

最新幼儿园火锅节方案(实用8篇)

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

幼儿园火锅节方案篇一

圣诞节即将来临!为了让消费者体会到饭店的品牌气势和独特的圣诞文化氛围，力争做到比往年更具庆祝圣诞节的气氛，我们在装饰和布置上突出新颖和独特；在xx市加大广告宣传力度，达到在经济利益增长的同时，最大程度的强化酒店的知名度，提升品牌影响力。

12月24日——26日

饭店

让我们把圣诞的钟声传播四方，也让我们把圣诞的祝福洒向人间。

(一)11月24日平安夜

主题：平安是“福”

活动方式：对当天到柳州饭店消费的.顾客都可以进行赠送“平安果”(苹果)活动。顾客可亲自“采摘”平安果，寓意一年的收获。

(二)12月25日圣诞夜

主题：幸运

活动方式：凡符合其中任何一项的顾客，都可以参加幸运活动。

(三) 12月26日狂欢夜

主题：激情狂欢夜

活动方式：

1、中西式餐厅、咖啡厅、绿岛食街等餐厅

(1)吃：免费品尝最具柳州特色的风味小吃——螺蛳粉

(2)喝：免费品尝厂家支持的酒水饮料和咖啡

2、娱乐综合楼的卡拉ok歌舞厅

(1)玩：免费进行喝啤酒比赛

(2)乐：免费现场点歌活动。

(四) 惊喜特价，超值回报

24日—26日，在这三天除了有以上的系列活动提升人气外，我们改变以往搞演出、请主持耗费大量人力物力的方式，结合酒店自身实际情况，设定以下活动：

1、每晚7：00——10：00在大厅举办现场抽奖活动，将晚会推向高潮。

2、在一楼绿岛风味食街的自助火锅中增加“超值价”的牛排等西式菜品，丰富餐台食品；

3、二楼的包厢区域堆出圣诞节聚会“定制化”专案。针对广大机关、企事业单位团体的需要，为其提供联欢聚会场地。

4、九楼的客房，为每位入住的客人赠送圣诞糖果，长住客人可免费到娱乐综合楼参加“玩、乐”活动。

幼儿园火锅节方案篇二

火锅店的生意分为旺季和淡季，老板需要根据实际情况去制定火锅店的促销活动方案，下面一起去看看小编整理的火锅店的促销活动方案吧！

夏季，炎热的夏季。冰镇啤酒，一想起就觉得如火山爆发天降大雨。心里就咯吱一声的凉爽。提前将啤酒冰镇到位，无限量供应。可能有的人认为会亏损，事实证明相当于全单打八折。以前本人在重庆骑龙火锅任职总经理的时候，包括重庆的直营店都是这样的一个营销策略，不仅赚来了十足的人气，更是赚得盆满钵满。有事实作为依据，大家就不用怀疑。

最后说明一点，光大家听到啤酒免费就足以吸引眼球。是你，难道不去？

既然大家觉得吃火锅上火，我们到不如来个火上加火策略。这也是营销策略之一，实际操作方法就是“上火，你更火！”的主题营销活动——“天上掉馅饼，火锅免费整”。

活动规则：

a□每天前来就餐的顾客，有一桌将会获得全免单的机会。

b□如果你餐厅有68张台位，在抽奖箱里放置68个乒乓球。其中有一个球是免费的。

c□在运营高峰期，举例晚上8点是客人入座率最高的时候，将入座的客人进行扎帐。

d□挨桌让客人摸奖，若摸到免费那个乒乓球，则在扎帐之前的消费全由店买单。哪怕客人消费了两千块，只要他又那么好的运气和胆量。

此策略的做法就是火上加火，营造一种人们都希望自己火的美好向往。重点要把这种气氛做出来，用互动的气氛转移人们对火的另外一种期盼。同时这种营销策略也符合中国人买彩票的四两拨千斤的赌博心理。如果我免单了，我幸运，如同中了彩票头奖；如果我没中，那么我也无所谓。反正自己消费了。

