# 最新书店活动策划书(6篇)

来源：网络 作者：青苔石径 更新时间：2024-08-10

*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。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。书店活动策划书篇一宴席是很多人聚餐的一种...*

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。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**书店活动策划书篇一**

宴席是很多人聚餐的一种餐饮方式，从实际内容来讲，它是按筵宴的要求、规格、档次，程序化的整套菜点。从社会意义来讲，它是进行喜庆、团聚、社交、纪念等社会活动的重要手段。

宴席菜点的组合原则有诸多方面：如突出主题，属性和谐，价值相符，荤素搭配，口味鲜明，营养合理等。那么春节筵宴，则要紧紧围绕“年文化”、“年风俗”来设计，紧扣主题。春节宴会的菜点安排一定要与日常宴会设计有明显区别，以突现节庆、团聚和欢乐气氛。

除夕守岁是中国“年文化”的一个传统习俗，守岁从年夜饭开始，根据《荆楚岁世时记》记载，至少在南北朝时代，中国已有了吃年夜饭的风俗，守岁既有对逝去岁月的惜别留恋之情，又有对即将来临的新年寄以美好希望之意。守岁时，所备瓜果小吃也有讲究，如：吃枣(春来早)，吃柿饼(事事如意)，吃杏仁(幸福人)，吃长生果(长生不老)，吃年糕(一年比一年高)，我们是否也可将其整合包装，在春节期间附带销售呢?

相信大家对“年”是怪兽的传说都已经非常熟悉了，过年放爆竹是“年文化”的又一个传统习俗，但在我国很多城市中，出于安全、环保等方面的考虑，城区内禁放烟花 爆竹，如若我们在年夜饭结束后附带加上一条，组织大家去郊区燃放烟花、爆竹，相信又会给人们增加一些吸引力。

菜品是餐饮企业的灵魂，作为一个成功的餐饮企业，必定有本店的特色菜品作为支撑。“吃”是中国人过节的主要内容之一，我们餐饮从业人员要结合春节这个节日的特点，研究特色菜品，推出具有本店特色的“年菜”。

据有关部门统计，在1997年以后，城市居民在酒楼、饭店过年形成一种风尚，而且这种风气愈演愈烈，这点从以上提到的中烹协对2024年春节餐饮市场的调查报告中就可以看出。而我们的菜品也随着市场的变化要不断调整。从媒体的报道上也可以看到，有些餐饮企业的菜单已经有不少批评和抱怨的声音。据多次在同一酒楼春节聚餐的老顾客反映，“新年菜”变化不大，还是存在油腻且与往年重复过多的现象，也有一些新顾客反映，菜单华而不实，只是名字好听罢了，具体内容却搞不懂。为此，我建议大家在制定年夜饭菜单时应注意以下几点：

1、名称祥和，标注本名

为烘托过年气氛，可给自己饭店的菜品起一个响亮的名字，为了不剥夺宾客的知情权，在后面标注上菜点的本名，或标注上所用原料，下面是一家知名饭店的新年菜单中的几道菜品，与大交流：

大展宏图——金汤蟹黄翅

财源广进——鲍汁扣广肚

加官封爵——官燕炒鲜奶

花开富贵——蟹粉扒西兰花

竹报平安——竹笙琵琶豆腐

年年有余——年糕三杯银鳕鱼

如意吉祥——松茸炒带子

心想事成——鹅肝酱酿海参

2、色形艳丽，富有创意

春节宴会，食客心情愉快，气氛热烈，为迎合此心情，在宴会设计方面，菜点要有丰富多彩的色调、赏心悦目的形态和整体热闹的效果。此时客人对菜点的需求已是物质和精神双重享受的结合，大饱口福与大饱眼福并举，店家满足了食客的这种需求，食客才会对你的饭店留下美好的印象。所以，在宴会的设计和制作方面，特别要注重细化、美化，在注重食用性的同时，还要突出其观赏性和艺术性。如艺术菜、花色菜、盛器的选用、点缀装饰的手段等等。

