# 最新饭店元宵节促销方案 元宵节促销话术(十五篇)

来源：网络 作者：悠然自得 更新时间：2024-06-15

*为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。饭店元宵节促销方案 元宵节促销话术...*

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

**饭店元宵节促销方案 元宵节促销话术篇一**

活动目的：吸引人气，增加销售，提高公司知名度和美誉度

活动内容：凡于2月21日――2月23日来本商场购物的\'顾客，可凭当日电脑小票到大门口免费换取现场制作的“浓情元宵”一份（三—五个），每天限送500份。

活动细则：在超市大门口设现场烹煮元宵点，由一服务员专门服务为各顾客提供元宵赠品。

道具：准备锅一个，一次性塑料碗5条，牙签1盒（由供应商赞助）

灯谜会，猜猜猜，奖品拿不停

正月十一至正月十五期间，在各楼层均开辟悬挂灯谜，来xx超市的顾客无论是否购物，均可参与猜谜，凡猜中即有奖品一份，猜中谜底的顾客请到总服务台按编号对证领取奖品。

游戏规则及兑奖办法：

1、必须由本人将谜底贴于谜面之上。

2、按编号对证确认后方可领龋

3、凭有效证件（身份证、学生证、驾驶证等）登记后方可领取，每证限领3份。

卖场内外装饰计划：

1、元宵节灯谜会印刷灯谜条8000—10000张

2、跨路彩虹拱门1个（红红火火新世纪、热热闹闹吃元宵）

3、灯谜会的布置：灯谜10000条

4、电视台、气象局广告

5、手机短信（全县用户）

6、彩色宣传单10000份

7、吊挂写真看板：一楼东、圆门、南门共3块

8、超市布置元宵节的氛围

9、超市布置“元宵美食街”

10、条幅：①正月十五元宵灯谜会有奖灯谜猜！猜！猜！②庆团圆吃元宵开门见礼送红包③过年七天乐元宵也快乐④热热闹闹吃元宵 红红火火新世纪⑤我陪爸爸妈妈逛新世纪有奖征文大赛（正月初六始――正月二十止）

**饭店元宵节促销方案 元宵节促销话术篇二**

在元宵佳节来临之际，我们为了商品更好的销售，特意制定了以下促销活动策划方案。

浓情元宵，难忘今宵

春节过后，顾客消费热情下调。元宵节是春节过后的第一个节日，因此，充分利用节日的.热闹、喜庆和团圆气氛来刺激和促使顾客消费，回升消费热情，提高总体的销售额。

另外，通过各种新颖、有效的促销活动来巩固原有顾客、挖掘和培养新消费群体，提升超市知名度和美誉度。

活动1：超市情浓，购物欢乐送

活动时间：2月xx日至2月xx日

凡于活动期间一次性购物满48元的顾客，凭电脑小票可到服务中心领取汤圆一袋（价值3元），每天限送300份；同理，购物满88元，凭电脑小票可到服务中心领取汤圆一袋（价值5元），每天限送100份。购物满108元，凭电脑小票可到服务中心领取大米（8斤）一袋（价值8元），每天限送100份。

注：小票金额不可累加，每张小票限领1份。

活动2：真情元宵难忘今宵

（一）活动时间：2月xx日晚上19：00—21：00

（二）活动目的：为进一步联络顾客情感，丰富社区文化生活，烘托气氛，吸引消费人流，增加消费人流的汇集及消费关注。提升超市在公众的良好形象。

（三）活动内容：举办一场文艺演出。内容高尚、积极向上、健康活泼，体现团圆欢乐的主题，期间穿插互动猜迷等游戏，并现场派发奖品。

活动3：浓情元宵，颗颗真情

（一）活动时间：2月xx日—2月xx日

（二）活动目的：吸引人气，增加销售，提高超市知名度和美誉度

（三）活动内容：凡于2月xx日—2月xx日来本超市购物的顾客，可凭当日电脑小票到大门口免费换取现场制作的“浓情元宵”一份（三—五个），每天限送500份。

（四）活动细则：在超市大门口设现场烹煮元宵点，由一服务员专门服务为各顾客提供元宵赠品。

（五）道具：准备锅一个，一次性塑料碗5条，牙签1盒（由供应商赞助）

活动4：喜闹元宵，乐猜谜语

（一）活动时间：2月xx日—2月xx日

（二）活动内容：每天在超市门口每天挂灯谜；凡在活动期间购物的顾客，只要猜出1个以上谜语，并写在便条纸上，即可凭电脑小票和xx剪角或便条纸到服务中心领取元宵一份（价值2元），每天限100份。

（三）灯迷由店企划手写，便条纸等活动道具由店自行提供。

元宵节促销方案之店内气氛布置和宣传

a、保留部分春节促销活动气氛布置。

b、正门：在正门悬挂“浓情元宵，难忘今宵”横批和“促销活动内容”宣传栏，并在正门前悬挂大红灯笼；

c、冷冻食品区气氛布置（见附图），悬挂小灯笼、灯迷和活动宣传板。由区店美工按总部市场营销部的设计模版制作，可以采用喷绘贴在kt；

d、主通道：悬挂主题pop和灯笼，配以各种彩灯、装饰品等，加上海报、音乐等来渲染春节氛围；

e、重点布置和陈列元宵节商品促销区域，各款汤圆等冷冻冷藏商品陈列整齐，除了悬挂“浓情元宵，难忘今宵”挂幅和谜语外，并挂放醒目手写特价pop和在主要通道处布置提示元宵节促销区的指示导向牌。