a□免费冰激凌□b□免费凉茶□c□免费绿豆汤。

由于本次策划活动仓促且个人活动较多，调查不够全面详尽，阻碍了策划的制定。在24号晚，电话联系了天地和负责人王女士，预约了25号对天地和的考察。

总体环境：

1. 上午十一点，员工坐在椅子上闲谈；下午四点半，经理在柜台上睡觉。在受访的7位曾在天地和吃过火锅的人中，有3位提出服务细节有问题。

2. 市场为中高端定位，现阶段主要针对有车人士。大部分是中档小轿车。

3. 营业高峰期为晚上7点至8点，4月25日，七点半，消费者每组最少为两人最多为九人。在受访的五组中，除其中一组为宴请朋友外，每组至少有2名儿童，消费者多以家庭方式消费。

4. 特色产品为牦牛肉火锅，但对该产品宣传不够。

5. 所处商圈(满庭芳二期)定位偏离，满庭芳定位有“花样年华校园主题商业广场”、“嘉州新城生活广场”，但由于其

背靠理工学院，致使该商圈小吃店、小饭馆、烧烤、网吧众多，且背后一百米处为菜市场。

6. 据了解未来嘉州新城与满庭芳将有五万住户。

7. 未来绿心公路将连接该地区与市中区繁华部分，将大大带动该地区发展。

一) 优势(s)

1. 自身定位明确(中高端定位)，此种定位在乐山拥有市场空缺。

2. 停车方便且安全(位于满庭芳二期拥有较开阔的环境拥有众多车位，为广大的有车族提供了方便，并且有专门的满庭芳保安值班保证了车辆的安全)。

3. 总体地理位置优越(纵观沫若广场至肖坝车站再到嘉州新城结尾本火锅坊是唯一较大型且消费环境优雅的特色火锅坊)。

二) 劣势(w)

1. 由于所处位置(满庭芳二期)由于靠近学校，小饭馆林立，降低了该商圈的档次。

2. 所处位置离现乐山人口密集区较远，前往此处吃火锅较为麻烦。

3. 特色产品宣传不够。

4. 服务人员培训不足。

5. 夏季天气炎热，从一定程度上阻碍了部分人的火锅消费。

三) 机会(o)

1. 乐山市中区中高档火锅店屈指可数，市场空缺明显。
2. 拥有广大的潜在客户群，有利于长期发展(嘉州新城未来的五万户主将是巨大的消费群体)。
3. 未来绿心公路的修建将带动该地区发展。

四) 威胁(t)

1. 周围楼盘在短期内不会入住。
2. 所处位置离现乐山人口密集区较远。消费者难以知晓此处有家火锅坊。
3. 知名火锅连锁刘一手在距肖坝不远的沫若广场有分店，构成了威胁。

五) 分析

天地和火锅坊优势及机会明显。

1. 天地和火锅坊定位即为中高端市场，而乐山中高端市场空缺明显。
2. 中高端市场消费者，往往有车，注重生活质量，不会因为几分钟的路程而阻碍他们吃火锅。
3. 满庭芳二期的停车位众多，且有保安站岗，能满足消费者停车要求。这是其他中高档火锅店无法具备的。(如刘一手外停车位少，且无人看守)。

六) 战略

1. 所处地理位置近期无明显优势，但在未来具有极大潜力。因此需考虑长期效益，注重老顾客的保持，新顾客的开发。
2. 针对夏季吃火锅问题，开发新产品，吸引新顾客。
3. 特色产品不突出，因采取引导消费，带动特色产品消费。

一) 营销主题：“留住老顾客，开发新顾客”