3、精选菜点，突出特色

春节菜单的设计，应突出本店特色。所谓特色菜至少要具备两个基本特点，第一从菜品原料、营养、口味、色彩等方面要有区别于其他饭店出品的特点;第二菜品在本店点击率高，是菜单中的亮点、是品牌菜。所以春节菜单组合，首先要选择本店特色菜，然后再加上部分创新菜、时令菜，这就成为一套很好的菜单了。

4、经济实惠，突出美味

春节人们去饭店、酒楼摆家宴的另一个需求是，追求美味，即平日家庭做不出的、饭店日常不曾推出的特色菜点，这在调剂春节宴会菜肴的口味方面特别显得重要。在这方面，要注重五味平和，喜闻乐见，所有菜点均应做到“甘而不浓，酸而不醋，咸而不减，辛而不烈”。

春节期间主要是个人消费，以家庭、朋友聚餐为主，中华民族的节俭本性，也会在春节期间外出就餐上得到体现。这时，多半为至亲好友共餐，丢掉了平时商场、官 场上的虚荣与面子，追求的更是一种实惠与适口，建议我们在“年菜”的设计上体现出实惠与美味、美感的有机结合。

5、营养平衡，返朴归真

传统上，中国人过年本是在家聚餐，大家都有一个共同心理：辛苦了一年，得出了空闲，要好好犒劳一下自己，所以食物是以大鱼、大肉为主，几个回合下来，使人们身心疲惫，“胃”自叫苦，给人们的身体健康埋下了重大隐患。由于在春节期间摄入大量的热量和油脂，引起人们的体重、血糖、胆固醇、尿酸上升，使健康状况受到很大影响。所以，在设计春节菜单时要注意以下几点：

(1)荤素搭配合理

整个宴会菜点要注意肉禽、水产、水果、豆乳品的搭配，还要注意每个单一荤菜中的荤料配合，切忌一味大肉大鱼。即使肉禽菜肴，也要主料适量，精细配伍。

(2)少油、少盐

年菜应减少炸、煎等吸油较多的烹调方法，以蒸、煮、炒、卤、拌等方式烹调较佳，五花肉、蹄膀、猪脚等含动物性油脂较高的肉类要少用，调味宜尽量清淡。

(3)增加蔬菜水果的选用

别忘了来一盘青菜、蔬果与肉类或海鲜同烹，火锅料以青菜、菌类、豆制品为主，都是较好的选择。青菜水果不仅热量低，所富含的纤维质对肠胃蠕动、癌症预防、血糖脂控制均有很大帮助。

(4)甜菜、甜品适量

中国人有过年吃甜菜的习惯，而饭店平时设计标准菜单时往往加入一、二道甜品或酸甜菜，建议大家在设计年宴套餐时安排一道微甜菜即可，切忌浓甜。

(5)注意食材挑选与卫生安全

要注意选择新鲜原料，严格卫生条件。虽然是冬季，加工过的原料也要立即放入冰箱冷藏或冷冻保存。严格操作工艺、程序，杜绝食物中毒发生。

(6)不妨粗菜淡饭，提倡返朴归真

粗菜淡饭保持着浓郁的乡土风味，现在人们的生活水平提高了，已腻烦了大肉大鱼的饮食生活，许多人青睐返朴归真，向往原汁原味的饮食。春节家宴是否可迎合这些需求?或在整体宴会设计中掺和部分乡土菜、旧俗菜，或干脆推出一整桌令人遐想、令人思恋、令人珍惜、令人享受的幸福回顾。

在这类宴会和菜点的设计制作上，要将现代厨艺风格、水平融入其中，做到土菜不俗，粗粮细做，体现中国菜点色、香、味、意、形、养的完美属性。

一方水土养一方人。每一地域都有各不相同的饮食风俗，每一个地方都有源于民间的特色菜点，在注重挖掘的前提下加以研制创新，均可登上春节宴的大雅之堂，也一定会产生使客人耳目一新的感觉，得到一种难以忘怀的享受。