**饭店元宵节促销方案 元宵节促销话术篇三**

春节过后，顾客消费热情下调。元宵节是春节过后的第一个节日，因此，充分利用节日的热闹、喜庆和团圆气氛来刺激和诱导顾客消费，回升消费热情，提高总体的销售额。因此相应的活动策划也是必不可少的。另外，通过各种新颖、有效的促销活动来巩固原有顾客、挖掘和培养新消费群体，提升超市知名度和美誉度。

浓情元宵，难忘今宵

活动时间：3月1日—3月4日

活动目的：吸引人气，增加销售，提高超市知名度和美誉度

活动内容：凡于3月3日—3月5日来本超市购物的顾客，可凭当日电脑小票到大门口免费换取现场制作的\"浓情元宵\"一份(三-五个)，每天限送500份。

活动细则：在超市大门口设现场烹煮元宵点，由一服务员专门服务为各顾客提供元宵赠品。

道具：准备锅一个，一次性塑料碗5条，牙签1盒(由供应商赞助)

活动时间：3月1日—3月4日

活动内容：每天在超市门口每天挂灯谜;凡在活动期间购物的顾客，只要猜出1个以上谜语，并写在便条纸上，即可凭电脑小票和dm剪角或便条纸到服务中心领取元宵一份(价值2元)，每天限100份。 活动3、超市情浓，购物欢乐送

活动时间：3月2日至3月5日

凡于活动期间一次性购物满48元的顾客，凭电脑小票可到服务中心领取汤圆一袋(价值3元)，每天限送300份;同理，购物满88元，凭电脑小票可到服务中心领取汤圆一袋(价值5元)，每天限送100份。购物满108元，凭电脑小票可到服务中心领取大米(8斤)一袋(价值8元)，每天限送100份。

注：小票金额不可累加，每张小票限领1份。

活动时间： 3月5日晚上19：00-21：00

活动目的：为进一步联络顾客情感，丰富社区文化生活，烘托气氛，吸引消费人流，增加消费人流的汇集及消费关注。提升超市在公众的\'良好形象。

活动内容：举办一场文艺演出。内容高尚、积极向上、健康活泼，体现团圆欢乐的主题，期间穿插互动猜迷等游戏，并现场派发奖品。

a、主通道：悬挂主题pop和灯笼，配以各种彩灯、装饰品等，加上海报、音乐等来渲染春节氛围;

b、重点布置和陈列元宵节商品促销区域，各款汤圆等冷冻冷藏商品陈列整齐，除了悬挂\"浓情元宵，难忘今宵\"挂幅和谜语外，并挂放醒目手写特价pop和在主要通道处布置提示元宵节促销区的指示导向牌。

c、保留部分春节促销活动气氛布置。

d、正门：在正门悬挂\"浓情元宵，难忘今宵\"横批和\"促销活动内容\"宣传栏，并在正门前悬挂大红灯笼;

e、冷冻食品区气氛布置，悬挂小灯笼、灯迷和活动宣传板。由区店美工按总部市场营销部的设计模版制作，可以采用喷绘贴在kt;

**饭店元宵节促销方案 元宵节促销话术篇四**

：浓情元宵，难忘今宵

春节过后，顾客消费热情下调。元宵节是春节过后的第一个节日，因此，充分利用节日的热闹、喜庆和团圆气氛来刺激和诱导顾客消费，回升消费热情，提高总体的销售额。

另外，通过各种新颖、有效的促销活动来巩固原有顾客、挖掘和培养新消费群体，提升超市知名度和美誉度。

1、超市情浓，购物欢乐送

◎活动时间：2月21日至2月23日

凡于活动期间一次性购物满48元的顾客，凭电脑小票可到服务中心领取汤圆一袋（价值3元），每天限送300份；同理，购物满88元，凭电脑小票可到服务中心领取汤圆一袋（价值5元），每天限送100份。购物满108元，凭电脑小票可到服务中心领取大米（8斤）一袋（价值8元），每天限送100份。

注：小票金额不可累加，每张小票限领1份。

小超市元宵节促销方案活动2、真情元宵 难忘今宵

◎活动时间： 2月23日晚上19：00－21：00

◎活动目的：为进一步联络顾客情感，丰富社区文化生活，烘托气氛，吸引消费人流，增加消费人流的汇集及消费关注。提升超市在公众的良好形象。

◎活动内容：举办一场文艺演出。内容高尚、积极向上、健康活泼，体现团圆欢乐的主题，期间穿插互动猜迷等游戏，并现场派发奖品。

小超市元宵节促销方案活动3、浓情元宵，颗颗真情

◎ 活动时间：2月23日—2月25日

◎ 活动目的：吸引人气，增加销售，提高超市知名度和美誉度

◎ 活动内容：凡于2月23日—2月25日来本超市购物的顾客，可凭当日电脑小票到大门口免费换取现场制作的.“浓情元宵”一份（三-五个），每天限送500份。

◎活动细则：在超市大门口设现场烹煮元宵点，由一服务员专门服务为各顾客提供元宵赠品。

◎ 道具：准备锅一个，一次性塑料碗5条，牙签1盒（由供应商赞助）

小超市元宵节促销方案活动4、喜闹元宵，乐猜谜语

◎ 活动时间：2月27日—2月28日

中国大学排名

◎活动内容：每天在超市门口每天挂灯谜；凡在活动期间购物的顾客，只要猜出1个以上谜语，并写在便条纸上，即可凭电脑小票和dm剪角或便条纸到服务中心领取元宵一份（价值2元），每天限100份。