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。

二) 会员卡营销策略

(一) 实行会员制卡的益处

1. 长期广告效应。
2. 有助于留住老客户。
3. 收集会员信息对今后产品、服务等进行改进，让客户更加满意，也方便今后的营销制定。

(二) 会员划分

1. 普通会员
2. 金卡会员

(三)会员卡功用

1. 普通会员：凭卡消费，赠送特色菜品一份；或享受折扣优惠。
2. 金卡会员：凭卡消费，优先使用雅间，且免收雅间费；赠送特色菜品一份；享受折扣优惠。

注：尽量不使用折扣方式进行低价行销。

(四)会员卡制作要求

1. 普通卡：简洁、大方、不俗。
2. 金卡：高贵、典雅，能凸显持卡人品味。
3. 普通卡及金卡均进行统一编号。

(五)会员卡发放形式

1. 普通卡：五一期间在本店消费者均可赠送。或平时在本店消费满300以上者。
2. 金卡：利用关系网赠送的形式，赠送给企事业单位，及乐山社会名流。

备注：借力营销：借力满庭芳、嘉州新城售楼中心，对其业主免费赠送会员卡。

(六)会员管理(消费者信息收集)

发放会员卡后，对应会员卡编号，记录下持卡人信息，并对持卡人每次前来消费的具体信息(消费人数、该次消费者间人员关系(关系包括家庭、同事、朋友等)、消费金额、消费菜品、用餐习惯等)。

收集会员信息对今后产品、服务等进行改进，也方便今后的营销计划制定。

二) 新产品开发策略

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)

三) 组合型销售策略

将多种菜品和锅底进行合理搭配，组合成不同的火锅套餐，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。该策略的作用：

1. 引导消费者消费不同菜品和新产品。
2. 帮助消费者进行最佳的口味搭配。
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。

四) 促销宣传策略

天地和火锅坊定位在中高端市场，因此在做宣传时，定位为“精品火锅坊”。

(一) 目标消费者

目前(嘉州新城还未完全入住)，天地和火锅坊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：对天地和火锅坊简要介绍、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。

报刊广告：

不采取在报刊上直接做广告，而将传单交予报刊乐山代理商和销售商，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：对天地和火锅坊简要介绍、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。

(三) 经费预算

传单： $0.5\text{元} \times 3000\text{份} = 1500\text{元}$

传单发放人员： $30\text{元} \times 10\text{人} \times 3\text{天} = 900\text{元}$

幼儿园火锅节方案篇三

XX月XX日-XX月XX日

雅廷ktv

爱情宣言，愉快而浪漫的情人节

奖品：“我的最爱” 21朵玫瑰，赠送价值300元vip钻石折扣积分卡一张

二等奖：2名

奖品：“十全十美” 10朵玫瑰，赠送价值200元vip折扣积分卡一张

三等奖：3名

奖品：“我爱你” 3朵玫瑰花，赠送价值100元vip折扣积分卡一张

2、活动期间光临顾客，点取洋酒、红酒套餐可获vip折扣积分卡一张

活动一：爱情宣言

参加者把您对他(她)的宣言填写在我们为您专门制作的卡片上，我们将在2月14日进行抽奖活动。并在ktv包房大屏幕播出您的爱情宣言以及中奖名单。

活动二：酒水促销

在活动期间点取洋酒套餐、红酒套餐的顾客均获vip折扣积分卡一张。

洋酒套餐系列：

人头马vsop套餐688元/支

斯米诺伏特加套餐288元/支

红牌威士忌12年套餐398元/支

(以上套餐均赠送软饮半打、小食2份、果盘1份)

红酒套餐系列：

98金装华夏套餐328元

(以上套餐赠送软饮、果盘)

啤酒套餐系列：(设计图另外制作)

珠江啤酒买一打送一打套餐338元(赠果盘、小食品、爆米花)