通过春节家宴的改革、设计和推新，将一些初级的、原始的、地方的、粗糙的但不失食用价值的、仍在闪闪发光的菜点食品科学烹制，去粗取精，为我所用，在口味、品种、色形、造型上加以继承、改革，使春节宴既“阳春白雪”，又“下里巴人”，既雅俗共赏，又乐在其中。

如今人们外出就餐，所追求的是一个愉悦完整的过程，“吃”只是这个过程中的一部分，而服务和用餐环境也是这个过程中的重要组成部分。

“年环境”是指饭店春节期间餐厅的布置，饭店可根据本地人们的喜好、风俗布置，以洋溢出人们过新年的喜悦心情。如张贴年画，挂灯笼，贴春联，餐厅挂一些特色鲜明的饰品等，来布置出新年气氛，服务人员根据春节习俗调整一下服饰也能对整体环境起到烘托作用;另一个是软环境，指的是服务人员的态度、服务水准。春节是大家休息团聚的时刻，而我们的服务人员却在工作岗位上，看到人家举家欢聚，也必有思亲之情，思乡之念，可能会导致心情不稳定，影响服务质量。作为饭店管理人员，工作上要身先士卒，同时要做好思想工作，领导大家统一认识，提高服务水平。况且，这期间服务人员还要精神饱满地给宾客送去新年的\'祝福，以自己的精神面貌给宾客来带吉祥喜庆的团圆气氛。如若这两点做好了，就可以给客人塑造一个浓郁的过节气氛。再如，策划一些抽奖活动、歌舞演出等项目，更会使你的饭店经营锦上添花。

随着春节餐饮市场的日趋火爆，企业之间的竞争也更加激烈，很多餐饮企业已将春节促销与圣诞节促销一起列入企业全年营销方案当中。本来应该是先吃圣诞餐，后订年夜饭。然而，今年年关的餐饮市场却一反常态，圣诞餐和年夜饭在一些餐饮企业中出现同时提早预订的局面。与往年相同的是：圣诞节吃西餐的多，而年夜饭则大多选择吃中餐。

圣诞来临之际，很多人选择了吃西餐，于是，饭店纷纷借势推出圣诞豪华大餐。这一类的圣诞大餐以异国情调为主，除了圣诞火鸡、火腿、龙虾、生蚝、金枪鱼、珍宝蟹、三纹鱼、精美圣诞甜品等特色美食外，还邀请乐队与名歌手表演，价格则一般从200元至2024元不等。

现如今，春节年夜饭的预订启动得越来越早，一些饭店在上一年的1o月份就开始接受消费者预订，有的消费者甚至在吃去年年夜饭时就把今年的年夜饭订下来了。不过，年夜饭的价格比起圣诞大餐来要显得“实惠”很多，一桌10人，一般每桌的价格以400元起。年长者大多喜欢标准套餐，而年轻人更喜欢自主点菜。

圣诞餐和年夜饭已经成为年末餐饮市场两大热点，市场细分趋势渐明，不少公司把圣诞餐看作是一年中与重要客户联络感情的好机会，往往追求档次和氛围，不惜血本，选择饭店。而在年夜饭市场中，合家团聚，讲求价格实惠。因此，中式餐厅的年夜饭较受欢迎，一些企业在营销上还增加抽奖活动以吸引顾客，一些企业强调拥有高清晰大背投彩电，让客人在就餐的同时都能看到春节联欢晚会，这对吸引宾客都起到了很好作用。

对于餐饮企业来说，春节是一个巨大的市场。现在城市居民除了外出就餐增多以外，对于食品半成品、卤酱年货等需求量也在不断增加，一些高收入家庭，让厨师、服务员带原料上门服务的需求不断扩大。因此，一个优秀的餐饮团队要不断根据自身条件，洞察市场动向，挖掘春节市场潜力，增加适应市场的创利项目，必将获益丰厚。

总之，春节这个大市场对于我们餐饮企业来说存在着巨大商机，我们要不断研究、实践、总结，必将打造出一批优秀的春节餐饮品牌，也必将把新兴的年宴生意做得更火更大!