◎灯迷由店企划手写，便条纸等活动道具由店自行提供。

小超市元宵节促销方案之店内气氛布置和宣传

a、保留部分春节促销活动气氛布置。

b、正门：在正门悬挂“浓情元宵，难忘今宵”横批和“促销活动内容”宣传栏，并在正门前悬挂大红灯笼；

c、冷冻食品区气氛布置（见附图），悬挂小灯笼、灯迷和活动宣传板。由区店美工按总部市场营销部的设计模版制作，可以采用喷绘贴在kt；

d、主通道：悬挂主题pop和灯笼，配以各种彩灯、装饰品等，加上海报、音乐等来渲染春节氛围；

e、重点布置和陈列元宵节商品促销区域，各款汤圆等冷冻冷藏商品陈列整齐，除了悬挂“浓情元宵，难忘今宵”挂幅和谜语外，并挂放醒目手写特价pop和在主要通道处布置提示元宵节促销区的指示导向牌。

**饭店元宵节促销方案 元宵节促销话术篇五**

正月里来闹元宵

1、正月里来闹元宵xx元宵节有戏

活动期间超市推出汤圆、水饺、生鲜商品等超低价抢购，价格绝对低，赶快行动！

科迪、三全等名优精品元宵以及无糖元宵、礼品元宵、果味元宵、手工汤圆、元宵齐聚新世纪。最新引进的汤圆机，现场为顾客制作各种口味的.汤圆。

备注：每天至少两小时（活动时段请自行安排，建议安排在客流高峰时段，以促进业绩的提升，各部根据情况自行举办相应的大品牌抢购活动，力求抢购价低于全县平均水平，以提高抢购业绩。采购部提前洽谈）。

2、投色子赢元宵欢欢乐乐xx

正月初十至十五，凡在超市购物满58元以上，服装百货类满88元以上的顾客，均可凭购物购物小票到二楼中厅参加“投色子赢元宵”活动一次，单票最多投5次。

奖品设置：

1点至5点：瓜子一袋6点：元宵1包

3、灯谜猜猜猜，xx灯谜文化展

正月初十至十五，凡在超市购物满28元以上，服装百货类满58元以上的顾客，均可凭购物购物小票参加“有奖猜射灯谜活动”，凡猜中任一灯谜者，即可到一楼总服务台领取精美礼品一份。

奖品设置：1元左右

备注：

①此活动必须凭购物小票参加。

②所猜射灯谜底编号必须与谜面编号相符，并将答案写于购物小票背面。

③所猜谜底经服务台核对准确后，领取谜底并张贴于谜面之上方可领取奖品。

1、电视台广告、飞字广告，气象局广告

电视台媒体

播放时间：

2、dm单页活动内容大度16开1页

3、灯谜：一、二楼悬挂灯谜谜面初九到位

4、吊挂pop闹元宵新世纪年货大街换元宵挂旗双面（初八到位）

5、门外看板：东门、圆门、南门大看板（初九到位）播音：服务台全楼播音

6、超市收银台/服务台活动告知板：小看板（初九到位）

7、门贴：一楼所有正门（初八到位）

8、横幅：一楼化妆品楼梯口kt板双面（初八到位）

礼花：一楼外部燃放礼花

**饭店元宵节促销方案 元宵节促销话术篇六**

通过元宵节的策划活动，扩大酒店的知名度，加强与商务客户的\'感情联系，引导周边地区居民的餐饮消费，从而取得一定的经济效益和社会效益。

（一）元宵活动安排

1、砸金蛋

日期：20xx年x月x日到20xx年x月xx日。

时间：中午12：00至13：00，晚上18：00至21：00。

活动地点：酒店总台右边休息区

形式：

（1）娱乐活动带动客房餐饮促销。

（二）元宵节宣传安排。

1、宣传广告（预计支出：0.5万元）

（1）在特区报、商报、南山报上做一些宣传报导和硬性广告（营销部负责）。

（2）悬挂宣传横幅、条幅（营销部负责）。

（3）短信群发（营销部负责）。

活动主题：迎元宵，砸金蛋，欢欢喜喜拿大奖。

活动时间：20xx年x月xx日至20xx年x月xx日21：00止。

活动内容：从x月xx号晚上18：00开始到20xx年x月xx日21：00，餐饮一次性消费满20xx以上，在活动期内本人客房入住达二晚以上，棋牌/ktv一次消费满300元以上的客人结帐时可到收银台领取幸运金蛋卡，每天限提供50个金蛋，凭幸运金蛋卡可到大堂金蛋林中从工作人员手中领取幸运小锤，选择自己喜欢的几号金蛋，奋力砸下去，顿时金花四溅，幸运瞬间降临，给来酒店消费的客人带去节日的祝福与慰问。客人凭掉落的奖品卡片到商场领取相印的奖品。

现场布置和奖品明细附后：

奖品：特等奖2名（奖品价值1000元左右，由供应商赞助）。

1等奖4名（奖品价值500元左右，由供应赞助）。

2等奖8名酒店标准客房1间或餐饮消费券（200元/张）。

3等奖30名酒店自助餐券一张或棋牌室消费券一张（价值50元）。

幸运奖（价值15元左右）酒店商务小礼品，（牛牛绒毛玩偶一个）。

**饭店元宵节促销方案 元宵节促销话术篇七**

元宵节是我国的一个非常有中国特色的.传统节日，在这一天，看灯会，猜灯谜，闹元宵已从好几千年延续至今。此外，由于我国对传统节日越来越重视，越来越关注。如若在这一天，您到超市逛逛，您定会发现，超市里张灯结彩挂起了各式各样的谜语，如若猜对了，揭开谜底，可到超市服务台换取精美小礼品一份。这是最常见的商超元宵节促销活动。

活动一：正月十五元宵灯谜猜猜猜

活动期间，在本商场或超市各个楼层悬挂灯谜，每位顾客均可参加此猜谜活动，猜对者均可到总服务台领取相关礼品一份;

活动二：吃元宵 甜蜜蜜

活动期间，凡购买汤圆满20元者，均可送“福”字小对联一幅，吃得越多“福”越多。

活动三：庆元宵 抽“元宵券”