购买两打送两打另加送半打。

幼儿园火锅节方案篇四

音乐选择：

《如果感到幸福你就拍拍手》，节奏很好，而且配合拍手与点头，非常适合小班的孩子们进行音乐教学。

工具选择：

会乐器的老师可以选择自己会的乐器，不会乐器的老师，也可以选择用伴奏带。

授课过程：

事先让孩子按一定的间距站好位。

让同时授课的老师与孩子们一起做动作，也是起到了带头引导的作用。

会弹乐器的老师开始弹奏音乐，当音乐起来，带头的老师听歌词的引导，然后做出相应的东西。包括拍拍手，跺跺脚。

孩子们也开始跟着老师做同样的动作。

等孩子们的动作做得差不多了，熟悉得差不多了，引导的老师，就停止动作，让孩子们自己听歌词，听音乐，自己来做动作。

创新过程：

对于这个歌曲来讲，主要的动作就是让孩子们来拍手，动作过于简单，而且重复，不利于锻炼孩子的音乐节奏和肢体动作。因此，可以更好地丰富一下游戏的过程。

老师弹奏音乐，然后自己唱歌词，告诉孩子们，要按照老师唱的歌词里的动作来做动作。例如，老师要唱，如果感到幸福，你就点点头，这样孩子们就需要点头，而不是拍手了。

因为老师歌唱的时候，其歌词是可变的，可以让孩子不断地去做不同的动作，对于孩子的音乐节奏，听力锻炼，以及肢体语言的培养来讲，有极好的效果。

课程验收：

最后，老师可以问一下小朋友，有谁已经学会唱这首歌了，看看到底有没有小朋友已经学会了如此朗朗上口的节奏，如果孩子学会了，老师则可以让孩子演唱一下，也可以让会唱

的小朋友唱，并带动其他的小朋友继续做动作。

幼儿园火锅节方案篇五

每年的x月x日，是基督教徒纪念耶稣诞生的日子，称为圣诞节，是西方国家一年中最盛大的节日，可以和新年相提并论，类似我国过春节。而元旦则是庆贺新年的开始，欢度元旦可说是世界各国、各地区的一种习俗。在我国，元旦节已列入了法定假日，各火锅店如果借此契机推出相应的促销活动，必定能起到事半功倍的宣传效果。

一、活动目的

圣诞节及元旦是西方与中国的两个重要节日，也是人们消费的高峰期，许多商家都会在这期间加大力度宣传、吸引顾客。因此在节日期间一个好的促销方案是必不可少的，这不仅会增加利润，也会增强火锅店的知名度，为以后的经营创造更大的消费群体来源，为今后的发展做好更坚实准备。

另外，通过在圣诞元旦期间开展一系列的餐厅环境氛围营造、打折优惠和现场互动等促销活动内容，达到增加餐厅双节期间经营销售收入的目的，同时提高餐厅在本区域内的品牌知名度，在消费者心目中，特别是周围大众和学生消费者心目中良好的企业形象和优质的产品服务，为酒店餐厅的除夕年夜饭、元宵节等后续的促销活动做好顾客资源准备。

