# 清吧营销活动策划方案 清吧促销活动策划方案(五篇)

来源：网络 作者：清风徐来 更新时间：2024-09-03

*方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。方案的格式和要求是什么样的呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。清吧营销活动策划方案 清吧促销活动策划方案篇一浓情元宵，难忘今宵活动1、浓情元宵...*

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。方案的格式和要求是什么样的呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

**清吧营销活动策划方案 清吧促销活动策划方案篇一**

浓情元宵，难忘今宵

活动1、浓情元宵，颗颗真情

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2、喜闹元宵，乐猜谜语

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4、真情元宵 难忘今宵

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;

**清吧营销活动策划方案 清吧促销活动策划方案篇二**

健身房的拉新引流是健身房经营的重中之重，想经营好一个健身房免不了使用这些营销的手段，今天就来盘点5个常用的健身房营销手段！

可以说是最老，最常见的健身房营销手段了。制作一些传单，让学生们到处散发，宣传我们的健身房，吸引客户的眼球。

宣传地点：很多人觉得人流密集地方是最好的选择，其实不然，这些地方行人来去匆匆，根本无法交谈。需要选择选择靠近娱乐中心和商务中心的地方，寻找18-45岁人群。

发单的人：对发单的人的选择也比较重要，发单的人是会直接和健身房的形象联系起来的，所以发单的人要注意形象气质，穿着打扮，不能随意，有服务意识，看准目标客户需求，是健身、瑜伽、搏击操还是针对部位瘦身。

聊天内容：聊的内容一是宣传品牌，连锁性，提高可信度；二是结合传单的内容，如健身设施详情和体验项目介绍，价格等信息，配合，索要姓名和电话，约定时间沟通或者到店时间，后期转化客户。

线上的健身房营销渠道，诸如微信朋友圈广告，各类信息流广告等，可以将覆盖人群定位为附近2公里内的商圈。需要注意的是这个有一定的风险，投入后不一定有转化，而且非常的昂贵，一般一个渠道开户都要1000。以上是付费的。

互联网的免费健身房营销渠道有很多，各类论坛，以及一些新闻源，问答的社区，贴吧，blog等等，这个虽然免费，但是费事，需要很长时间，主要是在建立品牌上应用较多。

线下的渠道就很简单了，张贴海报，横幅，立式的海报展架等，这些都需要健身房自己去制作设计。线下付费的健身房营销手段也有，比如说商圈大屏幕投屏，大幅的海报，公交站台海报等，比较昂贵，效果很难度量，不过对品牌曝光很好！

我们可以就健身房的一些器材拿出来展示，配合一些经常健身的人，打上健身房的品牌，可以很好的激发有需求的人。可以把这个设计成健身房的情景剧，可以很好的激发健身的欲望，让人进入健身的气氛。需要注意的是对参与“演出”的人的选择，需要选择身材形象好的，更加吸睛，对健身房的形象也是正面向上的。

通过以上的3种方式发布免费的健身体验的消息，吸引人来健身房，为会籍顾问创造销售机会。来的人一般是意向较高的，也有较大的健身需求，相对而言成交的机会会比较大！

简单来说就是设置优惠政策，如以低于市价的方式，去吸引客户，主要是用于拉新，培养用户的习惯。结合邀请有奖的方式可以让客带客，进一步增加拉新的效果。

需要注意的是，价格不可以随便定，这个也不能长期的使用，否则容易让用户养成习惯，以为你本来的价格就是这个，也会让高于这个价格的成交的老会员心里不平衡，对俱乐部产生负面的评价。同时长时间使用，容易造成健身房之间的恶性竞争，形成价格战，得不偿失。

**清吧营销活动策划方案 清吧促销活动策划方案篇三**

第一部分 市场调研分析报告

调查项目:

调查日期:

调查人:

分析报告:

1、地理优越。

2、目标顾客调研。通过在本区域经过一周的调查， 人群结构为: 生活消费水平:综合分析本区用餐以 为主，应占 %以上。

3、竞争对手态势(so直投: 份 4)报纸、网站:

1)准备时间: ( 天) 2)实施时间: ( 天)

第三部分 广告宣传及费用预算

1、宣传品(dm): 1)人工投递宣传单

2)宣传单制作费: 3)宣传单投递费: 2、报宣传

分店分发: 版 份

委托分发:( 3天)在本区域内的生活区委托代发，包括商场服务台，美容美发的休闲台、洗染店、批发市场咨询台及相关行业单位。预计委托代发点拟定 个，每个点分发 份报纸，赠送 餐券。 3、店内易拉宝支架 : 4、店外宣传 此项费用: 元

5、费用总计(直接费用): 元 (不含餐券)

第四部分、活动执行细则

营销活动进度表:

加盟店法定代表人(或负责人)认可签字

特别提示:

1、该资料包含市场调研分析、营销策划、费用预算及活动执行的细则。拥有这份资料您可清晰的知道如何是拟制一份营销策划方案。 2、资料内的市场调研部分只是简约的介绍了一部分，当您在进行市场调研时，可能根据经营的需求进行所需内容的调研，如您对调查项目不是很清晰时，可以在查询关于市场调研的相关资料，它们可以帮助到您;