活动期间，凡在本商场或超市购满60元者，均可凭小票到服务台换“元宵券”一张，并兑换汤圆一份。满120元者，可获元宵券两张，可兑换汤圆和开心果各一份，以此类推，可领得不同赠品。

活动四：做元宵，包汤圆，比比谁家最团圆

活动期间，举行包汤圆大赛，活动前期，通过发dm的形式在顾客里进行宣传，凡有兴趣者均可参加，报名条件不限，此外邀请各大商场管理人或其他知名人物担任评委进行评比，并设置相应的奖项，一等奖可送省内全家两天游，二等奖可送全家福艺术照一套，三等奖可送全家团圆饭一桌，鼓励奖可获精美礼品一份。

用：略

**饭店元宵节促销方案 元宵节促销话术篇八**

元宵节是我国的一个非常有中国特色的传统节日，在这一天，看灯会，猜灯谜，闹元宵已从好几千年延续至今。此外，由于我国对传统节日越来越重视，越来越关注。如若在这一天，您到超市逛逛，您定会发现，超市里张灯结彩挂起了各式各样的谜语，如若猜对了，揭开谜底，可到超市服务台换取精美小礼品一份。这是最常见的\'商超元宵节促销活动。

羊年洋洋得意 张灯结彩大闹元宵

20xx年正月十一至正月十五

活动一：正月十五元宵灯谜猜猜猜

活动期间，在本商场或超市各个楼层悬挂灯谜，每位顾客均可参加此猜谜活动，猜对者均可到总服务台领取相关礼品一份;

活动二：吃元宵 甜蜜蜜

活动期间，凡购买汤圆满20元者，均可送“福”字小对联一幅，吃得越多“福”越多。

活动三：庆元宵 抽“元宵券”

活动期间，凡在本商场或超市购满60元者，均可凭小票到服务台换“元宵券”一张，并兑换汤圆一份。满120元者，可获元宵券两张，可兑换汤圆和开心果各一份，以此类推，可领得不同赠品。

活动四：做元宵，包汤圆，比比谁家最团圆

活动期间，举行包汤圆大赛，活动前期，通过发dm的形式在顾客里进行宣传，凡有兴趣者均可参加，报名条件不限，此外邀请各大商场管理人或其他知名人物担任评委进行评比，并设置相应的奖项，一等奖可送省内全家两天游，二等奖可送全家福艺术照一套，三等奖可送全家团圆饭一桌，鼓励奖可获精美礼品一份。

**饭店元宵节促销方案 元宵节促销话术篇九**

一、活动时间：20xx年2月22日-3月5日

二、活动节日分析：

1、元宵节是中国传统节日，传统的活动项目有吃汤圆、赏花灯、猜字谜等，蕴涵着团圆甜蜜吉祥幸福的内涵，因此我们的促销活动重点围绕跟元宵有关的商品展开促销。同时借助烟花爆竹、大红灯笼高高挂、猜字谜等传统活动来助兴，营造出元宵节热闹的气氛，回升消费热情。

2、同时春节一过，春节服装即将上市，对于学生来说，新的一学期也将开始，因此元宵节促销还可围绕服装、学生用品等展开促销。

三、活动目的：

通过各种新颖、有效的促销活动来巩固原有顾客、挖掘和培养新消费群体，提升公司知名度和美誉度。

四、活动主题：

1、火树银花不夜天 共度元宵享团圆

2、猜谜语 欢乐中奖

3、良辰美景共赏 元宵齐乐园

五、活动对象：

元宵佳品、糖果、生鲜蔬果类食品。

六、活动内容：

（一）.购物赠汤圆

凡于活动期间一次性购物满58元的顾客，凭电脑小票可到服务中心领取大年汤圆1袋（价值3.9元）；同理，购物满98元，凭电脑小票可到服务中心领取汤圆2袋（价值7.8元）。每天限送500份。 注：凭当日单张小票领取，小票金额不可累加

（二）、猜谜语 欢乐中奖

把超市布置成元宵游乐区，悬挂灯笼，在全卖场的每个角落都张贴谜语条，无论是否购物，均可参与猜谜，凡猜中即有奖品，奖品为精美礼物。

（三）良辰美景共赏 元宵齐乐园

3月4日晚7点30分钟在外场开辟游乐区，在游乐区大舞台内增设套圈活动和一些表演等活动来吸引人气。

套圈：购物满100元即可参加套圈一次，每次十个圈，套中了即可拿走所圈住之物。圈中物品根据价值大小来进行远近距离拜访。物品总体价值设置可根据满多少的定额来确定，满多少的定额越高，礼品价值也可相对提高。

表演：表演者有店面有才艺的员工来共同表演，目的是增加元宵节热闹气氛。

注：游园布置必须精美，注意维持活动现场秩序。游园活动的开始和结束可以以爆竹鸣号

七、活动筹备时间安排:

1、1月25日特价商品资料汇总，预定出上邮报的商品；

2、1月25日各部门的活动计划书上交店长办；

3、1月29日邮报商品下午开始照相；

4、1月30日邮报定稿

5、1月31日至2月3日跟踪特价商品和邮报商品到位情况，2月3日所有特价商品全部到位；

6、2月1日邮报到店上；

7、2月2日至3日开始邮报全面发放；

8、2月1日至3日所有特价pop写好；

9、2月3日卖场气氛、pop布置完成；

10、2月1日至3日常规特价商品阵列到位，3日晚上下班后所有pop粘贴到位、特价商品检查完成;

八、广告宣传：

为保证活动的持续性和工作责任到每个人，特制定以下要求：气氛设置：外场气氛，内场气氛，销售气氛。播音气氛。陈列气氛。pop书写。

（一）、dm邮报：单张16k，10000份\*0.18=1800元。2月1日下午ｄｍ邮报到店。

1、邮报发放计划：(发邮报的重点在各大生活小区和居民住宅及城中村，要尽量贴近百姓生活)

