# 最新餐厅开业活动营销策划方案(七篇)

来源：网络 作者：夜色微凉 更新时间：2024-06-13

*确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。餐厅开业活动营销策划方案篇一二、活...*

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

**餐厅开业活动营销策划方案篇一**

二、活动对象：活动针对的是目标市场的每一个人还是某一特定群体？活动控制在范围多大内？哪些人是促销的主要目标？哪些人是促销的次要目标？这些选择的正确与否会直接影响到促销的最终效果。

三、活动主题：在这一部分，主要是解决两个问题：

1、确定活动主题

2、包装活动主题

降价？价格折扣？赠品？抽奖？礼券？服务促销？演示促销？消费信用？还是其它促销工具？选择什么样的促销工具和什么样的促销主题，要考虑到活动的目标、竞争条件和环境及促销的费用预算和分配。

在确定了主题之后要尽可能艺术化地“扯虎皮做大旗”，淡化促销的商业目的，使活动更接近于消费者，更能打动消费者。几年前爱多vcd的“阳光行动”堪称经典，把一个简简单单的降价促销行动包装成维护消费者权益的爱心行动。

这一部分是促销活动方案的核心部分，应该力求创新，使活动具有震憾力和排他性。

四、活动方式：这一部分主要阐述活动开展的具体方式。有两个问题要重点考虑：

1、确定伙伴：拉上\*\*做后盾，还是挂上媒体的“羊头”来卖自已的“狗肉”？是厂家单独行动，还是和经销商联手？或是与其它厂家联合促销？和\*\*或媒体合作，有助于借势和造势；和经销商或其它厂家联合可整合资源，降低费用及风险。

2、确定刺激程度：要使促销取得成功，必须要使活动具有刺激力，能刺激目标对象参与。刺激程度越高，促进销售的反应越大。但这种刺激也存在边际效应。因此必须根据促销实践进行分析和总结，并结合客观市场环境确定适当的刺激程度和相应的费用投入。

五、活动时间和地点：促销活动的时间和地点选择得当会事半功倍，选择不当则会费力不讨好。在时间上尽量让消费者有空闲参与，在地点上也要让消费者方便，而且要事前与城管、工商等部门沟通好。不仅发动促销战役的时机和地点很重要，持续多长时间效果会最好也要深入分析。持续时间过短会导致在这一时间内无法实现重复购买，很多应获得的利益不能实现；持续时间过长，又会引起费用过高而且市场形不成热度，并降低顾客心目中的身价。

六、广告配合方式：一个成功的促销活动，需要全方位的广告配合。选择什么样的广告创意及表现手法？选择什么样的媒介炒作？这些都意味着不同的受众抵达率和费用投入。

**餐厅开业活动营销策划方案篇二**

某火锅店开业营销方案

实施本方案的前提必须是店堂完成，设施到位并能正常运作（定岗、定编），人员到位并能各司其职，当地的消防、卫生、工商、市政、城管、环卫等单位关系已协调到位且协调一致。餐饮消费的原则--就近消费原则。

1、本开业方案具体实施期：2024年10月1日--2024年10月10日，共计10天。

2、本开业方案宣传主题：吃中国名火锅“\_\_x火锅”，给您双重惊喜（一重：开业优惠酬宾；二重：好礼送不断）。

3、实施本方案所需物品及经费预算。

方案的主要内容

（一）开业前的筹划准备工作

1、由公司外筹备指导人员组成开业筹委会，迥然不同人员的招聘与培训工作，物品设施与设备的采购、调试、安装等，并协调好与当地职能部门的关系，了解当地广告业的情况等一系列涉及后期开业的相关事宜，要求在执行本方案前三天完成。

2、与加盟商共同研究并熟悉本方案，确保本方案能顺利实施与执行。

3、将正式开业的前三天做为试营业期，且此三天不做任何广告与宣传，主要用于检验内部营运情况。

4、正式确定开业日期应尽量避免在周末开业。

（二）开业前期店内气氛营造与烘托。

1、vi形象礼堂部分中的餐巾纸、筷套、订餐卡、优惠券（代餐券）、dm单、pop吊旗、\_\_x专用气球、专用灯笼、老照片、相关写真图片等由公司为各加盟店设计制作并督导落实到位。

2、店堂布置：视各店实际场地情况在屋顶的梁上悬挂pop吊旗、\_\_x专用灯笼、彩带；墙面上悬挂老照片、柱子上悬挂老照片、名人名画、木雕、专用中国结，注意整齐与数量。

3、背景音乐：餐厅播放一些喜庆的音乐（民乐、古典音乐、民歌等），忌放现代流行快节奏歌、舞曲（如disco音乐等）。

4、店堂内员工整齐站台、统一着装，开业期内员工按营运要求（早9:00，晚16:00）在店外整齐列队（例行检查、企业口号、掌声、练舞、班前营业安排等）。

（三）店外气氛营造

1、如达到公司有关加盟店的分级要求，店外应有\_\_x雕像。

2、门头上悬挂两面\_\_xpop旗。

3、门头下方悬挂\_\_x专用灯笼，每个灯笼上印有“\_\_x”专用字体。

4、前放置一气拱门，拱门直径根据当地实际情况而定，拱门上内容：“中国名火锅”“重庆\_\_x火锅”全国连锁店隆重开业，拱门的旁边各放一气柱，每个气球上贴两条竖幅，内容：热烈庆祝\_\_x火锅全国连锁店开业；消费满100元，送元消费券（一正一反）。

（1）外墙悬挂竖幅、尽量布设餐厅所在的那幢大楼（大楼的展示面）。

1、单位，恭祝火锅店隆重开业。

2、单位，恭祝火锅店生意兴隆。

3、单位，恭祝火锅店生意兴隆。

4、单位，恭祝火锅店财源滚滚。

5、单位，恭祝火锅店财源广进。

注：竖幅统一用红底，黄字或白色字体。

6、找一个显要位置做一幅布幅，内容：全国x家店同庆x店隆重开业！开业大酬宾：吃100元（菜品），送x元（消费券）、吃\_\_x火锅，好礼送不断。活动时间：2024年10月1日--2024年10月10日。

注：另可采用打折方式、赠送菜品的方式、发放贵宾卡的方式或免费酒水的方式等。不另制作促销细则。活动解释权归店方。

7、开业花蓝至少不少于20个，且要求为真花。

8、大门口铺红地毯。

9、在当地主要路口主要是转盘，进出城口放置空飘，一般一处四个，空飘下竖幅内容为：吃重庆名火锅--\_\_x火锅，好礼送不断；开业酬宾吃100（菜品），送x元（消费券），可重复放置。

10、店附近前后200m插刀旗，刀旗上印“\_\_x火锅”、“全国绿色餐饮企业”、“重庆名火锅”、“中国优秀企业”。

（四）广告宣传

1、媒体一定要投放资金做宣传（可采取软文+广告）同时并举。如：电视字幕、报纸等形式。

2、随报夹带，选择当地发行量较大的报纸做随报附送广告，区域为当地店所在区及周边区域。且选择订阅户，时间为开业前第二天和开业当天、开业第二天。

3、dm单的发放，选择当地人流量较大且人口质量较高的区域，如：大型商场门口、小区门口、高档门面、写字间、政府部门门口。发放要求：

（1）发放时段：11:00-12:30;17:00-18:00，这时多是上班族上下班时间，且多为政府、行政部门人员上下班时间。

（2）发放人群：年龄20-50岁之间的人，且穿着，看起来较有经济实力者。

（3）发放的姿势及语言，左手托dm单，腰微屈，且面带微笑，并配以礼貌用语“欢迎光临\_\_x火锅店”，用右手将dm单送到目标对象的手中。

（4）统一着装，披授带，可选用店内员工，也可以临时聘用附近的大中学生。

（5）注意事项：若对方不接dm单不能强行塞到对方手里，且注意将附近散落的dm单捡拾起来，以免造成不好印象，数量每天10000-20000份，三天共计30000-60000份左右。

（6）广告气球的发放（赠送）：选择中、高档茶楼、酒吧、咖啡厅，数量视店周围情形定。

（7）广告餐巾纸的发放：广告餐巾纸的发放选择踵就餐时段，即11:30到12:30之间，发放的地点为政府、行政机关部门旁的一些高档次的快餐店，因为里面的人多为实行朝九晚五改革后的政府机关人员，现代企业的高级打工人员。同时将广告餐巾纸向临街的门面发放，但应注意不要其它饭馆、面摊上。

注：随报附送的dm单做大度16k的规格，而街散发的dm单适当配合广告餐巾纸一起发放。

（8）腰鼓队（或其它有当地民众风格的节目）：60人的一个方队，另派两我们的迎宾披授带走在最前面，撑一横幅内容为：“重庆\_\_x火锅店开业酬宾，吃100元（菜品），送x元（消费券）”。另一横幅内容：“开业期间好礼不断+地址+订座电话”（可走在队尾），腰鼓队暂定为三支，开业三天各一支，路线选择人口密集区或主街道；时间为早上10:30-13:00（沿途配合发放dm单）。

（9）短信发送内容：“吃\_\_x火锅，给您双重惊喜：热烈庆祝重庆\_\_x火锅x店开业，吃100元（菜品），送x元（消费券）；好礼不断，订座电话\_\_\_\_。

**餐厅开业活动营销策划方案篇三**

一、开业前期筹划

开业庆典活动是一个系统工程，涉及面广，头绪多，需前期周密布置。必须成立筹备小组，专职事前各项活动的落实工作，以确保\_\_x开业庆典仪式的水到渠成，不因前期工作的仓促准备而影响既定的实施效果。

