3、赠送优惠券：凡消费满100元以上的消费者均能获得优惠券。

4、免费赠送饭菜:凡消费满200元以上的消费者均能获得一份免费的特色菜。

方案翻译成英语篇二

确认方案是指在项目实施过程中，将已经确定的方案进行再次确认，确保其能够真正实现项目的目标。近年来，确认方案一直是项目管理中的重要环节之一，其重要性不可忽视。在实际工作中，我也深刻感受到了确认方案的重要性，通过不断的实践总结，我对确认方案有了更深刻的认识和体会。

第二段：认识确认方案

在实际项目实施中，确认方案意味着对项目的各方面进行再次确认，从而提高项目的成功率。确认方案需要关注的重点方面包括项目需求、项目进度、项目成本、项目风险等方面，这些方面涵盖了项目的核心内容。同时，在进行确认方案时，还需要密切配合工作人员的配合，保证方案的可行性。

第三段：实践过程中的体会

在实际工作中，我参与了多个项目的确认方案环节，充分认识到确认方案在项目实施中的作用。在确认方案的过程中，需要对项目的各个环节进行深入分析，并及时调整方案，解决问题。在这个过程中，需要与关键岗位人员进行沟通，以便更好地掌握项目的进展情况，从而更好地应对项目风险。

第四段：认真落实确认方案

虽然确认方案是项目管理的重要环节，但只有认真落实才能发挥出其真正作用。因此，需要在日常工作中注重确认方案的过程，关注项目的各个环节，包括各种风险的处理、沟通协调等方面。在实践中，应该始终坚持“四步法”原则，即制定方案、检查风险、平衡利益、确认方案。

第五段：总结

通过实践和总结，我深刻认识到确认方案在项目管理中的重要性。要想保持生产效率，提高工作效率，必须始终关注方案的可行性，排除风险。同时，在实际项目实施中，要适时调整方案，保证项目高效运行。最终，只有充分认识确认方案对项目管理的作用，才能切实解决问题，取得更好的项目成果。

方案翻译成英语篇三

科室绩效分配方案是医疗机构中不可忽略的管理制度，通过建立科学的绩效考核及分配方案，既能激励医护人员的工作积极性和创造力，提高科室的工作效率和服务质量，同时也能有效地管理科室的人员和物资资源，进一步推进医疗卫生事业的健康发展。

在科室绩效分配方案中，绩效评价是实施的核心。绩效评价需要全面考察医护人员的各项工作能力和工作表现，通过设置评价指标和评价体系来确保评价的客观性和公正性。评价指标的制定应当充分考虑科室的工作特点和实际情况，同时也需要与医疗机构的整体目标相一致，形成相互关联和相互促进的“目标-绩效-奖励”机制。在绩效考核方案的制定中，还需要注意科室工作需要的灵活性和适应性，避免制度的僵化和刻板。

在绩效评价的基础上，科室绩效分配方案需要明确分配的标准和方法。分配标准可以通过确定各项指标的权重和系数，以及绩效评价分数的转化规则来实现。而分配方法可以根据实际情况选择固定额度、比例分配或共建共享等不同方式，以及确定绩效奖金的档次和上限，从而进一步提高医护人员的服务意识和责任感，激励其展现出更高的工作水平和创造力。

除了绩效评价和分配，科室绩效分配方案还需要考虑其他因素的影响，如人员编制、物资配置等方面。一方面，医疗机构应当根据科室工作需要和预算情况，合理地配置人员和物资资源，为科室的发展提供有力保障。另一方面，科室也需要通过规范管理、提高效率和降低成本等途径，优化资源配置，提高绩效效益。

综合来看，科室绩效分配方案的制定需要考虑多方面因素，其中绩效评价和分配是关键和核心，同时还需要充分考虑科室的工作实际情况和发展需要。医疗机构应当建立和完善科学的绩效考核和分配机制，为医护人员的工作积极性和创造力提供实际支持，推动医疗卫生事业的健康发展。

方案翻译成英语篇四

地点：六号教学楼___

主持：班长 学习委员

与会老师：辅导员

与会班级：__级市场营销本科2班(全体同学)

主要内容：

一、辅导员老师说明这次主题班会的目的与意义：

(1)班风是学生思想、道德、人际关系、舆论力量等方面的精神思想的综合反映。班风的好坏对班级的建设，对学生的成长都有很大的影响。良好的班风能给学生带来有利于学习、有利于生活的环境，能使学生精神振奋，班级正气上升；不好的班风会使他们受到不健康风气的熏染而消极不思进取，使整个集体涣散。因此，班主任要注意使班级形成一种良好的风气，成为一种教育因素。