3、一份完整的营销策划方案需要按照5w3h的原则进行拟制，必须要具体时间、地点、活动内容、执行人、跟进人、所需费用等，否则则为不完整的。

**清吧营销活动策划方案 清吧促销活动策划方案篇四**

一、前言

川菜系也是一个历史悠久的菜系，其发源地是古代的巴国和蜀国。川菜是对我国西南地区四川和重庆等地具有地域特的饮食的统称， 川菜最大的特点是

(1)市场状况分析

餐饮业市场规模 人非常讲究吃，使得餐饮市场规模很大，发展速度很快。20\_\_年全国餐饮业零售额实现8886.8亿元，超过了化妆品、汽车等行业;同比增长17.7%，连续xx实现两位数高速增长，比gdp增长率高7.8%，比社会消费品零售总额增幅高出4.8%。餐饮市场是一个巨大的并且在迅速扩大的蛋糕，看起来十分诱人。

(2)川菜的市场地位

川菜以其风味独特，适应强，早为全国各地瞩目。、上海等大城市均开设有川味餐厅、饭店。早在五十年代，周总理出席日内瓦会议期间，宴请各国首脑和与会使节，就有川厨高用范俊康治厨，使川菜厨艺直接为我国的外交事业服务;七十年代，川厨长辈张德善任赴朝烹饪专家级副组长，应邀赴朝传授烹饪技艺，促进了中朝的友谊，为国争了光，为川菜获得了荣誉。八十年代初，川菜应邀赴表演烹饪技艺，轰动港九地区，迅速在上掀起了一股[川菜热，使川菜烹饪技艺迅速进入市场。不少国家纷纷聘请川厨高手执掌厨政，促进了间的友好交往。

(3)竞争状况分析

川菜是对我国西南地区四川和重庆等地具有地域特的饮食的统称。改革开放30年来，全国餐饮业群雄逐鹿，川菜在八大菜系竞争中脱颖而出，取得了市场占有率第一的地位，享誉中外。

注意:以上的广告可同时选择几种，推广的重点在本酒店方圆5公里，也可向周边的适当推广。广告的受众最低要保障15万人。

保安必须要保证酒店的安全;对服务员和相关的工作人员采指定一些

激励政策，调动她们工作的积极(以后可以细化这个内容);在大厅里放一些品位高的音乐;上菜的速度必须要快;大厅的布置上不需要太豪华，但要美观大方，表现出酒店的特色。

如果推广和相关的服务到位，收入最少是平时收入的1.5倍以上。

1)在服务大厅配备电脑设置vip会员卡管理系统，随时保存一些重点顾客的资料。

2)在争取顾客同意的条件下，把顾客的信息输入数据库(关键是顾客的名字和手机号码)，为以后的推广服务(以后可以细化这个内容)。

**清吧营销活动策划方案 清吧促销活动策划方案篇五**

一年一度的端午节也慢慢临近了，20\_\_年端午节是几月几日你知道吗?哈哈，还是我来告诉大家吧。因为我们那边是过农历生日，而我的生日刚好在端午节的前两天，所以20\_\_年的端午节是6月6号哦，到时别忘了吃粽子哦~当然今天我主要讲解的不是怎么做粽子啦，而是来探讨下餐饮酒店端午节促销方案。促销历来是各大商家在重大节假日常用的手段，因此端午节也不能“放过”。促销活动方案的撰写和拟定是很费劲的事，不仅要新颖有吸引力，而且还得考虑成本和收益。为此呢，我特在中国吃网里整理了一些实用的餐饮酒店端午节促销方案范例以供大家参考借鉴。

1、端午节特色套餐。推出特色套餐，很多酒店都做过类似的促销，花样繁多，旨在营造节日气氛，吸引消费者的过节乐趣。

2、整合资源促销。相关的配套促销，可以进一步体现酒店服务的人性化，整合一切可以调用的资源进行促销，即可吸引消费者的目光，也可以提高酒店的收益。

3、亲友团购价。端午节是亲朋好友团聚的日子，一起吃饭热闹一下是常事，但如何把这些人聚到自己的酒店就不是一件简单的事。亲友团购价，针对的就是相聚一起的人亲朋好友。

4、提前预购价。可以刺激消费者提前预定。

5、广告创意

(1)广告口号：

“品位出棕，众不同“

“选品牌，当然体面过人”

“华粽子第品”

(2)媒介标题：

“选品牌，当然体面过人”

“五芳斋您同品味国食文化清芬”

“品位生活好滋味”

“粽子王-五芳斋”

“自浙江嘉兴专业粽子生产企业-五芳斋”

(3)文案创作

酒店餐饮端午节促销方案参考一：

稻香湖景酒店在端午节来临之际，特推出了以下优惠活动：

端午特惠期：5月27日-30日

客房优惠活动：

五星区特惠客房：400元/间夜

四星区特惠客房：350元/间夜

餐饮优惠活动：

三餐赠送稻香湖小枣糯米棕

餐厅售卖稻香湖纯手工自制糯米棕(香甜蜜枣棕、广式枧水莲蓉棕、瑶柱蛋黄棕、咸香鲜肉粽)

店外优惠活动：

赠送凤凰岭自然风景区5折优惠券

赠送西山樱桃节采摘9.5折优惠券

地址：北京市海淀区苏家坨镇稻香湖公园内

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