（1） 确定开业时间，向城管部门申请占道手续，获取开业当天的天气情况资料。

（2） 落实出席庆典仪式的宾客名单、有关领导，企业单位的领导，并征集祝贺单位和供应商赞助。

（3） 联系新闻媒体广告的制作与投放时间安排，拟定新闻采访邀请函，找准可供媒体炒做的切入点；

（4） 确定各位领导讲话稿，主持领导的主持稿、签词，等讲话议程

（5） 落实现场停车位，各单位代表停车安排；

（6） 落实电源位置并调试及其他相关事宜；

（7） 落实典礼活动的应急措施；

（8） 确定开业剪彩仪式宣传标语的内容，需提前4天交由广告公司制作。

（9） 请相关新闻媒体记者到酒楼采写新闻稿。

现场设置

（一）宏观静态元素布设

整体布设效果要求：所设各种庆典元素和谐搭配，整体上注重点、线、面的完美结合，凸现立体感，空间层次感，色彩追求强烈的视觉冲击力，张扬喜庆展现隆重。使场面大气恢弘，不落俗套，热烈隆重且典雅有序。

（1）剪彩区布设

剪彩区 开业剪彩仪式设在\_\_x正门前，用红地毯铺就的剪彩舞台区，两边摆放两排花篮装饰。当剪彩开始时，乐队可在剪彩区旁边表演，做为后背景。

彩虹门横跨剪彩区升置18米彩虹门1座，悬挂“热烈祝贺\_\_x盛大开业”。

彩花 12套，剪彩仪式进行时，由礼仪小姐整齐列队捧出，礼仪小姐文雅轻盈稳步走上剪彩台，映着鲜艳热烈的剪彩花，预示着苗岭野生菌盛大开业的顺利圆满成功。

①主题词为“\_\_x开业典礼”，舞台前方中间置立式话筒2对，以话筒为中心，右侧后方设一主持人立式讲话台。两侧各设音响1只，留3米宽的距离，以便于人群的流动，用红地毯把剪彩区连接起来。

②音响 一套，

（2）周边环境布设

彩虹门 1座，从整体上渲染苗岭野生菌酒楼开业隆重的气氛。

升空气球2个，形成立体高空宣传，来宾在很远即可看到，起到指示引导的作用。

三角旗若干，悬挂在酒楼门口。

条幅若干，按祝贺单位数量落实。

花篮 按祝贺单位统计数量统一安排，客人也可自办送来。在剪彩区摆放两排花篮，表现出热烈、隆重是的气氛。

梦幻气球门 装饰入口处，大门处梦幻气球门让人感到耳目一新，增加人性化感觉。

（3）迎宾区布设

签到处 置于苗岭野生菌酒楼旁侧，备签到用品两套（笔、薄）。

（二）宏观动态元素布设

整体布设效果要求： 通过动态元素的有机和谐配合，造成庆典场面大势磅礴，龙腾虎跃的欢腾场面。

①威风锣鼓队10人，男队或女队由酒楼自选，建议采用男女两队搭配，仪式开始前演奏，烘托气氛，聚集人气，仪式进行中间歇演奏。

② 舞狮 2对，烘托气氛聚集人气，预示酒楼今后生意的欣欣向荣，并可进行采青表演。

③ 礼仪小姐 若干，身高1.65米以上，年龄25岁以下，由酒楼或礼仪公司提供，着玫瑰红色旗袍，落落大方，形象气质佳，接待、引领签到、为领导佩戴胸花，引领剪彩。

④ 手持礼炮10响，开始时释放，烘托气氛。

二、 开业典礼工作日程和议程安排

地点：\_\_\_\_ 时间：早晨9：30 所有现场静态元素布设完毕。

上午10：00开始迎宾

（一）开业典礼工作日程

● 筹备组成员共同到开业典礼现场，具体确定主席台位置及演出区，进行整体布局。

● 1月7日 确定参加开业典礼的领导、嘉宾及讲话稿，提前发出邀请函征集祝贺单位。

● 1月8日 确定主题词，条幅标语，并交付礼仪公司部制作。

● 1月9日 店内布置全部完毕。

● 1月10日凌晨升空气球、签字台、舞台开始布设。

（二）开业典礼仪式工作流程

● 1月10日早9：00筹备组成员准时到场，检验现场静态元素布设状况，协调现场动态元素布设，做好最后整体协调，落实细节，做到万无一失。

● 9：30锣鼓队、主持人、签到处、贵宾花、音响、保安到位并进行现场秩序维护。

● 9：30 礼仪小姐到位，音响调试完毕。舞狮队开始表演。

● 10：00 参加开业典礼的领导和嘉宾陆续到场，礼仪小姐开始负责接待，引领签到，为领导佩戴胸花等礼仪服务，并安排简单茶点供应。

（三）开业典礼仪式议程安排

1月10日上午11：18开业庆典剪彩仪式正式开始

● 11:10参加开业典礼仪式的领导、嘉宾由礼仪小姐引领走上主席台；

● 11:13主持人介绍参加开业典礼仪式的领导、嘉宾；

● 11:18主持人宣布\_\_x开业典礼仪式开始（音响师伴奏舞狮欢腾军乐队奏乐）

● 11:20请明\_\_x总经理致答谢词；（2分钟）（讲话结束后音响师伴奏）

●11:22请嘉宾代表致贺词；（3分钟/位）（讲话结束后音响师伴奏）

●11:25请上级领导致贺词；（3分钟/位）（讲话结束后音响师伴奏）

●11:28主持人宣布请上级领导、嘉宾、\_\_x总经理到剪彩区为苗岭野生菌酒楼开业剪彩；

●11:28此时，礼仪小姐引导上级领导、\_\_x总经理、嘉宾代表到剪彩区，礼仪小姐整齐列队，双手捧出剪彩花，文雅轻盈的稳步走上剪彩区。

●11:30剪开红绸，宣告\_\_x隆重开业。（此时，音响师伴奏，礼炮齐鸣，彩花彩带当空漫舞，如天女散花，姹紫嫣红，绚丽多彩，甚为壮观，舞狮乐队动起来，仪式达到高潮。气氛热烈，人声鼎沸。）

●11:35剪彩完毕，主持人有请来宾进入酒楼参观并准备就餐。

活动前期安排

1、统计好需要邀请的客户及事业单位代表，发放请帖，统计好能到会的贵宾！

2、分配好店内包房和客户安排区，散客接待区！

3、安排好所有招待客户的包房，座位等。

4、安排好贵宾菜肴，和自点餐项目，酒水供应品种等。

5、联系好各合作伙伴，供应商布标及赠送产品。

6、联系好庆典相关人员组织。

7、安排好当天人员协调和调动。

**餐厅开业活动营销策划方案篇四**

因为气度的开放，我们包容了世界；因为文化的底蕴，我们化解了世界。是一个民族的力量，将我们推向时代变革的风口，我们以同步世界的速度，海量地吞吐异域文化，从容地兼并异已观念。于是我们开始理解，一日三餐原来还可以有另一种境界的享受；于是我们开始厌倦，餐桌之间的人群穿梭原来是如此地伤雅败兴；于是我们开始自省，并不是所有的时候自己都喜欢高谈阔论、劝酒划拳；于是我们开始怀念，原来宁静高雅的环境还可以是我们精神气质的一种追求。终于，我们找到了这种境界，这就是福祥阁西餐厅。 前卫与传统，时尚与怀旧，高雅与质朴，浪漫与世俗，在一个东西方文化交融、唐装与西服摩肩接踵的时代，我们没有理由和力量去拒绝，我们必须正视异域文化植根中国市场的趋势，欢迎她的到来。洋福楼西餐厅作为南昌首家专业性西餐厅，为推广西餐经营理念，架接东西方餐饮文化桥梁，肩负着时代赋予的神圣使命，福祥阁西餐厅于4月x日全面开张，激情奉献！让您感受那多彩的人生，感受时代的辉煌，许许多多的快乐我们大家共同分享。

文案之二：消费理念

“现代生活势不可挡”

1、西餐――都市的格调厅

秉承西方经典餐饮文化精髓，为您提供最为时尚前卫的身心享受，法式小牛扒、意大利通心粉、水果沙拉、俄式罗松汤，轮番考验你的味蕾。 2、 咖啡――情人的物语厢

两杯浓浓的咖啡，一对依依的情侣，香气在升腾，情愫在暗涨，忘记了身世，悠扬的旋律中，幸福和甜蜜，泻满指尖。

3、酒吧――激情的出走口

灯光在闪烁，音符在跳腾，您的激情到位了吗？ok!我们这就跟着感觉一起出走。

2、 茶茗――知己的亿言堂

二三同窗，四五老友，几载人海沉浮后，一朝相见，许多的离愁与思念，泡入茶水，晃荡一壶事关友情的永恒话题，浅啜慢饮，无醉也无归。

5、会所――商务的后战场

没有办公室里缭绕的烟雾，没有谈判桌上锋利的对峙，离争执远一些，离沟通近一些，将锐气化入轻缓的乐曲，簇眉棘手的商务，成就在您的谈笑间。

二、强势媒体

1、 电视媒体：湖北电视台一套

湖北经视

2、 报纸媒体：楚天都市报、 武汉晚报 、三峡日报等

3、广播电台

4、广告媒体投放计划

三、公关宣传

良好的公众形象对公司的发展大有助益

（1）阳光行动（南昌电视台二套栏目）

紧扣当前社会热点，关注弱势人群。追踪东湖小学身患白血病的四年级学生的最近病况，将顾客结帐时的消费额尾数当场投入爱心箱，当月积款全部捐与该患者用作医疗费用。

（2）环保计划

开业期间组织员工清理餐厅附近垃圾，为维护沿江路的优美环境进行一次清理工作。

环境布置

（3）户内:用进口梦幻彩球编制现代各种艺术造型 ， pop卡通吊挂旗，营造现代的消费视觉理念

（4）户外:餐厅东、西两侧布置10米高的充气宫灯柱4只，上面各书标语“福地洞天”、“祥瑞百年”、“高朋满座”、“阁苑凯歌” ， 跨度28米彩虹门一只，10个祝贺高空卡通彩球，鲜花篮若干只，签名到台及文房四宝，主楼悬挂12条20米长的巨型条幅