(2)学风是指学生的学习风气，尤其指学生对待课内课外学习的态度。它是学生集体或个人在学习过程中表现出来的带有倾向性的、稳定的态度和行为，具体表现在学生的学习行为和学习习惯上。从广义来说，学风则包括与学生的学习和成才相关的各个方面，不仅包括学生学习的态度，还包括教风、学校的文化氛围、学生的思想意识和行为习惯等，同时，还包括学校的学术风气和教师的治学态度，等等。学风的内涵是学校领导在树立治校理念、教师教学与治学和学生求学过程中办学思想、培养目标、学习和工作作风、精神面貌等方面的综合体现和反映，它包括明确的学习目的、浓厚的学习兴趣、进取的学习精神、刻苦的学习态度、良好的学习习惯、优秀的学习方法、严明的学习纪律等，还应该体现与时俱进的时代精神。

二、班长主持班会正式开始：

主题班会上同学们紧紧围绕“我们需要什么样的班风、学风”、“班风、学风建设的内涵是什么”、“怎样建设优良的寝风、班风、学风”等开展主题发言和讨论。关于寝室建设，寝室长代表程洋、刘文博在发言中谈到：寝室建设是班风、学风建设的关键点，寝室应该建立起“寝室长负责制”，寝室卫生、寝室环境、寝室的学风直接影响着每一个人的习惯和思维方式，应建立符合我们班特色的寝室公约，班级工作应重视寝室长的作用发挥，定期召开寝室长会议，所有的学生干部、入党积极分子都应该在寝室学风建设上起到表率作用。关于班级的日常管理，班长葛天爽通报了前四周班级的考勤状况后指出：班级管理是保障班风、学风建设的基础性工作，班级公约是制约班级的要素，每个人都要遵守并维护班级公约；严格执行班纪班规是保证全班学生团结向上、和谐发展的根本保障，从本学期开始班级工作实施量化管理，严格执行考勤、晚归、寝室卫生、班级活动记载和通报制度；以后要发挥团队建设在班级建设中的作用，以这些团队来带动十本2班的学习风气。女生代表李敏同学在发言中指出：女生在考勤方面做的比男生要好，一直都做到不迟到，不旷课，

希望全班能够形成比、学、赶、帮、超的氛围。

三、同学们自由发言,现总结如下:

(一) 高度重视,早抓早管。

班风的好坏对一个班集体的影响是至关重要的,班主任必须高度重视。班主任要做有心人,要动脑筋,身体力行去培养良好的班风,尤其是在接一个新的班级的时候,要思考建立怎样的班风并运筹和设计如何起步,如何一个环节一个环节地抓下去。假如忽视这方面的工作,待班级内某些不正的风气得以形成,再去纠正它、改变它,再去重塑新的风气,就会相当困难或事倍功半。因此,抓班风建设宜早不宜迟。

(二) 全员发动,形成共识。

一个班到底要树立什么样的风气,应是一个动员全体学生,统一认识的过程。一般做法是:首先,班主任要精心设计、精心组织一个主题明确的班会。其次,班会形式要新颖、活泼,师生共同讨论,民主确定班风标准。讨论越充分,认识越深刻,越有自觉性,这是培养班风的起点。班风标准确定后,由班主任、学生干部通过各种形式及时和任课老师、学校政教处、团委取得联系,以得到他们的密切配合和指导。同时还要通过各种方式和渠道,向家长通报,争取家长的支持和帮助。

(三) 培养骨干,形成核心。

一个班集体要形成良好的班风,必须有一支能独立工作的班级学生干部队伍。班主任在抓班风建设时,必须留心发现积极分子,选择那些品学兼优、关心集体、在同学中有一定威信和工作能力的学生担任班干。一个一职,分配一定的工作,教给他们工作方法,帮助他们总结经验,树立威信,形成核心。平时要注意发现和培养新的积极分子实行干部轮换制,