**书店活动策划书篇二**

20xx年度年终总结会。

20xx年xx月xx日下午xx点xx分至xx点xx分会议时间：xx点——xx点。

晚宴时间：xx点——xx点。

xx酒店一层多功能宴会厅。

公司全体员工。

本次年会的流程与安排包括以下两部分：

(一)年终大会议程安排

全体参会员工提前到达指定会堂，按指定排座就位，等待员工大会开始。

大会进行第一项，各部门及各项目负责人上台分别做年终述职报告。

大会进行第二项，由行政人事部负责人上台宣读公司各部门及项目主要负责人人事任命决定书。

大会进行第三项，副总经理宣读20xx年度优秀员工获得者名单。优秀员工上台领奖，总经理为优秀员工颁发荣誉证书及奖金。优秀员工与总经理合影留念。优秀员工代表发表获奖感言。

大会进行第四项，总经理做总结性发言。

大会结束，员工散会休息，酒店布置晚宴会场。

(二)晚宴安排

晚宴正式开始，晚宴主持人引导大家共同举杯，祝福大家新年快乐，祝愿明天更加美好。(背景音乐)

用餐时段：公司领导及员工到各桌敬酒，同事间交流沟通，拉近彼此距离。

娱乐时段：

文艺节目(x个节目)

游戏1：坐气球比赛，用具：3把椅子、各装20支气球的3个箱子。

游戏规则：2人一组，共3组，一个人递球，一个人坐球，限定时间为3分钟，3分钟后，箱子内省的球最少的胜出。

文艺节目(2—3个节目)。

游戏2：抢凳子。

用具：5把椅子，围成一圈。

游戏规则：将椅子围成一圈，响音乐，6个人转圈围着椅子走，音乐停，6个人抢坐，没有抢着的输。

文艺节目(2—3个节目)

游戏3：筷子运钥匙链。用具：12支筷子、2个钥匙链。

游戏规则：6个人一组，分为两组，每个人嘴里叼一只筷子，将钥匙链挂在第一个人的筷子上，第一个人将钥匙链传给第二个人，必须用筷子传，不能用手，哪个组最先将筷子传到最后一个人的筷子上，为赢。

游戏4：呼啦圈传区别针。

用具：呼啦圈3个、曲别针18个。

游戏规则：3个人，每人一个呼啦圈，手里6个曲别针，每个人在转呼啦圈的同时，要将手里的6个曲别针连在一起，谁先将6个曲别针连在一起，谁就胜出。

游戏5：踩气球。用具：100个气球。

游戏规则：分为两组，一组5个人，每个人球上绑10个气球，主持人限定时间3分钟，互相踩对方队员腿上的气球，3分钟后，看哪个组队员总署气球省的多，就胜出。

幸运抽奖活动：用具：抽奖箱、卡片49张、乒乓球49个每个人手里有一张带数字的卡片，将乒乓球上写上相应的数字，放进抽奖箱，指派专人分别来抽一至四等奖。

最后主持人邀请全体员工上台合影留念。

(一)年会的通知与宣传：公司办公室于今天向机关各部门及各项目部发出书面的《关于20xx年度年终总结会的通知》，对本次年会活动进行公示和宣传，达到全员知悉。

(二)条幅的制作：红底黄字字幅，具体文字内容：“上海传古文化传播有限公司20xx年度年终总结会”。

(三)物品的采购：抽奖礼品、生肖礼品、游戏奖品、大会席位人(会议用)、笔、纸、员工席位卡(晚宴用)、会场布置所需气球、拉花、花篮。游戏所用乒乓球拍、乒乓球。抽奖箱。会议所需矿泉水、晚宴所需酒水、各类干果小食品。