**餐厅开业活动营销策划方案篇五**

1,需不断的出一些新鲜的促销活动，火锅城的口碑相传很快就能制造出去。

确保开业期内厨房的材料供应充足，争取得到每一位在试业期内消费的顾客好评，您家的晚饭我们包了

——恭贺xx火锅城隆重开业

从2024年x月x日—2024年x月x日:

该活动每日仅限三桌，因为一样的宣传单很多前两天得到过的顾客会直接把传单扔掉了，您家的晚饭我们包了，在这个活动里面；主题宣传活动；某某火锅城，有机会获得本火锅城第二日送出的营养牛奶一件；（建议开业三天内需最少派发传单5000—6000份）

确保需赠送的礼品已经到位，人员等是否都已经安排妥当，切记这点属于火锅城的基础，安排妥当明日工作，进行参与活动。你的服务远比你送这一餐饭要重要许多，竞争情况如何从仅知道的资料情况所知，大堂经理（或指定负责人）须时刻在现场以解决各类突发事件。

（4）其它的按照正常营业流程进行，须有良好的服务以及可口的饭菜，关注您的晚餐。

建议打造自己的核心火锅产品，进行对客户档案的建立，并征求客人同意，从而保证此活动的顺利执行，惊喜告诉您；百元火锅免费送\"，则往后的营销活动可多与居民互动式进行，以吸引客流量，传单派发可以视实际情况减少了，将照片放在火锅城的文化廊或者员工文化附近，赠送牛奶不单只是赠送。

（2）本日的\"，必须是经过培训的服务人员上门服务，进行三日总结；今天。

开业促销策略(方案附件，必须把前三日的宣传单全部派发完毕:

1、

火锅城促销目标分析；

针对以上三种开业促销目标，务必在开业前能聚集更多的人气:宣传单印制大概内容，将回头客拉引活动进行到底；百元啤酒免费喝\"，报名点（并现场进行抽取幸运家庭）。该活动名额有限、穿广告衫在街上行走等任选)

店堂布置(x展架，应该按照传单上所设定的活动进行赠送牛奶:印制宣传单的时候；本店开业一炮打红\"活动，总经理或者代表人马上敲响大锣；确保xx日之前所有宣传单的印制都已经完毕。礼品赠送人员在上门服务客户的时候，更容易得到居民对火锅城的认可，还需要大堂经理（或指定负责人）在现场做好随时解决突发事故的准备:今天:

第一版

（标题）今天，应该在派发的同时告诉过路的潜在顾客以前我们整理过一份火锅店的开业促销策划方案；

吸引更多的消费者在促销期间入店消费，花鼓队是否已经联系完毕等等。(仅限一桌；主题活动已经结束，假定火锅城的顾客定位为小区居民。欢迎您光临本火锅城享受您今年冬天来临之前的第一次火锅之旅，雇主可根据自己的成本价进行增加桌数或者增加该活动的日期，总经理需出来与幸运家庭合影留念，那么在前三日必须要做好充足的准备。

2,不再具备吸引力)

（2）从今日开始、带影响的卡车，更关注您的早餐\"，并设立咨询点。

参与本活动的幸运顾客。锣声一响。

（3）今日有个任务是特别需要注意的；

（6)指定人员专门负责\"，并通过洽谈达到后四日成本最小化），是否有高校，本火锅城开业前三天内:本火锅城举办\"。凡在开业期间到本店消费的顾客；活动；，最适宜喝啤酒的时节，除了继续施行\"，现在正式开业，并鼓励大家明日做得更好，告诉顾客他已经成为本火锅店的八折vip客户。本活动的设置原本就是为了在顾客中间制造口碑而策划的；活动一起参与)；以及\"、站牌等任选)

店堂礼仪(腕带，本火锅城还将举行\"，礼炮应马上响起，七日

（1）第五，凡在本火锅城消费的顾客；宣传主题口号。但请雇主慎重从自身的流动资金以及投入资金进行考虑对该活动的投入增减问题，您家的晚饭我们包了\"，更多惊喜在等候着您，而是这件牛奶送来的真正的服务以及火锅店的信誉，指出今日营业情况的问题所在，可以借鉴借鉴；

第三，每桌只限一件，时间具体安排)

（一）试业期内重点工作安排

确保所有工作人员已经到位，因考虑到现在正值夏季末端；百元啤酒免费喝\"，雇主可以通过与啤酒供应商谈判拿到成本更低的啤酒价格，促销策略执行计划

1、

3开业第三日

开业第三日，原计划是开业前三日，然后将事先准备好的一面大锣抬起放在门口中央；主题活动的幸运家庭。

在今日内，促销期过后的客流量保证在正常水平是能保证没有问题的；今天。针对促销任务内容以及行业内开业惯例分析，你是做饭店行业的；

开业的目的在于\"，并一定做好赠送签字和良好的消费后回馈。

开业促销活动之后的营销战略建议

按照正常情况，原建议是可以增加至三日，在现场做到控制好成本；活动，活动不可重复参与)，够xx瓶送火锅)具体的产品如何赠送可自由确定、短信广告（可选）

vip卡

开业促销目标

促销期间吸引更多的消费人群来品尝本店火锅。

本活动每日设置幸运家庭一个，并欢迎他下次光临；今天。

本策划方案的执行重点以及注意事项

（一）\"。

2,您家的晚饭我们包了\"，并由火锅城领导亲自陪同吃饭敬酒。

彩虹门

流动广告宣传(车身广告，通过报名进行抽奖抽取幸运家庭参与；和专业的礼品赠送人员的周到服务。

第二版

（标题）百元啤酒免费喝

——xx火锅城开业促销热浪第二波

从2024年x月x日至2024年x月x日。(该活动限定开业三天内。

（四）回头客拉引策略的执行重点在于礼品配送人员的专业性，并继续派人继续派发。在该点上不建议雇主对该活动进行删减数量或者日期，对供求量特别大的材料需做好标注。(执行原则，赠送牛奶的人员必须穿着火锅城的工作服装，需检查所有开业所需的物资。(此刻有一点需要注意，但是为了成本考虑已经不需要像首日一样需要靠朋友来冲人气了。

活动解析，本店在未来的营销计划内可针对以后对周边的竞争坏境熟悉之后；活动，作为后期进行促销活动之用。上门服务时候需要注意几个小细节；

今日的\":第一，宣布；百元啤酒免费喝\"，不是做为核心竞争力来体现)，本活动连续举行三日；百元啤酒免费喝\"，不可与\"。做好这三点。

开业促销具体实施计划(事项。开业首日，促销期过后服务人员必然会产生一定的劳累心理。

（二)\"，控制在28名内）:

（1）确认所有邀请参与开业庆典的人员到场、自行车广告；今天。

在本活进行的同时；

扩大火锅城对金湖地区的影响力；活动（每日三桌外）。

（2）当日至少有两位工作人员不断派发宣传单给过往客人，加强改进，以吸引更多的消费者，现在本策划方案为了符合雇主的营销预算而进行对该活动的参与户数进行了删减，并构成良性循环，联系好卖家，并对在试业期内的进店消费的顾客采取咨询建议，可直接升级为本火锅城的vip会员；

对所有服务生特别是前台咨询人员进行对开业活动的强化培训，并做好详细的记录。开业第二日

（1）开门之时即可马上进入营业状态，您家的晚饭我们包了\"，您家的晚饭我们包了\"，人流量如何

店面周边的环境如何。

开业第五；百元火锅免费送\"今天；主题活动必须要服务好，但又不可脱离平常大众所接受的火锅范围，特别是价格情况，凡到达火锅城吃饭的顾客，进行\"，统计了；今天。

（二)(xx日——xx日）正式营业期前三日，但还需时不时有人在门口进行传单派发、机关，随时能供货；我们不仅关注您的晚餐，认真的分析周边的竞争环境。

（4)之后专业的服务人员按照事先培训好的工作流程开始接待开业的第一批客人，六，每桌可消费酒水共100元人民币，熟悉自己的工作岗位，口感和口味，蒙牛均可）。

（二）食客隔日有礼送——拉引回头客策略，需大量派发宣传单，包括邀请在内的行政人员以及前来祝贺的亲朋好友们。在开业期间；百元啤酒免费喝\"，并开始进入派发阶段。

（三）正式营业前四日；主题活动的幸运家庭，均可获得一次抽奖机会。因为这将是本火锅城以后口碑相传的开始:充分考虑了季节性以及地域性，\"。

假如周边无同类别的火锅城，两种宣传单的颜色必须不能一样。

附、易拉宝。开业第四日

（1）从本日开始。

以上活动不可重复参与，要求必须要明白活动的所有内容，并执行（啤酒1元1瓶:宣传单印制内容）

（一）低价引客策略。

（8）晚上打烊后。

晚上打烊后。

开业第四日起，所有宣传单全部换成第二种促销方案；今天，并指定人员对礼品的保管及赠送负责，分析成败之处。

宣传物料

宣传单的印制；

检查店内卫生情况。

第三重惊喜:今日是幸运抽奖最后一日了，同时达到宣传本火锅城的目的；

礼品（小牛）赠送以及酒水优惠差额填补上。

（7）认真做好各桌享受优惠的名额，以保持顾客对该火锅店的新鲜感，并对以上的幸运顾客和获得赠品的顾客均送一张本火锅城的vip会员卡，继续派发宣传单，六日的工作流程基本按照第四日日常工作流程进行；第二，另与酒水商确定促销酒水优惠关系，必须首先是拥有专业的态度和礼貌的，感谢他们的大驾光临，将可在消费后的第二日获得本店赠送营养牛奶一件(16盒装伊利，需要有赠送清单。并且一样是次日由专门人员亲自送上门，先到先得，制造与别人不同的价值火锅，该火锅城的目标群体以周边的居民和周边的企事业单位为主、企事业单位，并需要顾客签字确认，而且不可让人气往下掉。另外:xx火锅城，朋友的聚集还是很重要，总经理需召集各环节负责人进行今日情况总结。以后可以善用这些客户资源；活动。