培养学生的工作能力。对积极分子和要求进步的同学，鼓励他们奋发向上，为建设良好的班风作出贡献。

四、接着学习委员进行了总结讲话。

她要求同学们要抓住学校学风建设年的契机，认识到学风建设是有益于广大学生成长、成才的重要举措，号召同学们人人争当学风建设的典范，从我做起，从学习的点点滴滴做起，从认真上好每节课开始，加强班风和寝室风气的建设，加强基础性工作的管理，养成良好的学习、生活习惯。她建议班上的每一位同学在学好专业知识的同时，要充分利用图书馆和网络多看一些关于人文社科方面的书籍，提高自己的人文素养，拓宽知识面。刘老师建议大家要多了解一些成功人士的标准，从小事做起，从现在做起，以自己的目标来约束自己！希望能够通过这次班会能够在各方面的认识得到提高！

结束语：制定班级学风建设规划，每个学生要制定个人学习、发展规划，做到人人有规划，人人有目标，形成学风建设的联动机制，激发每个学习者的内在动因，人人争创学风建设的典型。学风建设的宣传发动要针对班级实际，让每个学生形成共识，学风建设的关键是身体力行。

方案翻译成英语篇五

在餐厅消费，很大程度上人们消费的'是餐厅的整体服务，而不仅仅是食品，因此，国庆节促销，在整个餐厅的气氛上要做好相应的布置。

1、餐台

在餐桌上摆一瓶色泽鲜艳的插花或盆花，如月季、杜鹃、米兰等。其艳丽的色彩，清馥的香味，可使人的大脑处于悠然之境，并能增加消费者的食欲。

2、音响

餐厅中特定的音响效果能够产生独特的气氛，在餐厅中布置山水小景，山石滴泉叮咚声响使人如同漫步泉边溪畔。餐厅播放一些行云流水的背景轻音乐，如克莱德曼的钢琴曲等，都能使餐饮消费者的就餐心情变得格外舒畅。

3、灯光

餐厅灯光的强弱与光色的照射，对餐饮消费者的就餐情绪有着重要的影响。合理的餐厅光色，既可以激发消费欲望，又可以使消费者乐于在视觉舒适的餐厅环境中就餐。

4、色调

不同的色彩能引起餐饮消费者的不同联想意境，产生不同的心理感受。餐厅的色彩如果调配得当，醒目宜人，对餐饮消费者和餐厅服务员的情绪调节、预防冲突都将具有重要意义。

5、布局

餐厅的整体氛围是消费者产生愉悦的就餐心理的又一重要因素。如果其布局能根据餐厅主题和餐饮市场定位的消费者心理进行设计，必将受到顾客的青睐。

促销活动中人的因素是很重要的，它体现了一个餐厅的态度，人们消费更喜欢服务周到人性化的地方。所以在促销之前，要做好人员的基本服务培训，促销特色培训，态度意识的培训等等，这样可以使促销活动更好的发挥它的效果。而国庆节餐厅促销，工作人员还要做好国庆节所涉及到的的一些必备知识，尤其是与本餐厅促销相关的服务内容，以活跃促销气氛。

餐厅里食品的促销方法有很多，下面为大家列举常见的一些

食品促销内容：

1、 菜式

国庆节餐厅促销，很多商家会推出相应的国庆套餐，推出相应的菜式，以供消费者选择。

2、 制作

让消费者参与到整个制作过程中，更能满足消费者的成就感与体验的欲望。

3、 观赏

在消费者面前进行食品的制作，吸引消费者的注意力，也为餐厅增加无形招牌。

4、 价格

通过价格来吸引消费者，这也是商家常用的方法，太要拿捏到位，不要降低价格的同时也降低了餐厅的品牌。

5、 赠品

提供一些节日相关的赠品可以拉动一定的消费者。比如说提前预订可以得到赠品，消费在多少金额之上可以得到一些赠品。赠品要与自己餐厅的品牌风格相应。

方案翻译成英语篇六

调研是企业决策的重要步骤之一，也是为了更好地了解客户需求、市场变化、竞争情况等方面而进行的重要步骤。在调研中，制定一个合理的调研方案是至关重要的，今天我想要分享一下我的调研方案心得体会。

第二段：制定调研方案中的重要因素

在制定调研方案时，一定要考虑到以下因素：调研目的、调研对象、调研方法、调研时间、调研预算以及调研人员等。在选择调研对象时，应该具体、有针对性，根据自身需求的不同从市场、客户、竞争等多个角度去进行调研，在制定调研方法时要考虑到资料来源、实地访谈、问卷调查、网络媒体调研等多种途径，根据具体情况去选择合适的调研方法，在时间和预算上也需要清晰明确，这样才能更好地进行实践操作。