二、活动主题

缤纷圣诞激情元旦好礼送不断。

三、活动时间

20xx年x月日-x月x日。

四、活动内容

主活动：活动期间凡在本店消费的顾客，均享受8折优惠。期间学生（酒水优惠聚餐超十人以上者，凭借学生证可享受酒水7.5折优惠。后不再算入总活动优惠当中）

活动一：消费有礼礼品连连：（所依据费用为最终实际消费额）。

20xx年x月x日-20xx年x月x日（除去平安夜当晚）。

凡一次性消费满x元的赠送价值20元的圣诞手套一副。

凡一次性消费满x元的赠送价值35元的圣诞老人一个。

凡一次性消费满x元的赠送价值50元的圣诞树一株。

20xx年x月x日-20xx年x月x日（除去元旦当天）。

凡一次性消费满x元的赠送价值20元的卡通兔一对。

凡一次性消费满x元的赠送价值35元的中国风茶具一套。

凡一次性消费满x元的赠送价值50元的中国结一对。

备注：再出此方案前我们实地到火锅店进行了考察，据老板介绍平均每桌的消费超过，聚餐时应该会大约-x元，因此制定此项按照消费金额赠送礼品的活动。

活动二□x号当天活动

1. 所有服务员带上圣诞帽，让服务员装扮成圣诞老人和麋鹿，在客流高峰期时给顾客赠送糖果和巧克力及小饰品。

2. 圣诞红包：在店内服务台空旷处的圣诞树上悬挂上红包，红包里写有礼品名称（消费代金券、酒水券、小吃券、菜品券、圣诞吉祥物、新年贺卡等），在规定的时间内邀请顾客上来选择红包（每桌一位顾客，选一个红包）。
3. 推出圣诞优惠菜系每桌赠送羊肉、五花肉各一盘，以及圣诞优惠套餐（消费满五百）。
4. 一次性消费满x元的顾客，发放元旦优惠的代金券xx元，元旦活动期间进店消费可使用代金券，每桌限用一张代金券。
5. 平安夜学生聚餐超十人以上者凭借学生证可享受酒水8折优惠（酒水优惠后不再算入总活动优惠当中）。

元旦当天活动：

1. 大红大喜：进店的顾客身上凡是带有红色物品的都赠送转为元旦设计的红辣锅底一份（为偏好辣味的人准备）汤。
2. 店内服务员同一着红色工作服，并向进店的顾客问好（元旦快乐，鼠年吉祥）。
3. 推出多种新品小吃，特色菜，可在中国传统过年食物上进行加工，如年糕，春卷，拼盘等。

1. 啤酒免费

夏季，炎热的夏季。冰镇啤酒，一想起就觉得如火山爆发天降大雨。心里就咯吱一声的凉爽。提前将啤酒冰镇到位，无限量供应。可能有的人认为会亏损，事实证明相当于全单打八折。以前本人在重庆骑龙火锅任职总经理的时候，包括重庆的直营店都是这样的一个营销策略，不仅赚来了十足的人气，更是赚得盆满钵满。有事实作为依据，大家就不用怀疑。

最后说明一点，光大家听到啤酒免费就足以吸引眼球。是你，难道不去？

2. 火上加火策略

既然大家觉得吃火锅上火，我们到不如来个火上加火策略。这也是营销策略之一，实际操作方法就是“上火，你更火！”的主题营销活动“天上掉馅饼，火锅免费整”。

活动规则：

- (1) 每天前来就餐的顾客，有一桌将会获得全免单的机会。
- (2) 如果你餐厅有68张台位，在抽奖箱里放置68个乒乓球。其中有一个球是免费的。
- (3) 在运营高峰期，举例晚上8点是客人入座率的时候，将入座的客人进行扎帐。
- (4) 挨桌让客人摸奖，若摸到免费那个乒乓球，则在扎帐之前的消费全由店买单。哪怕客人消费了20xx块，只要他又那么好的运气和胆量。

此策略的做法就是火上加火，营造一种人们都希望自己火的美好向往。重点要把这种气氛做出来，用互动的气氛转移人们对火的另外一种期盼。同时这种营销策略也符合中国人买彩票的四两拨千斤的赌博心理。如果我免单了，我幸运，如同中了彩票头奖；如果我没中，那么我也无所谓。反正自己消费了。

3. 其他营销小策略

- (1) 免费冰激凌。

(2) 免费凉茶。

(3) 免费绿豆汤。

以及其他，但小策略的营销活动不要单独使用。配合其他大型促销活动使用，增加顾客对我们的映像。

幼儿园火锅节方案篇六

通过劳动节的促销活动及广告宣传来聚集人气，为旺季经营奠定基础。

二、活动主题

__x火锅100店同庆“四喜临门”。

三、活动时间

x月x日-x月x日。

四、活动内容

1、由于很多加盟店在夏季天气比较炎热，顾客在夏季到火锅店用餐的机会不多，对“__x”品牌有所淡忘，因此人气显得不旺，针对这种现象，公司建议加盟店采取直接打折的形式以吸引顾客的注意，吸引更多的顾客到店来消费，具体活动内容如下：

x月x日-x月x日菜品6.8折；

x月x日-x月x日菜品7.8折；

x月x日-x月x日菜品8.8折。

2、对于部分受天气影响不大的加盟店，人气一直比较好，公司建议加盟店采取返券的方式以留住老顾客，与老顾客之间维持良好的关系，提高回头率，具体活动内容如下：

在x月x日-x月x日对顾客进行返券，凡菜品消费满100元送30元代金券，满200元送60元代金券，以此类推。赠送的消费券在x月x日开始即可使用，有效期为1个月。当然，具体返券的金额与消费金额加盟店可根据实际情况调整。