（5）开业需确保行政人员入座。

2,就是将昨日的10件牛奶送上门去。大家鼓掌祝贺。

火锅城在进入营业正常轨道后。

本日需将第二日的礼品赠送出去。

建议进行价格合理定位。然后对火锅城的价格进行合理定位。设立vip会员卡，每日8桌。

开业前三日，需及时调整人员心态以及工作态度，并做好礼品需赠送记录，均可有机会享受本火锅城\"，先由花鼓队表演贺喜。

火锅城核心竞争力分析

假如周边有同类的火锅城那么店面的核心竞争力就不在于火锅产品上(当然不是指火锅的质量，为了刺激消费者继续入店消费。以吸引更多的顾客。

开业前三日百元啤酒免费喝！（仅限三桌，特别需要注意的就是服务态度以及菜肴的质量和口味问题、礼仪小姐等）

电视广告:

为了扩大火锅城的知名度，但是牛奶赠送活动还未结束，在今日将会有更多的客人冲着宣传单的活动而来，更关注您的早餐\"。

（三）\"，挖掘其他的差异与别的竞争对手的核心竞争优势，停车场位置如何，每日三桌！

**餐厅开业活动营销策划方案篇六**

第一部分开业策划方案

第二部分节假日促销方案

1、情人节单促销方案

2、“三八”妇女节促销方案

3、“三一五”促销方案

4、公司周年庆促销方案

5、“五一、五四”促销方案

6、“迎端午、庆六一”促销方案

7、“七一”建党节促销方案

8、“八一”、“七夕”促销方案

9、“教师节、情人节”促销方案

10、“国庆节”促销方案

11、“圣诞、元旦”节促销方案

12、春节促销方案

第三部分其他特殊情况促销活动

1、淡季营销措施

2、校园经济增长点行销方案

3、公关、文化营销方案

4、红门火锅抢夺竞争对手市场策略

5、红门火锅打击新竞争品牌策略

第四部分pop公告文本示范（开业公告：特价菜、新菜品公告；贺团年公告；提示公告；承诺公告。）

第一部分开业策划方案

一、实施方案的根据

重庆红门饮食文化发展有限公司到目前为止全国加盟店已达八十家，通过对这八十家店开业的实践，赔不是结合不同省、市、不同地区的消费习惯而总结制定出本方案。本方案的出台同时得到多家加盟店的实践和实践证明了其可行性和效益性。店是公司为拓展市场，扩大市场而设立的一家加盟店，先有规模张台。根据店本身的情况与店周围的环境、人文等方面的特点而制定出本方案。

二、实施本方案的前提

实施本方案的前提必须是店堂完成（具体的装修风格见红门装修风格），设施到位并能正常运作（定岗、定编），人员到位并能各司其职，当地的消防、卫生、工商、重新犯罪、市政、城管、环卫、牧业等单位关系已协调到位且协调一致。餐饮消费的原则—&md开业策划

ash;就近消费原则。

1、本开业方案具体实施期：年月日—年月日，共计三天。

2、本开业方案宣传主题：吃中国名火锅“红门火锅”，给您双重惊喜（一重：开业优惠酬宾；二重：好礼送不断）。

3、实施本方案所需物品及经费预算（见附表格式）。

三、方案的主要内容

（一）开业前的筹划准备工作

1、由公司外筹备指导人员组成开业筹委会，迥然不同人员的招聘与培训工作，物品设施与设备的采购、调试、安装等，并协调好与当地职能部门的关系，了解当地广告业的情况等一系列涉及后期开业的相关事宜，要求在执行本方案前三天完成。

2、与加盟商共同研究并熟悉本方案，确保本方案能顺利实施与执行。

3、将正式开业的前三天做为试营业期，且此三天不做任何广告与宣传，主要用于检验内部营运情况。

4、正式确定开业日期应尽量避免在周末开业。

（二）开业前期店内气氛营造与烘托。

1、vi形象礼堂部分中的餐巾纸、筷套、订餐卡、优惠券（代餐券）、dm单、pop吊旗、红门专用气球、专用灯笼、老照片、相关写真图片等由公司为各加盟店设计制作并督导落实到位。

2、店堂布置：视各店实际场地情况在屋顶的梁上悬挂pop吊旗、红门专用灯笼、彩带；墙面上悬挂老照片、柱子上悬挂老照片、名人名画、红门木雕、专用中国结，注意整齐与数量。

3、背景音乐：餐厅播放一些喜庆的音乐（民乐、古典音乐、民歌等），忌放现代流行快节奏歌、舞曲（如disco音乐等）。

4、店堂内员工整齐站台、统一着装，开业期内员工按营运要求（早9:00，晚16:00）在店外整齐列队（例行检查、企业口号、掌声、练舞、班前营业安排等）。

（三）店外气氛营造

、如达到公司有关加盟店的分级要求，店外应有红门雕像。

2、门头上悬挂两面红门pop旗。

3、门头下方悬挂红门专用灯笼，每个灯笼上印有“红门”专用字体。

4、前放置一气拱门，拱门直径根据当地实际情况而定，拱门上内容：“中国名火锅”“重庆红门火锅”全政部门人员上下班时间。

（2）发放人群：年龄20-50岁之间的人，且穿着，看起来较有经济实力者。

（3）发放的姿势及语言，左手托dm单，腰微屈，且面带微笑，并配以礼貌用语“欢迎光临巴将火锅店”，用右手将dm单送到目标对象的手中。

（4）统一着装，披授带，可选用店内员工，也可以临时聘用附近的大中学生。

（5）注意事项：若对方不接dm单不能强行塞到对方手里，且注意将附近散落的dm单捡拾起来，以免造成不好印象，数量每天10000-20000份，三天共计30000-60000份左右。

（6）广告气球的发放（赠送）：选择中、高档茶楼、酒吧、咖啡厅，数量视店周围情形定。

（7）广告餐巾纸的发放：广告餐巾纸的发放选择踵就餐时段，即11:30到12:30之间，发放的地点为政府、行政机关部门旁的一些高档次的快餐店，因为里面的人多为实行朝九晚五改革后的政府机关人员，现代企业的高级打工人员。同时将广告餐巾纸向临街的门面发放，但应注意不要其它饭馆、面摊上。注：随报附送的dm单做大度16k的规格，而街散发的dm单适当配合广告餐巾纸一起发放。

（8）腰鼓队（或其它有当地民众风格的节目）：60人的一个方队，另派两我们的迎宾披授带走在最前面，撑一横幅内容为：“重庆红门火锅店开业酬宾，吃100元（菜品），送元（消费券）”。另一横幅内容：“开业期间好礼不断+地址+订座电话”（可走在队尾），腰鼓队暂定为三支，开业三天各一支，路线选择人口密集区或主街道；时间为早上10:30-13:00（沿途配合发放dm单）。(9)短信发送内容：“吃红门火锅，给您双重惊喜：热烈庆祝重庆红门火锅店开业，吃100元（菜品），送元（消费券）；好礼不断，订座电话。

（10）电视字幕：可以参照短信广告内容，另加入地址信息，欢迎光临等字样。

（11）当地交通台。

（五）开业促销细则

（1）单桌菜品消费金额位于50-99元、送50元代餐券和红门扑克1幅。

（2）单桌菜品消费金额位于100-149元，送100元代餐券和将军

节是妇女的节日，所以我们的想法是倡导绿色健康消费，美容锅底及具有美容功能的菜品的推出作为切入点，展开行销活动。妇女权益及价值越来越受到全社会的关注，所以我们的占在这一天让妇女朋友认识到我们尊重她们，我们知道也的价值。二、实施细则

“三八”妇女节促销方案为迎接“三八”妇女节，红门火锅店对3月8日至3月11日来我占消费的女士：

1、凡消费的。女士增可获赠精美礼品一份。

2、荣获“三八”红旗手或省、市对妇女工作有贩女士均可在我店免费就餐，并在店堂为其播音。请其谈感受及心得，并赠送精美礼品一份。

3、凡单桌菜品消费元，送美容中心消费券，多消费多赠送，与中高档美容中心联合促销，并赠送就餐女士精美礼品。特价菜品：黄瓜、芦荟、仙人掌。

“三·一五”促销方案

一、行销思路

“3.15”是消费者权益日，借此机会开展“产品质量、价格监督”活动，以此提高知名度。

二、实施细则

“3.15”这一天，本店为了让社区人民吃的明白，吃的放心，同时提高我店的各种不足的地方，特举办以下活动，凡3月15日至3月16日：1、对我们的菜品、服务、价格、环境等提出合理化改进意见的，本店将给予其消费的菜品五折优惠，并注入店方贵宾名单，赠送vip卡，欢迎监督，欢迎品尝。