第三段：我的调研方案体会

在调研中，制定调研方案的过程是比较繁琐的，但是只有这样才能保证调研成果的准确有效。在我的调研方案中，我所调研的对象是我们公司的目标客户，我选用了实地访谈和问卷调查的方法，这样可以更好地接触到目标客户，了解到他们的需求和看法，有助于我们制定更好的营销策略。在制定调研方案时，我非常考虑到调研预算和时间的因素，尽量将费用和时间控制在了一个合理的范围之内。在调研人员的选取上，我选择了态度积极，有责任心和专业素质较高的员工去执行，这样可以保证调研结果的准确可靠。

第四段：调研结果分析

在调研结果分析的过程中，需要充分考虑到客户的需求、市场的变化、竞争的情况等因素。通过对调研结果的分析，我们了解到了目标客户的需求状况，提高了我们的服务质量，在市场竞争中占据了更有优势的位置，同时也让我们对公司未来的发展方向有了更加明确的认识。

第五段：结论

通过我的调研方案经验，我们可以看出，在制定调研方案时，

要充分考虑到多方面的因素，尤其是客户需求和市场变化等因素，制定全面严谨的调研方案才能最大程度上发挥调研的价值，更好地为企业发展服务，同时，结合实际情况来不断完善调研方案也是我们调研工作所需要的。

方案翻译成英语篇七

在这个竞争激烈的社会中，拥有一份优秀的比赛方案显得尤为重要。经过一段时间的参与和总结，我深刻体会到了比赛方案的价值和必要性。下面我将从以下五个方面谈谈自己的心得体会。

首先，一份优秀的比赛方案是成功的保证。一个好的方案不仅能够提供清晰的指导，更能够为团队成员提供明确的目标，推动团队向着统一的方向努力。在我参与的一次大型比赛中，我们的团队通过研究对手的特点和优势，制定出全方位的方案。这个方案详细列出了每个成员的分工与责任，为团队提供了明确的指引。通过执行这个方案，我们取得了出色的成绩，成功获得了比赛的冠军。这次经历让我深刻认识到，一份优秀的比赛方案是取得成功的关键。

其次，一份优秀的比赛方案需要具备创新性。创新是推动事物不断发展的力量，它能够给比赛方案带来新鲜感和差异化，使其在众多竞争对手中脱颖而出。在我参与的一次市级创业比赛中，我们的团队提出了一种全新的营销策略，通过与社区合作举办公益活动，获得了广大消费者的认可和支持。这个创新的方案在比赛中获得了专业评委的高度评价，并最终获得了一等奖。这次经历让我明白，创新是一份优秀比赛方案必备的要害。

再次，一份优秀的比赛方案需要了解自身情况。了解自身的优势和劣势，是制定一份有效方案的前提。在我参与的一次校级体育比赛中，我们的团队通过调研和分析，发现自身队员身体素质较为优越，但技术水平略有不足。因此，我

们制定了一份循序渐进的训练方案，注重技术的提升，并通过与其他高水平队伍切磋学习。最终，在比赛中我们充分发挥了自身优势，取得了第三名的好成绩。这次经历让我深刻认识到，对自身情况的充分了解是制定一份优秀方案的必经之路。

然后，一份优秀的比赛方案需要团队的配合和执行力。方案的制定只是第一步，更重要的是能否得到团队成员的认同并付诸行动。在我参与的一次学术竞赛中，我们提前召开团队会议，与每个成员沟通交流，听取他们的想法和建议，为方案的制定提供了全面的参考。在比赛过程中，我们严格按照方案的执行顺序进行推进，并及时总结反思，不断调整方案中的不足之处。正是团队的配合和执行力，我们最终取得了出色的成绩。这次经历让我深深明白，团队的配合和执行力是一份优秀方案能否落地的关键。

最后，一份优秀的比赛方案需要不断总结和改进。经过一次比赛，即使取得较好的成绩，也不能停留满足，而应该不断总结经验，改进不足。在我参与的一次市级科技大赛中，我们的团队制定了一份全面的研究方案，赢得了评委的高度赞赏。然而，经过后期的反思和总结，我们发现方案中存在一些盲点和不足之处。因此，我们经过多次研究和改进，最终完善了该方案，并达到了更好的效果。这次经历让我明白，不断总结和改进是一份优秀方案的必经之路。