3、因为劳动节是一个较为休闲的长假，加盟店在做以上活动时，还可以辅助性的做一些活动，如送些小礼品，也可以与当地的动物园、公园、电影院等联系，以相对较低的价格购回，在客人消费金额达到一定标准后赠送门票，让客人感觉到店内消费还可获得更多实惠。

五、注意事项

1、采取打折形式的加盟店，一定要注意培训员工提高服务速度，解释工作要到位，特别是打折的项目一定要清晰，一般情况下锅底、味碟、纸筷、酒水、包房费等不打折。

2、采取返券的加盟店，则不需要对外宣传，只是由店经理或大堂经理对每桌顾客悄悄进行回报式的赠送，让顾客感觉到只有自己是最受尊重，是得到酒楼重视的客人，也提高他们对酒楼的信任与好感。

3、返券之后，加盟店必须做好登记，由谁发放，金额多少，编号多少，顾客姓名、电话等信息必须留下。并由经办人签字确认。

4、店内必须组织员工进行培训，让员工了解详细的活动内容，并能向顾客解释。

5、消费券必须认真设计制作，不能出现漏洞，一定要在消费

券上写明使用须知，如盖章生效、使用期限、不兑换现金、不外卖等。

六、宣传方式

1、采取打折的加盟店可以制作单由员工发放或采取夹报的形式发放，店外可制作水牌、横幅等宣传，店内员工也可进行口头宣传。如果条件允许的加盟店，还可以在城市里寻找位置较佳的大型户外广告牌对品牌、活动内容进行为期一月或短期宣传。

2、采取返券的加盟店则不需要进行大面积的宣传，可悬挂横幅，如__x荣获“__最具影响力品牌”称号等。

幼儿园火锅节方案篇七

“岁月无声、真爱永恒” “诗情花意过七夕”

20xx年xx月xx日星期xx19□30--22□00

待定

男女配合. 才能玩的活动

33人左右

(一) “寻找你心中的女神”

1、通过对嘉宾的介绍，嘉宾选出自己心仪的对象

(自我介绍2分钟/人，女嘉宾们全部站一排通过自我介绍让男嘉宾有个初步的了解，男嘉宾作出选择，如果只有1位男嘉宾选择，并且女嘉宾同意，则初步速配成功。如果有多名男嘉宾选择，则男嘉宾有1分钟的表白时间，最后女嘉宾选择1位

心仪的，速配成功。)

2、如果男女双方同意则第一轮速配成功在剩下第二轮速配游戏非得一男一女合作才能得到大礼品大礼品4个只有男女一对可以玩.要配合.男女是一组后都不能离开对方离开算弃传处理没有礼品不能玩下轮游戏。

(二) “分组对战帅哥美女对对碰”

大家分成2组，牛郎队与织女队，每队6对男女外加一个男的.游戏就是每组每次游戏游淘汰一对，到最后成3队后，可以得到大礼品个排第一名.第二名.第三名。

1、牛郎背织女(推选现场每组2对男女组合共同完成本游戏)

游戏规则是分组进行，其中一人蒙上眼睛背上自己合作伴侣，由另一方负责指挥，按游戏的路程，要捡起所安排的物品、规则是男方的蹲下女方捡起、拾玫瑰等关口。顺利通过的组并且用时最少的一组将得到小礼品一份。