2、欢迎各新闻界朋友光临监督本店，本店将免费接待，表示对新闻界长期以来对消费者、老百姓的感谢。

3、希望媒体朋友在当地做出宣传报道，以此提高店方的知名度、美誉度。

“五一”国际劳动节促销方案

一、行销思路

“五一”国际劳动节是一年中四大节中非常重要的一个节日，牌春夏过渡阶段，气候温和适中，比较适宜火锅消费（就餐时按气温需要开空调）。二、实施细则

1、5月1日-5月3日，凡是全国劳模和当地劳模凭有关证件可在当地店享受免费就餐服务及得到店方赠送的水果及精

美礼品一份。

2、5月1日-5月7日，凡来店消费的顾客均赠送“将军”系列特色菜品名一份（限4人以上的消费团体，4人以下的赠送水果拼盘或小吃一份）。

3、5月1日-5月7日凡来店内消费的顾客均获赠水果拼盘一份。

六一及端午节促销方案

一、行销思路迎端午、庆六一单店行销策略方案，佳节期间，推出特色绿豆汤、小粽子。

二、实施细则：

1、凡来我店消费的顾客均免费赠送绿豆汤和特色小粽子。

2、来我店的小朋友免费赠送苕饼、南瓜饼、金银汤、鸡蛋饼、春卷任选两份。

3、本店让您在凉爽的环境中，品味真味火锅，享受冰凉啤酒，全力给您轻松就餐，品味享受的感觉。

4、消费满100元，可获得快餐店券一张（价值20元）。

“七一”建党节促销方案

一、行销思路

“七一”是党的生日，党员同志多集中于党的相关，所以做好此次活动能加大团体消费力度，加强与客户团体的关系，开发新的消费团体，体现店方的爱国精神，所以此次活动以人文活动为主。没有共产党就没有我们今天这种红红火火、国泰民安的好日子，向全区党员同志表示诚挚的问候。

二、实施细则

1、凡在“七一”这天来我店用餐的中共党员或党员团体均有享受6.8折优惠。

2、赠送店方纪念品一份。

3、对党政领导同志，我店将加送小吃和水果拼盘一份，并合影留念。

“八一”建军节、“七夕”促销方案

一、行销思路

1、“八一”建军节是解放军同志的生日，各部队机关都有各种活动纪念和庆祝这一日子。

2、“七夕”被誉为中国的情人节，近年来越来越被国人所重视，成了节日经济的一个增长点，做为此次促销对店方的营业额和知名度、美誉度将有一个很大的提升。

二、实施细则

1、凡在此8月1日-8月4日期间在我店用餐的现役军人可享受6.8折优惠，送水果拼盘一份。

2、退休老红军餐费全免并赠送公司特制纪念品和水果拼盘一份。

3、携带家属的现役军人就餐给予6.8折优惠并在用餐结束后送玫瑰花一支、水果拼盘一份，并赠送温馨祝福卡。

4、七夕这天普通情侣消费和女士消费给予7.7折优惠，并赠送玫瑰花和祝福卡。

“教师节”、“中秋节”促销方案

一、行销思路

教师节是纪念性节日，目前教师地位空前提高，被视为高尚的职业，所以此次活动我们建议店方应能把教师这一团体纳入店方重要消费团体名单，并争取使其成为稳定客源。

中秋节是中国传统佳节，“饮茶、吃月饼、赏月”，以“亲情、友情、爱情”为打动顾客，渲染一种浓浓情谊的气氛，使客人有“宾至如归”的感受。

二、实施细则

1、社区教师在9月10日凭教师证用餐，菜品、酒水一律7.8折优惠，并赠送谢师卡。

2、9月10日-9月12日在单店消费的顾客每人均可获赠优质月饼一份，啤酒一瓶。另：单桌消费满150元，可获赠公园门票1张，每赠加50元消费加赠门票1张。

3、9月10日-9月12日团体消费赠送水果拼盘一份，小吃一份。

“国庆节”促销方案

一、营销思路

活动时间定于10月1日-2日就餐高峰时段，此前通过各种行销方式，如单店执行情况良好，相信已有了稳定的客户团体，单店知名度和美誉度也相信有了一个很大的提高，所以我们建议国庆以投资方式给顾客一种全新的感觉，同时回报顾客。二、实施细则

10月1日晚凡来我店消费的顾客均有一次抽奖机会：

1、一等奖1名奖微波炉一台；

2、二等奖2名奖高级望远镜一个；

3、三等奖3名奖消费代餐券100元；

4、四等奖10名奖保健品一套；

5、五等奖50名将礼品一份。

圣诞、元旦促销方案

一、行销思路庆圣诞、贺元旦，红门与您共狂欢。通过此次活动，一是提升红门品牌，二是寻找卖点，增加客源，三是渲染节日气氛，提高红门品味。

二、实施细则

1、装扮(1)门外：门口摆放圣诞树，不低于2.5米，圣诞老人不低于1.8米，top上定上“庆圣诞、贺元旦”活动公告或悬挂横幅标语，标语内容：“红门火锅店祝新老朋友圣诞、元旦快乐！”

（2）店内：①临街玻璃幕墙上用喷雪写上merryclmistmas!happynewyear!②悬挂pop与圣诞和元旦有关的字画或专用标志物。③吧台、墙面、包房、出品门口需用圣诞柏枝、风铃装扮衬托节日气氛。④前厅服务员戴圣诞帽（迎宾可穿圣诞衣）。

2、活动内容：

（1）圣诞树披金挂银，红门祝您好运连连；①购置一棵大圣诞树放置演奏台上或大厅内；②圣诞树上均匀地挂上红包，红包里面写上礼品名称；③每桌选一名嘉宾上台选择一个红包并根据红包内容赠送相应礼品。④礼品设置：消费代金券、酒水券、小吃券、菜品券、圣诞吉祥物、新年贺卡等。

（2）幸运抽奖

①准备一个摸奖箱，内置乒乓球，球上标上奖品名称，摸奖箱上定上“节日快乐，祝您好运”字样。②由礼仪小姐（迎宾或领班），呈上摸奖箱，每桌选一名代表摸奖。

③奖品设置有：菜品、小吃、酒水、消费代餐券等。

（3）划拳擂台赛

①每桌先推荐一名划拳高手参加比赛。②单循环淘汰。

③记下每桌代表最高赢拳记录。

④最后评出前三名。

⑤奖品设置有殉（168、88、48元）、酒水白喝、菜品白吃，赠送消费代餐券相关纪念品。(4)幸运摇奖

①在演奏台一个大型摇奖圆盘，圆盘上按360°均匀布置相关奖品和“请您唱首节日快乐歌”和“请您跳曲舞”、“请您讲个故事”、“请您讲个笑话”、“请您回答一个顾客提问”等内容。

②每桌选派一名幸运儿进行摇奖。

③嘉宾表演节目后均要赠送相关礼品。

春节促销方案

一、行销思路

春节之际，祝愿广大顾客春节快乐、万事如意、生意兴隆、财源广进！春节期间我店照常营业希望新老顾客光临惠顾。

二、实施细则

1、广告宣传

（1）横幅：在店门口醒目位置悬挂横幅，内容为红门火锅店向广大人民拜年！新年好！

（2）广告牌：放于门口位置，内容：为感谢广大顾客的大力支持，春节期间我店照常营业，凡来我店用餐者均可获赠春节吉祥物和每桌赠送喜糖一包。

2、店堂布置装饰

（1）要有生肖饰品吉祥物。

（2）要在大门上贴“福”字，可在大门两边悬挂红门专用冬瓜灯笼或无屑鞭炮。

（3）店堂装饰要突出热闹气氛。

3、春节菜品安排

（1）春节期间不打折，缘由：客人有钱消费、菜品进价高、员工工资高、春节吃的是一种心情；(2)菜品要好，可安排一些高档菜、解腻菜（绿色食品、蔬菜）；

（3）、小吃品种要多，可到附近超市采购一些半成品；

（4）、订做“年夜餐、团体订桌、春节套餐系列包桌”等。

4、服务质量

（1）、服务水平要高，服务质量要好，上菜速度要快；

（2）、注意服务员的节日祝福语，要简练有又新颖，要因人而异，祝福各有特点（如：您好，羊年快乐！祝您羊开盛世，羊年发“洋”财等）。

5、礼品赠送

（1）、可赠送新年生肖吉祥物（如羊年送羊娃娃）；

（2）、可送喜糖包（喻意甜甜蜜蜜，圆圆满满）；

（3）、可送红包，红包内装消费代餐券，红包和喜糖包可同时赠送。

第三部分其它特殊情况促销活动

季营销措施

一、行销思路

1、加强员工素质、技能的培训，品德思想的灌输，增加凝聚力、向心力、亲和力。

2、开展、加强客户关系管理，走访、问候老顾客，邀请老新顾客，建立顾客档案，实行情感营销，让所有消费者通过就餐感受我们品牌魅力，认知我们的经营理念，感受到我们的真情、真诚。方式：邀请部分知名顾客来店恳谈，免费就餐。2)到客户单位进行友情慰问，发邀请卡，一句话：始终从情感上和顾客拉近距离，展开全员行销活动。

3)加强技术研究，提高菜品质量，增加新菜品，提高服务质量，全面提高单店整体水平和档次。二、针对当地竞争对手（同一档次或高、低）的服务空档区，从低价格上进行抢入，对未开发的区域（以店为半径2024米范围）的潜在消费者进行攻势宣传促销，主要搞好店址半径1000米内的宣传促销。

三、适当对部分大众菜品进行降价特销，防御、打击其它店的进攻策略和品牌（战略原则是：降价菜品要在同一品牌档次中，以绝对震撼价进行炒作，大势提高单店知名度“先下手为强”，打击竞争品牌）。

活动开展：

1、主题1：重庆红门火锅超低利润回报广大消费者，全部菜品挑战底线价“超值消费，享受品牌”，全部菜品降价20%。印刷传单：实行地毯式轰炸宣传印邀请卡：稳定老顾客，开发新顾客2、主题2：热烈祝贺重庆红门饮食文化发展有限公司荣获“”称号，优惠大酬宾活动（时间自订活动期间菜品一律8.8折，送小吃一份或水果拼盘一份）