(四)现场拍照：提前安排好相关人员携带数码相机，做好大会及晚宴活动现场的拍照工作。

**书店活动策划书篇三**

为了能在短期内尽快提高知名度，增进消费者对“xx”的印象和记忆，以品牌带动销售，现制订本活动方案。主要是借助“母亲节”这一事件，以“xx”名义传播“母亲节”概念，提醒目标消费者对“母亲节”的关注，引发其对“母亲节”的庆祝活动，使“xx”深入目标消费者情感深处，从而起到提高品牌知名度，增加指名购买率的营销目标。

（一）母亲节促销活动方案 提高品牌知名度。

（二）提高目标消费者当中的指名购买率。

1、争取首位效应，制造社会热门话题。

在大中城市庆祝“母亲节”已经普及，但在漯河地区了解这个节日的人还不多。 “xx”通过开展有关“母亲节”的活动，可以造成一定的轰动效应，使活动成为公众焦点话题。并且在首次了解“母亲节”的消费者心目中，可以留下“----让我知道母亲节”的印象和记忆，产生良好的社会效应和品牌传播价值。

2、迎合目标消费群心理，满足情感需求。

“xx”目标人群是25岁~45岁之间，在政府机关、企业担任中高层职务的成功人士。由于公务繁忙，与家人在一起的时间一般较少，特别是与父母亲在一起的时间更少，所以一般都存在“回报养育之恩”的心结，可以引发其潜在情感需求。

3、选择媒体空白时区，制造最大传播效果。

本次活动避开了五一前的营销高峰期，当其他品牌媒体投放、促销活动都暂时疲软期间，在5月x日当天形成高潮，活动效果倍增。“母亲节”活动包含的情感因素，以及在xx消费者当中的新鲜感觉，完全可以抵消消费者五一期间积累的信息接受疲劳，达到最佳的传播效应。

（一）、活动预热期

大多数人没有过“母亲节”的习惯，“xx”本身知名度也不高，直接对整体活动“冷启动”就存在风险。为了保证活动产生更大的效果，必须进行相关的预热引导活动，为“母亲节”活动的正式展开做好铺垫工作。告知公众“今年5月x日是母亲节”，以及“xx”在“母亲节”当天要做的活动内容和承诺，引起消费者参与活动的欲望。

1、特约500名品质监督员

为了精确锁定目标消费者，提高本次活动实效性，特选择500名政企中高层管理人员，在5月1日邮寄贺卡、母亲节宣传折页，告知他们“母亲节”活动内容，邀请他们5月x日到各活动酒店参加“母亲节”庆祝活动。通过聘请他们作为xx品质监督员进行关系营销，促进他们的主观能动性，扩大“xx”在中高端消费者中的口碑效应。

2、有线电视台卫视台插转广告

有线电视台投放广告，告知消费者“xx”5月x日举行的活动内容，以及开展活动的主要地点。广告片时间30秒，播出形式为各卫视台插转广告。

3、50家酒店免费品酒活动

**书店活动策划书篇四**

xx有限年度年终总结会

20xx年12月28日下午14点00分至21点30分会议时间：15:00——17:30晚宴时间：18:00——21:30

本次年会的流程与安排包括以下两部分：

(一)年终会议议程安排

14:30全体参会员工提前到达指定地点，按指定排座就位，等待员工会议开始。

15:00—15:30会议进行第一项，各部门及各项目负责人上台分别做年终述职报告。

15:30—15:40会议进行第二项，由行政部负责人上台宣读公司人事任命决定书。

15:40—16:00会议进行第三项，副总经理宣读20xx年度优秀员工获得者名单;优秀员工上台领奖，总经理为优秀员工颁发荣誉证书及奖金;优秀员工与总经理合影留念;优秀员工代表发表获奖感言。