2、卖场内留：1000份（收银、总台）

（二）、场内不间断的播音；

播音内容就是活动内容

（三）横幅制作

1、横幅两条：火树银花不夜天 共度元宵享团圆

良辰美景共赏 元宵齐乐园

2、喷绘：两块

（四）、 内场气氛pop和吊排设计：原来的不动

准备工作：

备足货源，搞好汤圆的商品陈列，店内海报、pop的书写等

九、费用预算

初步估计费用为 元，明细如下：

促销活动费用预算表

活动简介：20xx年2月活动 活动时间：20xx年 2月 4日至 2月12日

多尔惠超市普吉店： 制表人（预算部门）： 店长办

十、人员安排

1、唐光杰：负责活动前各项准备工作及邮报制作及进展情况跟踪；负责超市区商品的到位和整个促销活动的运营安排，负责生鲜的各项运营进展情况的督促。负责整体人员调配，主要特价商品货量的控制、各部门和各类人员及各项活动的综合监督检查。发现问题及时作出整改决策。

2、赵发亮、华绍云：作好全场人员的纪律监督工作、防盗和消防安全工作，发现问题要及时向店长办报告。2月3日防损部根据活动内容和抢购商品作出防损要求，并于2月3日进行员工和防损人员培训。并在管理人员会议上作出商品和人员安全要求

3、吕涛、王丽：负责超市区商品的到位和整个促销活动的运营跟踪、堆头位置和人员协调，各项工作执行情况的督察和汇报。

4、徐志玉、王彩云：负责收银线的零钱兑换和接待顾客的投诉和处理。

5、唐光杰、吕涛：负责活动前政策资源的谈判、落实、跟踪， 配合卖场确认主打商品；货源的最终到位时间为：2月3日。

6、王丽：负责整个外场礼品准备工作和发放，礼品借出时候和回收时候收货部和防损部必须参加点货，营业结束时收货要向防损部报告等防损部人员到场才能清点数量后拉到指定的仓库。严禁在无防损部人员参与的情况下就出入货品，否则后果自负。

7、张文辉、唐光杰：负责在1月31日将邮报发放方案做好交店办审核，2月1日人员培训到位，活动中各人力调配方案，于2月3日晚整个邮报发放的宣传工作全面结束。唐光杰负责全店耗材购进的敦促和统计工作。遇到无法解决的问题要及时向店长办报告。

8、王洪富、王彩云：负责活动前的电子设备和收银系统的\'检查工作，商品资料的变价工作。特价商品资料的建立和检查工作。应急收银通道和临时收银点的计划和设置。2月3日对总台，收银人员的活动培训，服务培训，注意事项等培训工作。各种收银耗材的准备。

9、华绍云：作好全场人员的纪律监督工作和需要人力支援的各部门抽调出来的人员的协调工作。发现问题及时向店长办报告。

10、杨翠兰：作好整个生鲜部活动安排，于2月2日之前将活动期间的人员排班表交店长办审核，抢购堆头及抢购区域的秩序维护和需要人力支援的申请和协调要事前与人事部作好沟通。定出具体的人员和时间。

10、王丽、吕涛、杨翠兰：负责你们所管区域和所管部门的一切工作：包括活动前的市场调查，活动计划的纂写，特价资料的收集汇总，拟订出上邮报的商品、活动期间的人员安排等等。做到重点特价推头和重点促销区有专人负责推销，并且有销售量的评估和陈列效果的分析，以便于我们把下次活动做得更有效果。

十一、活动头天应检查的项目：

1、所有活动的知晓度是否达到要求？（总台、收银台是否达到100%）；（唐光杰、张文辉）；

2、特价商品的货量是否配足？、pop是否都写好？，所有pop要到顾客走了之后才能张贴和悬挂，以免发生投诉，所有pop张贴就位好了之后才能下班、特价堆头的位置的安排是否合理？（主推商品是否在重点促销区？）、每个主推商品是否有专人负责推销？、喊话器是否准备好？电池是否充好？，要手拿特价资料和dm邮报于活动头一天晚上集中所有管理人员对照每一个柜组逐一进行全场检查巡视，若发现问题即使改正，（各部门主管负责改正）；

3、外场的活动的地堆、架子、帐篷、防雨具、人员、进出货的责任人是否确定好？（唐光杰负责）；

4、所有的特价商品过收银台检查的人员是否定好？（各部门主管负责）收银员对应柜组检查落实到人的责任是否定好？（新增或延期的检查方法如何？）。（吕涛、王丽、王洪富负责）；

5、场内抢购活动，活动的主持人是否培训到位？参与的人数和时间是否确定？（生鲜抢购时需要的人由杨翠兰提前向人事部要好）。

6、在活动期间，柜组长以上的所有管理人员的手机要24小时开起(虽然我们不能报话费，但我们也要尽量的做到口头上的交代和要求，要让我们大家尽量多一些理解，少一分的埋怨)，要保证随时找得到人，手机电池要冲好。

全店耗材备齐了没有？（陆燕负责）；

7、特别事故应急处理小组的人员是否确定和培训好，他们的对讲机及所有的信息传递系统及所用工具是否备齐、有效？（华绍云负责）；

8、最后，每个部门的负责人都要重新回想一遍自己部门的所有准备工作，看还有没有哪些没有想到的地方？看还有没有存在哪些不足之处，要及早提出来及早解决；

（所有的工作安排布置好了、各部门人员的分工明确之后，敬请大家在想一下还有哪些困难或疑惑的地方，提出来再进行讨论解决。以后我们的每一次活动前的安全大检查，由防损部华绍云负责） 十二、活动效果评估：（负责部门：店长办公室）