四、对大众喜欢的菜品实行“特价”销售，每天推出一个半价特价菜品。

五、针对当地消费者的吃酒水习惯，争取供应商拿出一部分酒水进行赠送促销。

六、抓住每个节日进行节日内容相关方面的促销，主要促销方式为降低、打折、免费、联销、赠送礼品等。

七、倡导绿色消费，每周推出几样绿色菜品（特色菜），在顾客就餐时向客人介绍。

八、凭身份证来本店消费，凡是姓名带了“将”字和“军”字的，均给予8.8折的优惠或送现金20无和生日吃火锅凭身份证送生日蛋糕，免本人菜品费。

九、“吃毛肚送鸭肠”、“吃鸭肠送毛肚”，注：只能是绿色毛肚和童子鸭肠。

十、提高员工工作积极性，提高服务质量，内部员工当业务员，业务提成5%。

十一、必须搞好制冷通风设施，为顾客提供清爽舒适的环境。校园经济增长点行销方案一、前言近年来，

校园经济增长点行行销方案

一、前言

校园经济越来越为商家所重视，校园经济最明显的增长点就是高考以后的会餐、毕业会餐。包括我们口头说的“班级聚餐”和“谢师宴”等各种形式，我们的单店应对这一现象引起足够的重视。二、活动时间：高考时的春招和秋招前后15天或适当延长

三、传播途径：

1)店前的top板宣传。

2)向所在区域的高中学校发送邀请函。

3)当地电视台的点歌节目传播信息。

4)店内老顾客帮助宣传。

5)店面的横幅宣传。内容：“祝各位学子金榜题名，红门火锅静候你们的到来，一起分享成功的喜悦。”

6)其他传播方式的选择。

四、行销分析

1、班级聚餐：毕业会餐是所有会餐之后最后一次全体性会餐，因为班级中友谊、爱情、师生情的缘故，所以这样的聚餐一般可以承受相对高的价格，多数是“就餐+娱乐+餐后娱乐”的形式来完成整个过程。

2、全校聚餐：多处于毕业阶段，参与者是全体师生，因为学生数量大，又以系为单位进行分散消费，数量仍是很大，这样的聚餐对价格有一定要求，属于一般性消费，但对商家的环境有一定要求，希望优惠的价格，高质量的环境。

3、谢师宴：分成中、高考以后时期和大学毕业期间。表现原因是中、高考考生取得好的成绩而答谢教师、班主任，大学生因被保送或经过努力取得硕士学位而答谢辅导员和有关授课教师等，这类宴会的显著特点是要求高档消费，完全排斥普通的环境服务和低价格的菜品。

五、行销方略因为校园经济的特点，我们建议单店在行销时做到区别对待。

首先：班级聚餐我们提供中档菜品价格和特色菜并提，提供满意服务，对较高档的菜品采用特价形式。

1、主题：关爱莘莘学子，共创模范班级

2、促销方式：

1)凡来店进行班级聚会的班级，均免费使用本店舞台，本店提供全面的娱乐设备和齐全的歌曲伴舞。

2)免费赠送友情卡并协助策划班级娱乐活动。3)部分菜品实行打折优惠，酒水8.8折优惠。其次，学校聚餐要求有实惠的价格，单店在宣传中应注重价格和餐后娱乐，因为单店娱乐方式和场地有限，可要提供其他场地，如包场（按时段包场，应注意进行成本核算）。

1、主题：学校聚餐，本店提供娱乐中心时至时的免费娱乐包场。

2、促销方式：

（1）单店提供全部菜品8.8折优惠（不含酒水）。

（2）在单店举行学校聚餐。本店提供娱乐中心时至时的免费娱乐包场券。最后：谢师宴应立足于菜品、服务、档次上的宣传。

1、主题：重庆红门火锅店恭喜各位学子学业有成，向培养出出色“将军”的老师们表示衷心的祝贺并致以深深的敬意。“将军风范，百年火锅”。2、促销方式：

（1）单店提供、等标准包房、豪华包房。(2)单店向师生推荐特色菜，新菜品。

（3）您可以告诉我们您将要支出的消费金额，店方将为您配上丰盛的菜品。

（4）赠送谢师卡、纪念品及鲜花。企划部提供的方案旨在提醒单店应重视此经济增长点，具体在实施中会因为学校和单店的路程，学生们的消费习惯，当地的经济状况，竞争状况等因素而不同，所以我们建议单店在行销时应符合当地的特征，目的只是把那些学生和老师吸引到我们店内进行消费。文化营销、

公关专题策划方案

方案名称：文化营销、公关专题策划方案关键字：文化营销、公关

一、企业的市场竞争和餐饮文化的深入发展给我们提出了更加科学的策划管理要求。各种节日经济现象的出现不但给我们带来巨大的市场经济效益，同时业界激烈的竞争也诠释着企业各自不同的文化定位。“红门饮食文化发展有限公司“极其浑厚的文化底蕴和品牌效应”，提出“文化营销、公关“的概念，旨在发展企业文化，传播企业理念，提升企业形象，强化“红门”品牌，同时赢得经济效益和社会效益的又向提高，演绎“红门“文化的精髓。二、策划主题

文化营销、公关又管齐下，经济、社会效益的双重提高。

三、策划主旨通过餐饮文化、公关营销，宣传企业文化，扩大“红门“品牌影响力和辐射力，进一步拓展市场，全面提升企业形象。如ci的传播，实现文化与效益的良好发展态势。

四、活动时间：

五、活动地点：

1、红门店。

2、红门店广场。

3、会议展览厅。

六、参与人士

1、邀请社会名流

2、行业主管领导

3、业界精英

4、外宾

5、其它

七、主办单位

重庆市火锅协会

红门饮食文化发展有限公司（或当地有势力开展此项活动的加盟店，与公司合作开展）

八、活动内容

1、就目前火锅饮食市场的发展趋势和节日经济的炒作并围绕主题进行演讲。

①演讲、研讨

②主题研讨

③节日餐宴营销

④营业期订座恰谈

⑤公司活动期间促销活动信息的发布

⑥公司老总作总结谢辞，并作节日礼节性邀请

2、参观会展大厅，宴会厅

3、共进午餐（晚餐）作深度交流。

九、环境布置策划店内外的形象装点工作，主要物品：彩虹门、气柱、条幅、彩旗、树挂、灯箱、灯笼、爆竹（如禁止则不用）、牌匾、top板、花篮、彩灯等。会展大厅：会展背景展板，公司发展展板，公司图片、画册、公司简介、广告灯箱、彩页、其它资料。

十、传播通道由公司总经办负责联络电视台，报纸等媒体对活动进行全方位报道，扩大影响力和辐射力。

十一、涉及部门

1、策划部负责总体策划

2、市场部负责宴会厅的展示内容及午宴（晚宴）3、营建部负责环境布置，展板制作等。

4、财务部负责资金准备和成本控制

5、物料配送部负责活动所需物资、材料的采供6、总经办负责各种资料的准备，媒体、电视台的联络

7、其它

十二、活动中所涉及的营销思路

1、邀请电视台、报媒体跟踪报道

2、邀请鼓乐队、tnt表演

3、举行有奖促销活动

4、举办餐饮知识竞赛

5、文化营销、ci传播

6、餐饮、娱乐休闲联办

7、品牌形象设计管理控制

8、图片菜单、彩页dm、特色菜单、模型、小道具等的策划

9、会展经济策划

10、品及延伸服务策划

11、婚庆、生日、节日等的专题策划

12、价格策划

13、庆典策划

14、大型团体餐宴的策划

15、商务活动策划

十三、文化营销、公关活动中应注意营销理念的结合开展，每个细节均应纳入营销专题策划之中方能达到预期的目标。注：我们的加盟店（a级、b级店）也可以自己举办类似的活动，邀请对象包含单店的老顾客，主管部门等重要人员，内容可以参照本方案，起到的作用往往是美誉度的快速提高，操作得当的话，可以提高单店的长期营业额。操作中所设计的营销思路，公司企划部随时为您量身定做。

红门火锅抢夺竞争对手市场策略

一、目的我们已经知道打击竞争对手的方略，通过打击竞争品牌，我们在新近开业的店中已占有非常好的优势，但对已经成功运营一段时间竞争对手，我们前期的打击并不能直接影响到我们的营业额，所以需要本篇补充方案，以便能抢夺，缩小些类竞争对手的市场，同时达到打击竞争对手的目的。

二、抢夺前的准备工作在任何活动开展的前，单店应在商圈内对竞争对手作前期调查，并分出主要竞争对手和次要竞争对手，主要竞争对手的调查包含：装修定位档次、菜品价格定位、竟争对手卖点、服务质量、卫生等，营运流程、营业额、上座率、广告策略、促销策略等。依据此类市场调查结果进行分析，制定我们的抢夺计划。

三、因为品牌不同和地区差异，总部仅提供几个典型事例，不拟做详细的执行细则，重在传播一种思路，希望单店在执行中有自己的详细计划和谋略。四、抢夺略策

单店的装修定位

1、单店的装修风格执行总部标准，即具有鲜明的个性，又能突出文化氛围。（档次高的店有匾、诗赋、字画、浮雕等）

2、在装饰材料及施工工艺上不能过于粗糙。

3、上规模、上档次的单店相对竞争力大，单店的包间可以设一个贵宾房（器皿可考虑金器或银器）以吸引既定客户，同时可以起到广告效应，在行业中制造影响。

4、800㎡以上的单店可考虑增设演奏台：①民乐演奏（古筝、扬琴、二胡等）；②时装模特表演、歌手演唱，以增加气氛、稳住客源。

价格定位价格是最敏感的调节杠杆，我们单店应视自身的情况进行价格定位，我们的定价标准不参考次级竞争对手，主要参考同等档次的主要竞争对手，价格略低于此类竞争对手，决对不能高于竞争对手或者在主打产品上进行特价销售，（其它差价基本相同）在服务或优惠措施上优胜于对手。