16:00—17:30会议进行第四项，公司董事长做总结性发言。

17:30会议结束，员工散会休息，进入指定晚宴地点。

(二)晚宴安排

18:00晚宴正式开始，晚宴主持人引导大家共同举杯，祝福大家新年快乐，祝愿公司的明天更加美好。(背景音乐)

18:00—19:00用餐时段：公司领导及员工到各桌敬酒，同事间交流沟通，拉近彼此距离。

19:00—21：00娱乐时段：文艺节目(2—3个节目)

游戏1：坐气球比赛，用具：3把椅子、各装20支气球的3个箱子;

游戏规则：2人一组，共3组，一个人递球，一个人坐球，限定时间为3分钟，3分钟后，箱子内省的球最少的.胜出;

文艺节目(2—3个节目);

游戏2：抢凳子;用具：5把椅子，围成一圈;

游戏规则：将椅子围成一圈，响音乐，6个人转圈围着椅子走，音乐停，6个人抢坐，没有抢着的输;

文艺节目(2—3个节目)

游戏3：筷子运钥匙链;用具：12支筷子、2个钥匙链;

游戏规则：6个人一组，分为两组，每个人嘴里叼一只筷子，将钥匙链挂在第一个人的筷子上，第一个人将钥匙链传给第二个人，必须用筷子传，不能用手，哪个组最先将筷子传到最后一个人的筷子上，为赢。

游戏4：呼啦圈传区别针;用具：呼啦圈3个、曲别针18个;

游戏规则：3个人，每人一个呼啦圈，手里6个曲别针，每个人在转呼啦圈的同时，要将手里的6个曲别针连在一起，谁先将6个曲别针连在一起，谁就胜出;

游戏5：踩气球;用具：100个气球

游戏规则：分为两组，一组5个人，每个人球上绑10个气球，

主持人限定时间3分钟，互相踩对方队员腿上的气球，3分钟后，看哪个组队员总署气球省的多，就胜出。

幸运抽奖活动：用具：抽奖箱、卡片49张、乒乓球49个

每个人手里有一张带数字的卡片，将乒乓球上写上相应的数字，放进抽奖箱，指派专人分别来抽一至四等奖。

最后主持人邀请全体员工上台合影留念

(一)年会的通知与宣传：公司办公室于今天向机关各部门及各项目部发出书面的《关于20xx年度年终总结会的通知》，对本次年会活动进行公示和宣传，达到全员知悉。

(二)条幅的制作：红底黄字字幅，具体文字内容：“北京xx公司20xx年度年终总结会”(条幅规格：)

(三)物品的采购：抽奖礼品、生肖礼品、游戏奖品、会议席位人名牌(会议用)、笔、纸、员工席位卡(晚宴用)、会场布置所需气球、拉花、花篮;游戏所用乒乓球拍、乒乓球;抽奖箱;会议所需矿泉水、晚宴所需酒水、各类干果小食品。

(四)现场拍照：提前安排好相关人员携带数码相机，做好会议及晚宴活动现场的拍照工作。

**书店活动策划书篇五**

商品销售都有淡旺季之分，酒店产品也不例外。对于不同的企业来讲，淡季的时间分配自然也不相同。我们酒店在经历农历春季的火爆之后，整体销量均有下滑，这也是饭店经营业始终存在的淡旺季之间的矛盾。其实，淡与不淡，也只是相对而言，在市场整体销量下降的情况下，只要努力和付出，挤兑竞争对手，仍然可以让自己的销售分额有较大的提升空间。针对淡季的到来，特做出此次营销方案。

