

客户答谢活动 答谢老客户活动方案(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。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看看吧。

客户答谢活动篇一

夏季吃火锅，有燥热感，且易上火。且随着现代人对生活水平的，在家庭消费者中，常常出现60岁以上的老年消费者，他们不宜多吃油腻；对于爱美的年轻女性来说也不宜吃辣。对于此问题应进行有针对性的新产品(锅底)开发：

清爽温补型火锅、养生保健型火锅、美颜排毒型火锅等(如多种菌类的火锅、清新爽口的瓜果火锅)。

客户答谢活动篇二

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。

客户答谢活动篇三

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。

客户答谢活动篇四

- 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)

客户答谢活动篇五

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。