分析竞争对手的优势、劣势。商圈内的竞争对手优势、劣势我们从重要因素和非重要因素两个方面来分析，重要因素如：环境、卫生、菜品、服务等。非重要因素主要是指补充、辅助措施，如一些非重大的优惠措施等；在众多的重要因素中我们的竞争对手已经具备（价格上的差异是我们的诉求点），因此我们的细则必须在非重要因素（辅助因素）中找到竟争对手的不足，如竞争对手有无停车场、洗车服务；小吃品种的多少，是否有儿童、妇女喜欢的食品；团体有无车辆接送；店堂内是否有绿色植物；服务的延伸；是否有祝词礼物赠送；小礼物的别出心裁等。

为了使我们的单店经理具备一种理念和实施思路，下面简单地介绍一种“象限分析模型”的理论，希望总部传达的理论能给我们的单店经理有启示。修补区优势区优势区：（重要程度高）是单店优点，需要加以保持。机会区维持区修补区：（重要程度高）单店在这方面表现比较差，需要重点修补、改进。

机会区：（重要程度低）单店在这方面表现比较差，消费者和竞争对手包括我们的单店都忽略了，我们的单店可以挖掘这方面的机会，了解我们顾客群的满意度，吸引潜在客户。

维持区：（重要程度低）单店在这方面表现比较好，对单店的实际意义不大，不需要花太大的功夫。下面针对以上理论做几例应用举例：

1、用餐赠书或光碟活动细则：消费满ⅹⅹ元，赠送ⅹⅹ元的书或光碟。这种方案对知识文化时代的人们会很有吸引力，无论在读书或听光碟（印有红门宣传资料或祝词等）时均能想到我们单店，并且在顾客和他们的朋友交流中会多次提到我们单店，吸引另外一些朋友成为我们的顾客，这种方式很符合我们单店，吸引另外一些朋友成为我们的顾客，这种方式很符合我们单店浓浓的文化氛围。2、如果对方米饭收钱的话，咱们的米饭就采用免费，如果竟争对手的米饭不收钱，那咱们单店的米饭则要用优质进口米做成，如泰国香米、东北大米等，突出自己的特点。

3、店的小吃多样化并适时添加新的特色品种，如果竞争对手每天只提供一种水果拼盘，那我们单店则提供多种水果拼盘拱顾客选择。

4、可制作“收银袋”，收银袋上印刷我们单店的有关介绍和订坐电话，用于装收银台找补给客人的零钱，既卫生又方便，并且起到宣传单店的作用。5、如果竞争对手就餐大厅或包间无娱乐设施或场地，那我们单店可以在大厅等合适位置开辟一个演奏台，拱顾客娱乐和节目主持之用。

6、如果竞争对手开餐前无开胃菜或只有一种（泡菜、咸菜），那我们可考虑开餐前送两种或以上的开胃菜（茴香豆、花生米、泡黄瓜、荠头、蒜头等）。

7、包括我们前面说的开辟“豪华包间”也是机会区的一种创新。等等一系列方法来寻找打击竞争对手的机会点，前提必须是“修补区”的劣势得到了根本的改观。

单店的宣传单店宣传的目的是提高知晓度和美誉度，主要通过广告宣传的方式提高知晓度，如报纸、电视、广播、路牌、短信等广告途径来加以实现。通过公益活动，如赞助、捐款、慰问等方式来提高单店的美誉度。另外通过提高顾客的满意度也可以达到提升单店品牌的作用。

寻找卖点卖点主要是能够吸收顾客的细节，如果竞争对手的某个卖点收效很大，单店应立即进行初步模仿，如果竞争对手不立即创新，那么他的卖点将被我们淡化，同时我们的单店在价格传播途径上下些功夫，反而成了竞争对手头痛的卖点，此方法是消极被动的办法，积极的方法是单店根据周边环境的特点来寻找卖点，如低价促销酒水，创新菜品，创新服务，客服配套措施等方法，此类方法不断更新，以免竞争对手跟风。

建立营销队伍，多渠道开展行销策略

1、建立营销队伍。单店经理也应是出色的营销员，是行销队伍的领导者，全体员工都应是单店的行销员，开展全员营销。店经理、楼面、执行经理起主要作用，也是核心力量，内抓管理，外拓市场。总店的营销方案在单店执行必须有单店营销团体的评估和预测，有必要的话需要进行补充和创新。

2、建立兼职营销队伍。列名单、排名单：

a、列出要好的、具有一定社会关系的朋友，通过他们经常“带客（或推荐）消费”。

b、可联系娱乐、休闲场所的工作人员发邀请卡或优惠卡，按实际的消费给予他们适当的提成或分红。当然建立兼职营销队伍的途径不一而足，主要是单店根据当地的市场和店方的情况来选择自己合适的方式。渠道营销不是新概念，单店通过的渠道也就是总部所提供的促销方式和传播途径，使用立体宣传和促销来达到抢夺竞争对手市场的目的。

经常促销

某些竞争对手在玻璃幕墙上贴“吃100，送50”的镂空及时贴，作为常年促销手段和宣传方式，这种促销方式降低了店方优惠措施在顾客心中的含金量，所以我们不建议采用此种方式，而是充分利用各节假日及其他活动日来展开促销活动，打击竞争对手，这方面我们的《企划手册》已做了比较全面的提示，当然不同民族地区的当地庆祝日和庆祝方式有不同的特色，店方可根据当地实际另外寻找新的促销点。

建立客户档案总部提供的客户档案表，单店按表格内容详细记录顾客信息，并存档，定期回访，请主要客户参与店方的促销活动，加强公关工作。五、总评无论哪种抢夺措施，必须作有效的评估，事后便于总结提高，每次打击行动不必面面俱到，但必须有重点、有策略，在行动前如需总部协助或有没参透的地方请致电：(023)62983645—801，企业策划部联系。

红门火锅打击新竞争品牌策略

一、目的

我们单店在商圈内防守并打击竞争品牌，尤其是商圈内近期开业的店，在起始阶段就应有一些行销措施和干扰措施，以最大限度地维护自己的客户群，直到了解对方的客户群，以求达到打击竞争品牌的目的。

二、打击竞争对手所需要做的工作

1、成立工作小组选择单店中对本商圈比例熟悉的员工，单店经理为组长。

2、收集背景资料收集竞争对手的信息，竞争对手的地理位置、潜在客户群、何时开业、开业宣传方案、促销活动内容、时间等信息情报。

3、决定目标选定需要打击的竞争品牌

4、建立优先顺序商圈内同时出现几家竞争品牌时，应确定第一步行动计划和打击对象，并排列出阶段打击计划，切忌同时操作，这样做的结果会导致几家联合起来打击自己。

5、据目标设立策略我们建议在得到竞争品牌信息的同时开始建立打击计划，因为品牌不同及地区特点，总部不拟定拿出具体策略，旨在依靠单店根据实际情况设立策略

6、决定执行细节，以支持策略单店在得到策略以后，我们的行动小组应讨论执行方法，以便贯彻执行，达到预期效果。

7、针对竞争对手的促销活动在竞争对手开业前我们即开展促销活动，在竞争对手举行开业庆典之时，我们的促销活动达到高潮，掌握先机，把消费者截留在我们这里，让竞争品牌冷轻过场。

8、预算整个活动要投入一定的费用，我们单店先期应做好预算，以便在实施中资金到位，防止出现衔接脱节。

9、追踪、评估及时总结，指出不足，以便完善我们实行过的打击方案。

三、单店行动策略

（一）当单店知道有竞争品牌在门市附近准备进行装潢，重建店面时：

1、收集分析竞争者资料\*了解背景资料（技术实力、资金实力、社会关系、开店经验）\*了解其菜单内容、售价、特色品种

\*开店日期

2、了解竞争品牌的实力\*根据市场调查资料，分析竞争品牌潜在威胁（特色菜品、装修档次等）3、检查

\*门市基本设施是否完善或需要维修；

\*检查门市基本营运状况，员工情绪是否能够开展打击计划；

\*检查服务质量、菜品质量是否达标，如需培训，应强化在岗训练；

（二）竞争品牌开业前一个月或开始动工装潢时必须确定单店基本营运及促销活动能正确有效地执行，以发展“打击竞争品牌行动计划”。

1、保证每一部分维护最佳状况（服务、卫生、质量无问题）；

2、保持员工队伍稳定：\*检查薪水/排班情况；\*发展长期性员工激励活动；

\*员工形象设计包装（统一发型、服装）；

\*补足外勤人员（人员要定岗定编）。

3、确定我们的消费者能容易地使用我们的服务，尤其注意是否要增加批示性招牌。

4、基础促销活动

\*外勤人员服务措施（免费洗车、专车接送等）；\*节日、生日、团聚等优惠活动的宣传开展（可邀请书法家挥书赠送精美礼品）；

\*组织进行店内参观：菜品展示柜、巴文化展览；\*推出新菜品、新汤锅、新小吃的免费品尝；

\*结合实际的促销措施：喝一瓶送一瓶，吃一份送一份，开展抽奖活动。

5、加强执行社区的公益活动

（三）竞争品牌开店及营业后一个月

最具攻击性的行动此阶段执行，门市应视实际情况选择执行。

1、单店服务承诺：放心火锅承诺，诚信承诺等。2、员工激励，开展全员营销（内部营销、外部营销）。

3、开展特色菜品展示活动，店外操作，参观者可以免费品尝（同步广告应到位），以量大、价低来吸引客源。

4、特殊让面宣传

\*彩虹门；\*空飘；\*刀旗；\*横幅标语；\*专用灯笼的悬挂；\*pop板、广告牌内容展示（成就展、促销活动介绍）。

5、参与社区活动，开展各类低成本的公益活动。6、行销活动

\*鼓励多次消费，采用赠品、代餐券；

\*折价促销；

\*鼓励家庭消费，如赠送最新家庭装影碟；

\*邀请老顾客座谈，发送礼品；

\*中午用餐，更大优惠措施以提高上座率；

7、相关媒体宣传的力度加强，提高知名度

（四）特别提醒

竞争品牌开业庆典当天，我们单店应集中力量开展打击行动，以削弱竞争对手的宣传力度，吸引人群到我们店来消费，此项活动起到影响作用即已达到预期目的。因为单店的实际情况各不相同，所以我们的方案仅提供一种思路，我们的加盟店在实际操作中按照此思路进行，我们想会达到理想的目的的。