1、通过和各旅行社、各旅游景点和出租车公司的合作，拓展客源市场。

2、对于酒店内部的或是外部的潜在客户进行直接的或是间接的推销，拉动二次消费，争取更多的回头客，促使客户最终成为本酒店的老客户及vip客人，最终提高酒店的销售额。

20xx年4月1日至20xx年8月1日

销售部、餐饮部、前厅部、客房部

暖春狂欢季，有礼相迎。

（1）多种方式推广，让淡季不淡

方式一：与本地旅行社提前联系，以佣金形式吸引其为我酒店引进客户。

具体操作如下：为我酒店引进团队客户的旅行社负责人，每间房付佣金5元钱，当天现金结算。

方式二：与各旅游景点做好结盟工作，互惠互利。

具体操作如下：与各旅游景点协商达成协议后，凡持我酒店代金券的客人入住我酒店消费时，均可当现金使用。（代金券在活动期间有效，过期作废，代金券均不可折现，用于冲抵酒店客房、餐饮的消费金额。）或持我酒店的代金券到各结盟旅游景点消费时即可享受门票及消费优惠（视各景点协议不同而定）。

方式三：与出租车公司联系，长期为送往我酒店入住客户的出租车司机现金回扣。

具体操作如下：为司机发放签有其车牌号的我酒店的优惠卡，若有客人登记时持该卡享受打折优惠，即可为该车主10元现金提成，月底结帐或立即兑现。

（2）优惠顾客，拓展奖励计划

优惠一：凡当月按当时门市价连续入住8次的外地散客，均可免费赠送普单或普标1间。或连续入住3晚的社会散客，赠送2瓶矿泉水。

优惠二：凡提前2个月预定20xx年6月、7月的豪华房间或景观房时，并及时确认并付相应的押金，可享受门市价的6折疯狂优惠。（具体操作方法待定）

优惠三：与银行合作，凡持指定银行信用卡的客人在酒店刷卡消费时，可赠送本酒店的代金券1张。

优惠四：每周用一天来拿几间房来做特价房。（用店前的pop牌来做宣传）

1、制作印有酒店简介及地理位置的代金券和优惠卡，并付有消费须知，突出特有的企业文化。

2、在附近的旅游景点及火车站做路牌路标广告，针对过境或来访的商务、政务人士。

3、活动期间，全天侯的用电子屏滚动播出优惠政策。

4、酒店前的喷绘或pop宣传。

广告预算的分配如下：

1、代金券的制作费用控制为：xx元。

2、优惠卡的制作费用控制为：xx元。

3、景点区的宣传广告费用控制为：xx元。

4、店前的喷绘制作费用控制为：xx元。

合计：xx元

此次活动方案旨在淡季从某些方面提高酒店的知名度，客户的忠诚度及酒店的销售额，希望相关部门能给予配合，如有不足，能积极给予指证和补充。

**书店活动策划书篇六**

一、活动背景：

目前餐饮进入淡季，来酒店就餐顾客回头率很低，大厅散客上客率甚低。

1、扩大酒店知名度及影响力，刺激消费，增加酒店营业额;

2、拉动散客消费群;

3、宣传谢师宴，为7、8月份的谢师宴打下基础。

酒店营业额到达60万元/月

(1)、六一儿童节(6月1日6月8日)：制作两款套餐：4人套餐78元;6人套餐108元;

(2)、高考期间(6月5日6月8日)：经济营养套餐：3人套餐68元;5人套餐98元。

(3)、整月活动(6月1日30日)：

a.吃100送50券，消费满100元则赠送50元消费券;赠券可抵消费，消费时光为一个月内，每桌仅限消费200元;

b、进店则送啤酒(按每桌消费顾客人数，每人1瓶，仅限堂用，不打包)

c、宴席达三桌，每桌消费金种子系列任何酒一种，则赠送1瓶同品种酒水，(每桌一瓶)

d、消费两瓶金种子系列真藏版2瓶则赠送1瓶。

(4)、针对谢师宴，可推出4款套餐系列(思考到学生的承受潜力，推荐价格不应太高)

299元/桌、399元/桌、499元/桌、599元/桌

(5)、活动推广宣传方案：

a、x展架3个(店门口、电影院、永辉超市)

b、店内投影循环播放

c、宣传单页(2024份)：小区、超市门口发放

d、横幅(4条)

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找