总之，一份优秀的比赛方案是成功的保证。它需要具备创新性、了解自身情况、团队的配合和执行力，并不断总结和改进。通过不断参与和总结，我发现了比赛方案的价值和必要性，也明白了制定一份优秀方案的技巧和要素。希望这些心得体会能够为广大比赛参与者提供一些新的思考和启示。

方案翻译成英语篇八

一年一度的端午节也慢慢临近了□20xx年端午节是几月几日你

知道吗?哈哈，还是我来告诉大家吧。因为我们那边是过农历生日，而我的生日刚好在端午节的前两天，所以20xx年的端午节是6月6号哦，到时别忘了吃粽子哦~当然今天我主要讲解的不是怎么做粽子啦，而是来探讨下餐饮酒店端午节促销方案。促销历来是各大商家在重大节假日常用的手段，因此端午节也不能“放过”。促销活动方案的撰写和拟定是很费劲的事，不仅要新颖有吸引力，而且还得考虑成本和收益。为此呢，我特在中国吃网资料库里整理了一些实用的餐饮酒店端午节促销方案范例供大家参考借鉴。

1、端午节特色套餐。推出特色套餐，很多酒店都做过类似的促销，花样繁多，旨在营造节日气氛，吸引消费者的过节乐趣。

2、整合资源促销。相关的配套促销，可以进一步体现酒店服务的人性化，整合一切可以调用的资源进行促销，即可吸引消费者的目光，也可以提高酒店的收益。

3、亲友团购价。端午节是亲朋好友团聚的日子，一起吃饭热闹一下是常事，但如何把这些人聚到自己的酒店就不是一件简单的事。亲友团购价，针对的就是相聚一起的人亲朋好友。

4、提前预购价。可以刺激消费者提前预定。

5、广告创意

(1)广告口号：

“品位出粽，众不同“

“选品牌，当然体面过人”

“华粽子第品”

(2) 媒介标题:

“选品牌，当然体面过人”

“五芳斋您同品味国食文化清芬”

“品位生活好滋味”

“粽子王-五芳斋”

“自浙江嘉兴专业粽子生产企业-五芳斋”

(3) 文案创作

酒店餐饮端午节促销方案参考一:

稻香湖景酒店在端午节来临之际，特推出了以下优惠活动:

端午特惠期: 5月27日-30日

客房优惠活动:

五星区特惠客房: 400元/间夜

四星区特惠客房: 350元/间夜

餐饮优惠活动:

三餐赠送稻香湖小枣糯米粽

餐厅售卖稻香湖纯手工自制糯米粽(香甜蜜枣粽、广式枳水莲蓉粽、瑶柱蛋黄粽、咸香鲜肉粽)

店外优惠活动:

赠送凤凰岭自然风景区5折优惠券

赠送西山樱桃节采摘9.5折优惠券

地址：北京市海淀区苏家坨镇稻香湖公园内

酒店餐饮端午节促销方案参考二

a)开晚场消费送餐饮消费卷20元。

b)消费超过300元者再送下午场中包一间，送茶水一壶。

c)餐饮消费达到400元以上者送ktv下午场包厢一间(中包，提供茶水一壶)。 • 桑拿中心，全套300元送餐饮消费卷20元。

3、亲友团购价。端午节是亲朋好友团聚的日子，一起吃饭热闹一下是常事，但如何把这些人聚到自己的酒店就不是一件简单的事。亲友团购价，针对的就是相聚一起的人亲朋好友。

酒店餐饮端午节促销活动方案参考三

凡是在端午节期间达到以下标准的都可以在本酒店申请亲友团购消费。

a□人数达到八人以上。

b□用餐人当中有假期回本地的火车票。

4、提前预购价。可以刺激消费者提前预定。

方案翻译成英语篇九

****公馆是广西*****品牌旗下的餐饮品牌，****公馆有25个装修豪华的`包厢和两个宴会厅，其中12个江景包厢，三个

包厢可以容纳20人以上就餐；一号宴会厅可以容纳110桌的大型宴会，二号宴会厅可以容纳30桌的中型宴会，休闲茶吧是接待顾客的场所。还有没有利用的一间大会议厅和两间小会议厅。