活动结束后，各部门人员应对次此活动的效果进行调查、测定，让我们的员工对此次活动进行评价，包括对本次活动的方式方法、赠品的选择、促销人员的总体评价及活动的成功与不足之处。并对照我们预先设定的目标检查完成了哪些？分析实现目标与未达成目标的原因，在会上充分讨论，为以后的促销活动积累经验。最后由店长办公室作出活动效果评估分析报告。

**饭店元宵节促销方案 元宵节促销话术篇十**

元宵节为中国传统的具有浓厚民族文化风俗的节日，中国自古以来就有猜迷射灯的习俗,举行元宵节的活动，应该强调传承民族文化，尊重民族风俗习惯，同时应增强活动的娱乐性，趣味性，营造特色的\'传统节日气氛来带动人气，树立企业文化形象，达到增加销售额的目的。

商品促销以元宵节的汤园、水饺为主打，其他为辅。

猜灯谜 闹元宵 好邻居 新世纪

1.猜灯谜 闹元宵 新世纪元宵节有戏

活动期间超市推出汤圆、水饺、生鲜商品等超低价限时抢购，价格绝对低，赶快行动！

科迪、三全等名优精品元宵以及无糖元宵、礼品元宵、果味元宵、手工汤圆、元宵齐聚新世纪。最新引进的汤圆机，现场为顾客制作各种口味的汤圆。

备注：每天至少两小时（活动时段请自行安排，建议安排在客流高峰时段，以促进业绩的提升，各部根据情况自行举办相应的大品牌限时抢购活动，力求抢购价低于全县平均水平，以提高抢购业绩。采购部提前洽谈）。

2. 投色子 赢元宵 欢欢乐乐新世纪

正月初十至十五，凡在超市购物满58元以上，服装百货类满88元以上的顾客，均可凭购物购物小票到二楼中厅参加“投色子 赢元宵” 活动一次，单票最多投5次。

奖品设置：

色子点数1点至5点：瓜子一袋 6点： 元宵1包

3.灯谜猜猜猜，新世纪灯谜文化展

正月初十至十五，凡在超市购物满28元以上，服装百货类满58元以上的顾客，均可凭购物购物小票参加“有奖猜射灯谜活动”，凡猜中任一灯谜者，即可到一楼总服务台领取精美礼品一份。

奖品设置：1元左右

备注：① 此活动必须凭购物小票参加。

② 所猜射灯谜底编号必须与谜面编号相符，并将答案写于购物小票背面。

③ 所猜谜底经服务台核对准确后，领取谜底并张贴于谜面之上方可领取奖品。

序号

项目

位置

备注

1

电视台广告、飞字广告，气象局广告

电视台媒体

播放时间：2月3日至9日

2

dm单页

活动内容

大度16开1页

3

灯谜

一、二楼悬挂灯谜谜面

初九到位

4

吊挂pop 闹元宵 新世纪

年货大街换元宵挂旗

写真双面（初八到位）

5

门外看板

东门、圆门、南门大看板

写真（初九到位）

1 2 3

播音

服务台全楼播音

6

超市收银台/服务台活动告知板

小看板（初九到位）

7

门贴

一楼所有正门

写真（初八到位）

8

横幅

一楼化妆品楼 梯口

写真kt板双面（初八到位）

礼花

一楼外部燃放礼花

正月十五晚

**饭店元宵节促销方案 元宵节促销话术篇十一**

元宵节是我国的一个非常有中国特色的传统节日，在这一天，看灯会，猜灯谜，闹元宵已从好几千年延续至今。此外，由于我国对传统节日越来越重视，越来越关注。如若在这一天，您到超市逛逛，您定会发现，超市里张灯结彩挂起了各式各样的谜语，如若猜对了，揭开谜底，可到超市服务台换取精美小礼品一份。这是最常见的.商超元宵节促销活动。

张灯结彩大闹元宵

20xx年正月十一至正月十五

活动一：正月十五元宵灯谜猜猜猜

活动期间，在本商场或超市各个楼层悬挂灯谜，每位客户均可参加此猜谜活动，猜对者均可到总服务台领取相关礼品一份;

活动二：吃元宵 甜蜜蜜

活动期间，凡购买汤圆满20元者，均可送“福”字小对联一幅，吃得越多“福”越多。

活动三：庆元宵 抽“元宵券”

活动期间，凡在本商场或超市购满60元者，均可凭小票到服务台换“元宵券”一张，并兑换汤圆一份。满120元者，可获元宵券两张，可兑换汤圆和开心果各一份，以此类推，可领得不同赠品。

活动四：做元宵，包汤圆，比比谁家最团圆

活动期间，举行包汤圆大赛，活动前期，通过发dm的形式在客户里进行宣传，凡有兴趣者均可参加，报名条件不限，此外邀请各大商场管理人或其他知名人物担任评委进行评比，并设置相应的奖项，一等奖可送省内全家两天游，二等奖可送全家福艺术照一套，三等奖可送全家团圆饭一桌，鼓励奖可获精美礼品一份。

**饭店元宵节促销方案 元宵节促销话术篇十二**

浓情元宵，难忘今宵

春节过后，顾客消费热情下调。元宵节是春节过后的第一个节日，因此，充分利用节日的热闹、喜庆和团圆气氛来刺激和诱导顾客消费，回升消费热情，提高总体的销售额。

另外，通过各种新颖、有效的促销活动来巩固原有顾客、挖掘和培养新消费群体，提升超市知名度和美誉度。

活动时间：2月21日至2月xx日

凡于活动期间一次性购物满48元的顾客，凭电脑小票可到服务中心领取汤圆一袋（价值3元），每天限送300份；同理，购物满88元，凭电脑小票可到服务中心领取汤圆一袋（价值5元），每天限送100份。购物满108元，凭电脑小票可到服务中心领取大米（8斤）一袋（价值8元），每天限送100份。