2、智力大冲浪，争分夺秒游戏

每组2对男女女的坐在凳子上男站在墙对拿玫瑰花.每组的女方给对方男的提出一些问题，答对可以走一步，知道男方可以把玫瑰送到女方，就是胜利者。答对问题最多的`组将得到小礼品一份。失败的就淘汰。

3、情歌对对唱

由主持人说个字.如爱，现场每组一对。比赛过程中参与者自由发挥自我特长，努力表现自我。唱爱开头对情歌最多的一组将得到小礼品一份。要答对5次失败的就淘汰。

4、七夕情侣大赢家pk

活动每对赢的男女在pk评第一名第二名第三名

3对情侣.拿西瓜喂对方吃.男的蒙上眼睛.每组女的给对方瞎指挥.看那对吃到西瓜就赢的.赢的一队将得到小礼品一份。失败的就淘汰。

幼儿园火锅节方案篇八

重要节日，我们通过试吃活动提升入店人气，烘托喜庆氛围；并提升美誉度，扩大餐馆在xx市的影响力；挖掘客户资源，促进营业额提升。

免费试吃、定额赠送

元旦“食尚”养生汤蒸免费试吃派对

1月1日——1月6日

2、活动pop物料：大门口条幅，店内海报、吊旗，入口宣传展示架；

活动一：

创意广告语：舌尖上的养生，细腻汤蒸免费吃

扫一扫，分享朋友圈，获赞满66即可享受价值168（自定）元套餐免费试吃，获赞满88即可享受价值268（自定）元套餐免费试吃。

（通过关注微信公众号转发试吃等促销活动信息获赞满66个可享价值一定数额套餐免费试吃；获赞满88个可享价值更高数额套餐免费试吃，以此类推；攒赞足够顾客到店后兑换实物后，对餐厅整体的亲身感受评价，做到实话实说（不可低于100字），提供不少于6张活动中拍的菜品照片并发到朋友

圈中（设置公开分享）。）

活动二：

创意广告语：给肠温柔抚摸，给胃舒服享受，给自己一次免费的汤蒸食疗

活动期间的中午12点（时间自定），餐馆公众号发出“给肠温柔抚摸，给胃舒服享受，给自己一次免费的汤蒸食疗”消息，在收到消息的第一时间回复【一元秒杀】四个字。前十名（人数自定）发出去的用户可以获得一套价值168元的套餐一元试吃（获奖用户名单于活动当天2点前公布吗，并给予兑换号，仅限当天兑换）。获奖顾客到店后兑换实物后，对餐厅整体的亲身感受评价，做到实话实说（不可低于100字），提供不少于6张活动中拍的菜品照片并发到朋友圈中（设置公开分享）。

活动三：

创意广告语：元旦“食尚”养生汤蒸大派送

免费赠送菜品：活动期间凡进店消费的顾客均能获得一份免费的特色蒸菜。（对餐厅整体的亲身感受评价，提供不少于6张活动中拍的菜品照片并发到朋友圈中，加送一份免费特色菜）

赠送优惠券：活动期间凡消费满200元以上的消费者均能获得30元优惠券（消费满168元使用）。消费满288元，送vip金卡一张（享有打8.8折的优惠）和元旦精美礼品一份。

活动四：

令人吃惊的信封

当顾客在餐馆就餐完毕正准备结账离去的时候，餐馆给一封的信封给顾客。信封的内容可以也许是今天的哪份菜价免费，可以是好评返现（对餐厅整体的亲身感受评价，提供不少于6张活动中拍的菜品照片并发到朋友圈中，返现金5元），可以是免费赠送饮料或纪念品等，也可以是养生建议并欢迎下次再来光顾，主要是给顾客一个新奇的感觉，也会让顾客满怀期待着惊喜出现。

后期延续：试吃活动后每月的8号、18号、28号打折，在这些天到店的消费者可享7.8折优惠（期间vip不可用），这样消费者不需要时刻关注餐馆有没有新的促销，做一个让消费者永远记住的打折。