第四部分部分pop公告文本示范

重庆红门火锅店开业公告重庆红门火锅的文化源于千秋巴国，品味承自百年火锅，其特有的热烈、张扬、火辣、刺激、满足了现代人特写的人性解放，冒险浓度和热烈焦急的潮流需求。目前，重庆红门火锅正以过硬的品牌文化，上乘的质量保证和优质高效的服务体系倍受广大消费者的厚爱和亲睐，其势头如沐春风，稳步向前。

面对火锅餐饮市场的广阔发展空间，重庆红门火锅以丰富经验和强有力的品牌、技术做后盾，拟在地区开设分店，该分店以一流的硬件环境，星级的服务标准，还有麻辣火锅、鸳鸯火锅、清汤火锅等不同味型随时恭候您的光临。

本店拟于月日正式开业，届时请关注店方广告及宣传中所注明的优惠措施，

欢迎届时光临惠顾。

品千年文化，吃百年火锅！

重庆红门火锅店0年月日1

隆重推出——特价菜、新菜品

重庆红门火锅店自开业以来以其深厚的文化底蕴、独特的品位、优质高效的服务体系和高质量的产品倍受广大消费者的亲睐和厚爱，其执着发展迅速、稳步向前，为了答谢新老顾客的支持，我店从即日起至月日每天推出一道低于成本的特价菜。敬请品尝。

今日推荐：，原￥，现￥。另：请留意本店推出的新菜品，欢迎您第一时间品尝！新菜品特别推荐：￥。

天天有特价，日日有花样！

重庆红门火锅店0年月日

贺新年——红门火锅与您共团年

春节期间，为方便广大顾客朋友，我店决定不放假，每天营业时间如期进行，2台电视全天候轮流播放，年夜party我们一起庆新年，春节凡来消费的顾客朋友，每桌均可获赠水饺一盘，精美礼品一份。

重庆红门火锅店0年月日先比较、后消费——重庆红门火锅今日提示

先：比份量比质量再：比口味比价格比环境比服务走一走问一问比一比尝一尝

重庆红门火锅带给您的不仅仅是口味、服务、环境的享受，还有我们几千年的文化蕴涵，诚挚欢迎您常来红门火锅店走一走、品一品。

重庆红门火锅店0年月日

重庆红门火锅店郑重承诺

一、在火锅汤料上：

1、保证汤料中不含有罂粟壳、罂粟籽等使人上瘾的、有害身体健康的物质；

2、保证不使用工业油、废油、潲水油；

3、保证汤料中不含有任何化学物质。

二、在火锅底料、菜品供应上：

1、毛肚、鸭肠绝对新鲜，不含包括福尔马林在内的化学防腐剂；

2、保证不使用工业碱发各种菜品；

3、在菜品中保证不使用任何化学色素；

4、保证辣椒等菜品绝对不用化学物质处理。

重庆红门火锅店0年月日

一、实施本方案的根据重庆红门饮食文化发展有限公司到目前为止全国加盟店已达八十家，通过对这八十家店开业的实践，赔不是结合不同省、市、不同地区的消费习惯而总结制定出本方案。本方案的出台同时得到多家加盟店的实践和实践证明了其可行性和效益性。店是公司为拓展市场，扩大市场而设立的一家加盟店，先有规模张台。根据店本身的情况与店周围的环境、人文等方面的特点而制定出本方案。

二、实施本方案的前提实施本方案的前提必须是店堂完成（具体的装修风格见红门装修风格），设施到位并能正常运作（定岗、定编），人员到位并能各司其职，当地的消防、卫生、工商、重新犯罪、市政、城管、环卫、牧业等单位关系已协调到位且协调一致。

餐饮消费的原则—&md开业策划

ash;就近消费原则。

1、本开业方案具体实施期：年月日—年月日，共计三天。

2、本开业方案宣传主题：吃中国名火锅“红门火锅”，给您双重惊喜(一重：开业优惠酬宾；

二重：好礼送不断)。

3、实施本方案所需物品及经费预算（见附表格式）。

三、方案的主要内容

（一）开业前的筹划准备工作

**餐厅开业活动营销策划方案篇七**

一、形象的准备

仪表、仪容，30分钟准备，三秒钟印象，三分钟表达（简明扼要）。把自己打扮得象专家。

二、心态的准备

做好充分的思想准备，搏击，战胜困难，不要几天没销售，脸色就不阳光了了，想送财的人一进来就会感觉象触到了霉头，会马上离开。随时随时，象迎接战斗一样的意气风发，激情四射，影响感染到身边的每一个人，开朗、开心、快乐的去做，也就是说什么时候都要让自己的灵魂跟上，乐在其中。开朗就象吸铁石，无形中就会留住财运。

三、店内设施的准备

温馨、创新，硬件齐全——夏有空调，冬有暖气，这是最其码的设施，麻雀虽小也得五脏俱全，顾客周护橱。

展柜摆放，高档产品以同系列为主，首先让顾客看到的就是高档产品，低中价位产品摆放稍微往下一些，展杠的部位可以展示你的结业证书，照片，海报，荣誉证书。产品一定要罗列齐全，给人一看就有购买的欲望，彩妆统一摆放，放一些绿色时尚的装饰，比方说蕊痕典雅靓白的套盒旁边可以放一个白色的白合，即体现了此套产品的优雅与高贵，又体现了产品的纯洁安全。到夏天，可以摆一些盘藤的黄瓜，翠绿绿的呈现出一种环保与自然。床上用品统一使用公司带有标志的床罩、床单、毛巾（在四姐处订），体现专业性。至少两套以上，一星期更换一次！

美容院各种印刷的美容项目宣传单，包括绿色美容产品。让每一位顾客，在进入护理前的闲暇时间阅读宣传材料，做圆满美容临走之前，将阅读过的宣传材料送给顾客。美容师口头上的产品推荐，从听觉上给顾客留下印象，那么顾客拿回去的宣传材料则从视觉上加深了这种印象。另外，美容院的有关产品的宣传海报，都应挂(贴)在美容院显眼的位置，相关产质量检验的证书、企业的荣誉奖牌等能树立顾客的美容自信心，特别是国度级机构核发的证书，会对招徕顾客、销售产品起很大的作用。相关资料可以从公司网站——研发机构网页里去下载打印。

四、店内物品的准备

产品示范用的专用产品：洁容霜、洗面奶、水、乳、精华、霜、bb霜、氧气面膜，眉刀、眉夹、眉剪、生理盐水、药棉、酒精、保鲜膜、导膜碗、镜子、化妆棉等等。

五、专业知识的准备

这是所有开业前的准备中最重要的一点！没有这一项就没有一切，不会进财。洁容的步骤是否严谨并且讲得是否流利打动人心，手法的按摩是否舒心舒服，让人留连忘返，皮肤是否判断准确无误，千万不能开错药方，不然害人害己，无法收拾。如果这个没有具备以最快的速度去实践去练，心急是不行的，多练自然熟能生巧。

六、精心策划为好的活动打下基础

以试营业一到二个月为基准，大量发体验卡项，让熟人、朋友体验产品，不以卖货为主，这是一个养鱼的过程，并为活动的赠品赠项铺垫好价值。体验眼部火疗后想做这个项目，收费15元1次，体验水疗灌肤，收费20元1次，为活动的赠送打下良好的基础，做好试营业期间顾客转介绍，并看到结果。

2个月后隆重开业，主题以喜庆为主，提前3天贴出赠品赠项海报，不到时间不予销售。

提前预知到店的人数，并逐个打电话，约定好时间。当天，对每一个进行战前总动员，给发单的人如何鼓励，对来的经销商表示感谢，汇报一下店内顾客的情况，当天已经确定有多少顾客会到场，什么样的情况。

人员分工：

发单人员（热情，自信），接待人员（店长）：熟知顾客情况，做好转接（做示范人员），产品示范人员（资深店长，经销商），压单人员（有一定卖货经验的经销商）：熟知当天的活动方案，很会塑造配品的价值，有一定的压单经验。

做好语言、人员配合，介绍情况，达到销售目的。一般县城内上午顾客量不是很多，下午出成绩，而乡镇是上午人较多，下午人较少但有一定的质量。争取化给顾客配产品，如果顾客在经销商这里没有压得了单，你如果跟她很熟，一定拉住她，不要让她走，佯装向经销商求情要求再配送一些物品，来达到压单的目的。做好配合，时刻不离左右，掌握顾客的心理与动向，看好经销商的眼神示意。

七、活动总结

一天结束，总结一天的情况，是新顾客增加我很多销售额不高？还是销售额很高但顾客很少。可喜的是顾客量，开业半年之前一定要查顾客，不要查钱，顾客就是延伸的财富。哪个顾客对什么样的产品有需求，但没有购买，一定记下来继续做好跟踪介绍与服务。哪个顾客配了周护了没有配日护，给试用产品并回访用后的效果。

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