1、产品描述

*****位于美丽的柳江岸边，近观柳江一线江景，享如江水般秀勇流淌。*****囊括了****公馆（餐饮会所）、歌伦部（）、蓝调吧（酒吧）、龙水吟（茶吧）、天韵男士spa□水云间□*****vip房）、水上高尔夫等顶级配套，创造高贵典雅生活模式，引领****城市文化生活品味的风尚。*****目前开放对外服务的场所有****公馆（餐饮会所）和歌伦部□ktv□□

****公馆有25个包厢，其中有12个江景包厢，包厢采用最前沿的主流设计风格，格局大气细节精致。菜系主要为新派粤菜、高档海鲜及地方特色美食，适合高端商务宴请。这里是“江湖豪杰”风云际会的场所，坐拥一堂，分享商道风云。

4.5米的副厅，可以容纳30桌300人用餐，副厅采用现代风格的经典设计，处处体现环境与艺术的巧妙结合，现代气息浓厚，奢华典雅。

1、产品的swot分析

2、产品定位：

我认为产品应该定位与****市高端产品定位一致，销售价格和顺丰酒楼一致。

餐饮业是居民休闲消费、社交消费、喜庆消费、会展消费和旅游消费的重要组成部分，也是从事商务活动的重要组成部分。强劲的餐饮消费对化解收入存量、拉动经济发展效果显著。目前为止，****的餐饮服务业处于全国中等水

平，****的中低挡餐饮比较多，相对****经济来说，高端餐饮供应量不足。经过调查因生意应酬吃饭的客户约占饭店消费客户的80%。相比大众客户，我们更看重的是至少拥有一个公司的企业主，企业主的商务应酬比一般人要多，对品牌和私密性的要求比较高，我们的产品更符合他们的需求。

1、产品策略

第一、加强培训，改善服务：主要是针对服务员，在招收服务员

前，对其进行两周的岗前培训，让没有服务经验的服务员，有基本的服务知识和服务理

论知识。每天班前例会，主要是激励士气，鼓励服务员微笑认真服务。班后例会总结服务和配合不到位的地方，要求服务员改善服务质量。每周一次周会，中高层员工与基层员工沟通交流，为服务质量更上一个台阶努力。每月一次培训，内容有：服务技能、服务心理、礼仪礼貌、团队合作和管理技能等课程。

第二、引如特色菜肴：味道的好坏，直接关系到餐饮企业的生存，在****公馆优势和劣势并存的情况下，特色菜肴可以成为主要的竞争力。首先可以考虑食材，并且又具有特色的，比如推出醉鸡，以这一个菜作为营销的重点，****没有吃醉鸡的地方，那么人们就会纷纷慕名而来。再比如：推出全猪宴、全牛宴或者全白切宴等吸引人们的注意力。

第三、目前空置的三个会议室可以开放出来引入策划公司或者是培训公司的会议，给他们提供免费的场地换取他们的广告权益和让他们带来参观了解的人群。

2、定价策略

(1) 总体定价策略：所有菜品价格与****饭店的持平。

(2) 促销价格：退出10元一只醉鸡的促销价格，吸引游离消费者来场地了解产品与服务。

(3) 活动推广期间，退出针对特定人群的价格优惠，比如三八节针对妇女的宴请优惠等。情人节预定婚宴的返现总价2%等优惠。

方案翻译成英语篇十

消费者在20xx年10月1日--20xx年10月8日期间，只要购物满56元即可加1元换取我们精心为消费者准备的15种商品中的任意一件。

1、单张小票不累计。

2、前场联营、团购、烟草不参加此活动

赠品要求：挑选十五种(或十五种以上)商品作为活动商品。要求商品售价在3元以上的商品，也可对部分毛利损失较大的商品进行限量，但每天需保证在8个商品以上。

广场气氛：包括竖幅、横幅、巨幅、门前广场刀旗、免费购物班车车身贴；

社区气氛：社区条幅、社区海报；

店内气氛布置：入口展板、活动现场的气氛营造、店内海报、广播稿。

活动执行与分工

企划部：负责活动宣传、策划、操作及跟进。

采购部：负责商品的组织、到位。

财务部：负责资金的到位。

门店店长：活动操作的总负责人、负责督促各部门的工作。

门店店办：负责活动方案的具体执行与工作协调，负责对整个活动进行统计、分析、总结。

门店客服部：负责活动商品发放和统计活动。活动广播、咨询、解释。

门店美工：负责店内广告及pop的宣传，活动气氛布置。

广告气球：门店前店内悬挂印有店标和广告语的小气球，并在店门口大量派发。增加节日气氛，吸引孩子进入。