注：小票金额不可累加，每张小票限领1份。

活动时间：2月xx日晚上19：00—21：00

活动目的：为进一步联络顾客情感，丰富社区文化生活，烘托气氛，吸引消费人流，增加消费人流的汇集及消费关注。提升超市在公众的良好形象。

活动内容：举办一场文艺演出。内容高尚、积极向上、健康活泼，体现团圆欢乐的主题，期间穿插互动猜迷等游戏，并现场派发奖品。

活动时间：2月xx日—2月25日

活动目的：吸引人气，增加销售，提高超市知名度和美誉度

活动内容：凡于2月23日—2月25日来本超市购物的顾客，可凭当日电脑小票到大门口免费换取现场制作的\'“浓情元宵”一份（三—五个），每天限送500份。

活动细则：在超市大门口设现场烹煮元宵点，由一服务员专门服务为各顾客提供元宵赠品。

道具：准备锅一个，一次性塑料碗5条，牙签1盒（由供应商赞助）

活动时间：2月25日—2月28日

活动内容：每天在超市门口每天挂灯谜；凡在活动期间购物的顾客，只要猜出1个以上谜语，并写在便条纸上，即可凭电脑小票和dm剪角或便条纸到服务中心领取元宵一份（价值2元），每天限100份。

灯迷由店企划手写，便条纸等活动道具由店自行提供。

a、保留部分春节促销活动气氛布置。

b、正门：在正门悬挂“浓情元宵，难忘今宵”横批和“促销活动内容”宣传栏，并在正门前悬挂大红灯笼；

c、冷冻食品区气氛布置（见附图），悬挂小灯笼、灯迷和活动宣传板。由区店美工按总部市场营销部的设计模版制作，可以采用喷绘贴在kt；

d、主通道：悬挂主题pop和灯笼，配以各种彩灯、装饰品等，加上海报、音乐等来渲染春节氛围；

e、重点布置和陈列元宵节商品促销区域，各款汤圆等冷冻冷藏商品陈列整齐，除了悬挂“浓情元宵，难忘今宵”挂幅和谜语外，并挂放醒目手写特价pop和在主要通道处布置提示元宵节促销区的指示导向牌。

**饭店元宵节促销方案 元宵节促销话术篇十三**

元宵节习俗主要有猜灯谜和吃汤圆，特别是在北方，普遍都有在元宵节吃汤圆的习惯。但对于商场该季节不推荐这些方式。元宵前期为春节促销事件，因此元宵节不需要再做大型促销。

经过春节前销售，现春装陆续准备上货，少部分冬装可乘此机会出清。全场冬装6折热销，羽绒服特价销售。

xx年3月2日——3月4日

商场宣传

户外喷布：1块，贴于东门外商户广告画上

梯顶布喷：2条，悬挂于一口东、北门内各1条

宜拉宝：2个，立于东、北门内各1个

展板：2块，立于东、北外各1个

彩虹拱门条幅：2条，挂于东、北门外彩虹拱门上

小灯笼：楼层要求每家商户装饰各自柜组，费用商户自理 [按面积大小要求数量]

[悬挂于东门、北门屋檐下，内接电灯，晚上通开] [库房提货]

活动期间，全场冬装6折热销，羽绒服特价销售。

企划负责活动pop手招广告书写及其他广告设计制作，并监督安装;楼层负责元宵节各商户专厅布置[ 灯笼装饰 ];行政管理部门负责展板搬运及彩虹拱门每日拆装。

活动期间所涉及楼层、部门人员，根据活动内容应积极配合认真完成公司所交给工作。

**饭店元宵节促销方案 元宵节促销话术篇十四**

农历正月十五日，是中国的传统节日元宵节。正月为元月，古人称夜为宵，而十五日又是一年中第一个月圆之夜，所以称正月十五为元宵节，又称上元节。按中国民间的传统，在一元复始，大地回春的`节日夜晚，天上明月高悬，地上彩灯万盏，人们观灯、猜灯谜、吃元宵合家团聚、其乐融融。为了进一步促进xx文化及节日氛围，开展本次活动

通过开展丰富的xx文化活动，增进员工之间的情感交流，传达工会对员工的关怀；以大家喜闻乐见、形式多种、通俗易懂的游戏节目内容、营造成一个充满节日氛围的现场，充分体现员工与元宵节同欢、同庆、同喜、同乐的场景，展现织物员工新作风、新思想、新面貌的新春气息，形成健康向上、文明和谐的生产文化。

20xx年3月5日下午13：00-15：30

1、猜灯谜：工作人员精选300条灯谜，悬挂于活动现场，参与人员在猜到答案后将灯谜取下，到工作人员处获得一枚印章（一个灯谜正确答获取一枚印章），根据印章数量可到工作台处兑换相应奖品；答案不正确者，须将灯谜放回原有位置；一人限一次参与机会，累积数量按个人能力和意愿自由确定；

2、 送元宵：工作人员煮汤圆，送到各岗位员工手中；

1、 本次活动由织物支部主办，详细分工如下：

方案申报：xx 现场布置： xx 灯谜内容设置：xx 煮元宵：xx xx 奖品购买：彭会英 xx

现场工作人员：xx（盖章、发奖） xx（现场秩序）

2、 活动参与人员：xx全体员工；

织物分厂活动实施方案

3、 活动地点：fxxxxx 六、 奖励办法

活动以个人累积方式，第一次猜中到工作台获取活动券和一枚印章，以个人自愿原则，以单张活动券累积印章数量兑换相应奖品（一人仅限参与一次），高一级奖品兑换完后依次换取下一档次奖品，换完为止；详细奖励见下表：

20xx-02-28

xx

**饭店元宵节促销方案 元宵节促销话术篇十五**

每年农历的正月十五日，春节刚过，迎来的就是中国的传统节日———元宵节。正月十五日是一年中第一个月圆之夜，也是一元复始，大地回春的夜晚，人们对此加以庆祝，也是庆贺新春的延续，其中吃汤圆、赏花灯、猜灯谜等都是元宵节几项重要民间习俗。

随着越来越多的企业进入汤圆这个市场，“思念”、“五丰”、“三全”、“龙凤”、“冠生园”等等几大品牌彼此之间的竞争也越来越激烈，到目前为止，竞争几乎进入到白炽化状态，提高销量几乎成为他们每个企业的难题，每个企业为了提高自己的销售量和夺得利润，都想方设法来对自己的汤圆进行各种各样的销售。因此，如何在元宵节前做好促销活动，对提高三全汤圆的销量及市场占有率，巩固市场地位，提升三全品牌的`知名度具有重要意义。

本次促销活动将在20xx年2月20日至24日之间进行，主要通过一系列的宣传及促销活动提高三全食品的知名度和美誉度，扩大三全汤圆的影响力和范围，促进“三全凌汤圆”、“三全新派汤圆”、“果然爱水果汤圆”三大汤圆系列的元宵期间的终端市场销售和团购销售，提高汤圆销量。

（一）销售目标

让更多消费者了解和知道三全公司的多口味汤圆，让消费者在最短的时间内认知三全汤圆系列的特色，培养更多消费者购买三全汤圆，实现在元宵期间的杭州市10万斤销售目标。

（二）利润目标

通过本次元宵期间的促销宣传活动，提升三全汤圆的销量，实现元宵期间销售利润50万元的销售利润。

（三）市场占有率目标

此次的推广活动三全汤圆以“三全凌汤圆”、“三全新派汤圆”、“果然爱水果汤圆”三大系列细分市场，扩大三全汤圆的市场占有率，让消费者亲身市场不同口味，应对市场的激烈竞争，争取更多销售机会，迅速赢得汤圆消费的巨大市场，最终获得更大的利润。

（一）前期：广告宣传促销方案

时间：20xx年1月起

宣传形式及内容：

1。网络宣传：主要知名网络电视

2。电视、广播广告：杭州地方电视台、地方广播

发布内容：宣传三全汤圆产品特点，吸引更多的顾客。

3。销售点广告：在三全食品的所有售点张贴招贴和其他小型广告宣传品，在大型的超市要广告要清晰明确，是用带有视觉冲击力的画面，引起消费者的注意。食品不同于一般的生活用品，通过画面的刺激，引起人吃的欲望。

宣传目的：采用多种媒体，网络、电视等全方位宣传造势，使公众对三全汤圆有一定的认识和了解，并且产生好感，有一定的购买愿望，并逐渐培养长期食用汤圆的习惯，为后期的工作做好铺垫。

（二）后期：活动促销方案

1。活动一

时间：20xx年2月20日至24日

活动主题：共度元宵享团圆，三全汤圆伴随您

活动地点：杭州市各大型超市、商场

活动内容：在各大型超市、商场开展免费品尝及买赠活动，搭建促销台，把元宵的热闹氛围带到商场超市，用促销员带动现场气氛，给现场顾客一个清新统一的产品形象。同时，由促销员在现场蒸煮不同口味的汤圆，消费者可根据喜好试吃、购买汤圆，并且，促销员要积极宣传23日的现场携家人包汤圆活动，并提前报名。

在促销期间，一次购买满28元即可赠送带有三全企业标准的勺子，一次性购买满38元的即可获赠汤碗一个，一次性购买满58元可获赠三全凌200克赠品汤圆一袋，购买越多礼品越多。

2。活动二

时间：20xx年2月20日至24日

活动主题：猜谜语欢乐中奖

活动地点：杭州市各大型超市、商场

活动内容：在促销台四周悬挂灯笼，在灯笼上张贴谜语条，无论是否购物，均可参与猜谜，凡猜中即有奖品，奖品为精美小礼物获三全汤圆3元、5元抵用券。（次活动与各销售点促销活动同时进行）

3。活动三

时间：20xx年2月23日17：00—19：00

活动主题：良辰美景共赏元宵欢闹齐乐（一家亲现场制作汤圆活动）活动地点：在杭州市各区商业中心或广场搭台，靠近大卖场

活动内容：在现场每一位报名参加现场制作汤圆的人，由主办方提供1千克制作材料，可在规定的20分钟内任意制作汤圆，制作的汤圆均可打包带走。

同时，在制作汤圆的活动过程中，现场的主持人负责主持一些趣味性问答，调动现场氛围，参与游戏者获胜者可获得精美礼品一份。

凡在活动当天现场购买三全汤圆者也均有礼可送。

4。各项活动注意事项

①各活动地点负责人负责与有关职能部门协调现场场地，确保活动按时、顺利执行到位；

②所有接触食品现场的工作人员，须佩戴白口罩、白手套、帽子，其它工作人员统一着工装、佩戴红围巾、工作证；

③免费发放的汤圆必须卫生达标，食用可口，做好现场卫生工作。

xxx

通过此次的元宵宣传促销活动，三全可达预期销售10万斤的销量，销售额至少可达100万，让更多消费者了解和认真三全汤圆，是消费群产生尝试购买的欲望，提升三全“三全凌汤圆”、“三全新派汤圆”、“果然爱水果汤圆”三大汤圆系列知名度及三全食品知名度，培育品牌忠诚消费者，扩大三全汤圆的市场占有率，使其在杭州地区的市场占有率10%，同时促进淡季销售额的提升；并且树立良好品牌形象，带动企业形象提升。

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