

# 咖啡厅套餐活动方案设计 咖啡厅情人节 活动方案(实用5篇)

方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

## 咖啡厅套餐活动方案设计篇一

环境优雅，整洁舒适，这些都是在咖啡厅必须享受到的感觉，环境，气氛，服务等也是吸引消费者的重要原因。随着校园生活越来越丰富，学生消费的水平越来越高，而他们对于消费环境的要求也是越来越高，除了整洁干净卫生之外，同时也希望进入校园咖啡厅的时候会给他们一种很有创意的感觉，给学生消费者深刻的感官印象。

(1)咖啡厅要给人新鲜感，不需要做过多的装饰，但是整体气氛还是要与咖啡厅的文化想结合，体现出咖啡的历史文化。

(2)既然做的是咖啡厅，那么咖啡制造工艺就要地道，味道纯正，可以在显眼的地方制作咖啡，呈现给消费者。

(3)保证咖啡厅的内外整洁，卫生间的情节。

(4)保证服务人员的素质，最好是能做到服饰统一和独特设计。在开始服务工作之前可以对其进行咖啡的培训，了解咖啡的历史和知识。

(5)实时的对校内进行广告宣传，传播咖啡文化。

## 2, 产品策略

以经营咖啡为主，其次可以经营一些别的饮料，小点心，简餐，也可以定制一些小礼品，促进品牌形象的树立，同时定期举办主题活动。

学生经济收入有限，推出基本款饮品搭配点心小吃，单品饮料，特色推荐，套餐等从低到高档次系列，并采取限时折扣和积分制度。

### 3，广告

在校门，食堂，图书馆等人流量大的地方张贴或者发放宣传单。也可以在校园贴吧发布消息。

觉得要在我们学校内培养一种来咖啡厅坐坐的文化，喝咖啡的习惯，来咖啡厅谈事情的习惯等，让咖啡厅有自己的故事。

这样一个咖啡品牌，所要发展的方向当然不会局限于销售咖啡，我们努力的方向是为消费者提供更多的体验，将咖啡厅打造成大众文化的一部分。

### 咖啡厅主题促销活动方案

## 咖啡厅套餐活动方案设计篇二

一、店庆活动主题：时间及地点：16周年店庆，感恩回馈。4月28日，州后街40号。

三、店庆活动宣传方式：微信，微信公众平台，电话，短信通知。

五：彩金项链88折优惠从4月28日延续至5月18日，另在4月28日当天抽出十条价值800到1000元的做428元特价销售，当日先到先得。

六：4月27号铂金免费调换（限10克），

四、店庆活动统筹事宜负责人：刘书峰

1、参与部门及人员：销售、售后、后勤

2、活动现场的搭建及装饰：现代花艺、气球人装饰、龙人广告喷绘。

一、店庆活动效果预估

1、宣传造势，气势宏大，让消费者产生强烈的记忆感，引起良好的口碑宣传，提高公司的知名度和美誉度。

2、店内外造型富有人情味，服务周到，能提升目标消费者对本企业忠诚度。

3. 通过促销，提升店内营业额。

4、本次活动规模大、而费用相对低廉，能取得事半功倍的效果，形成大的轰动

1、参与部门及人员

外场由刘书峰、翟丽负责秩序，

销售：负责现场接待、秩序的维护、卫生、饰品安全、和再次消费的顾客工作。售后：负责白玉手镯的发放登记。

后勤：负责顾客首饰保养，礼品上下调运。及店内安全。

运营主管：张丹负责主持，播报至欢迎词、品牌及本店文化、感恩、抽奖规则、中奖人及奖品、结束感谢语。

2、活动现场的搭建及装饰

场外：气球拱门。门店右边店外用滞空气球装饰。下边放礼品盒。门左边橱窗设置一个高精度喷绘的店庆背景；背景墙前放置一张桌子由售后发放店庆纪念品（白玉手镯）；抽奖也在场外举行，充分利用外播音器。麦克风。（注意场外秩序安排）。整体呈现出一种喜气洋洋的气氛。营造出简洁又有品位的节日氛围，消费者从门前一过，就会被这种气氛所吸引。活动预算金额：气球人做门拱加悬空气球预算金额400百元。现代花艺500元。龙人200元。蛋糕加甜点1000元，水果100元。共计2200。

场内：服务员穿戴整齐，面带微笑，热情洋溢；总台服务细致耐心；地面光可鉴人；桌椅一尘不染；中间放置巨型蛋糕，（提前整切成8\*8厘米方块，并备份充足的盘子刀叉）方便顾客拿取。另准备十斤水果(小体积)。一次性纸杯。公司各种宣传资料随手翻阅；音乐如高山流水；鲜花赏心悦目；顾客从进店时刻起，即能享受到一流的服务和视、听、触、嗅觉的全方位感官享受。进餐完毕，还可以参与抽奖，并赠送纪念品。让顾客自始至终享受到金伯利钻石一流的服务，留下美好的记忆。

开业庆典活动流程安排：

提前一天当晚，现代花艺，气球装饰公司进驻场地做布置，

8：00所有工作人员到场

8:30：打扫卫生。

9：00做外场布置

10:00蛋糕送至

17：00主持人开场词

17: 30开始抽奖

18:00抽奖结束

18: 00请中奖人讲对金伯利钻石的感受与主持人互动。 ,

18:10由售后依据兑奖箱内未抽到奖品的顾客发放白玉手镯（每人限领一个）。

18:30主持人念感谢、结束语奖品设置:

一等奖: 钻戒一枚（4288元）二等奖: 3名（清洁机器人）三等奖: 20名（夏凉被）。

幸运奖: 白玉手镯（100名）

## 咖啡厅套餐活动方案设计篇三

1、台历:

制作策略: 把两岸咖啡西餐中选出12道精典菜品, 每一道菜品设计在每个月中, 并做相应打折活动, 在元旦前全部派发完毕。消费者可持菜品彩图到两岸咖啡消费, 享受部分优惠政策, 如免费点钢琴曲, 菜品打折消费。

2□dm宣传单页:

制作策略: 将咖啡厅元旦活动优惠措施体现出来, 如赠送咖啡纪念礼品、免费品尝部分菜品, 通过夹报的形式和现场品尝咖啡时派发, 让消费者感受到咖啡厅菜品的精典。

3、钢琴曲点单:

制作策略: 中内外著名钢琴名曲荟萃, 简约、时尚, 消费者

就餐时可聆听优美的钢琴曲，并根据自己的兴趣点播自己喜爱的音乐，钢琴师即可弹奏出悦耳动听的音乐。

#### 4、咖啡品尝操作台：

制作策略：重点突出企业形象、企业文化、企业理念，能更大范围吸引消费者眼球，识别性强，受众率广泛，加上咖啡厅简明的精典物语，得到消费者对咖啡厅的极大认可。

#### 5、易拉宝：

制作策略：主要内容：咖啡厅精典咖啡起源简介、企业理念。摆放于二楼餐厅显赫位置，传播频次高，增添活动气氛。

#### 6、吊旗

主要内容：活动主题标语，“成功沟通始于两岸”。

悬挂于二楼餐厅楼顶部，广告信息量密集，受众面广泛，受众记忆时间较长，是室内举办大型活动最佳选择。

#### 7、大型菜品展牌：

制作策略：采用不锈钢金属制作，具有稳定性强、随意更换广告内容、保存时间最长的特点。

主要内容：企业理念，企业精典招牌菜菜品名称，价位。摆放于二楼餐厅楼梯旁边，便于消费者上来就可自行挑选菜品。

## 咖啡厅套餐活动方案设计篇四

活动主题：

上岛咖啡金秋十月三节同庆缤纷有礼

普天同庆祖国60周年盛世华诞！

上岛咖啡恭祝全州人民中秋快乐！

热烈祝贺上岛咖啡兴义店成立5周年！

活动目的：

增加上岛咖啡在兴义的影响力，重点打造国庆、中秋、店庆，以突出兴义第一家西餐咖啡厅、第一家品牌连锁店，提升公司知名度、公司形象和影响力！同9月部分营销活动，普及咖啡西餐文化，展现公司文化底蕴！以此和竞争对手拉开距离！深度做好新老客户营销，提升销售额与利润，争取在10月突破营业收入xxx万元，为公司以后的发展打下良好的基础。

活动时间：

从9月28、29、30三天完成前期广告宣传pop传单发放，店内海报、户外广告落实！

从10月1日以国庆为主落实国庆内容至10月3日。

10月3日以中秋为主。

10月3日至10月16日落实店庆前期活动内容。

10月17日至11月17日以店庆活动为主。

活动地点：

## 咖啡厅套餐活动方案设计篇五

元旦是开年第一天，许多情侣都会选择一起度过这样美好的一天，以盼在新的一年里更加甜蜜，而单身的朋友也会选择

这样浪漫的一天对心仪的对象表达自己的爱慕之情□theone咖啡厅会是你情人节的最佳选择。

活动背景：

咖啡厅优势□theone咖啡厅是一家音乐咖啡厅，环境清幽，虽然是刚刚起步阶段，但是已经具有了自己的特色风格，高品位的装修和音乐营造的浪漫氛围，非常适合洽谈事物，情侣约会等等。

咖啡厅劣势：由于店面并不是处于市中心等繁华地带，生意并不是非常好。因此决定通过在情人节这一天举行活动来作为咖啡厅的宣传。

具体活动方案：

活动目标：在元旦这一天，通过活动来吸引消费者不仅是情侣，还有单身的消费者来咖啡厅消费，扩大咖啡厅的知名度。

活动时间□20xx年1月1日。

活动主题：

theoneandonlyone让我成为你的另一半

活动内容：活动主要分成两个部分，一是线上活动，二是线下活动。线上活动：

活动地点：在网上投放广告。

活动标题□“theone咖啡与浪漫约会

活动内容：



- 1) 广告通过“预订座位”、“转发”等链接提供服务。
- 2) 网上参与可以预订情人节当天的座位，并且享受优惠，优惠的主要方式：
- 3) 参与网上活动并进行活动宣传转发的用户可获得20元电子代金券一张。
- 4) 情侣预订座位，最终的餐费可以享受8折。
- 5) 单身朋友预订座位餐费享受9折。
- 6) 网上预订座位同时可以收到情人节礼物一份，礼物是情侣手机挂饰一份。
- 7) 发布有关元旦前一周在市中心的活动通知。

线下活动：线下活动分为两部分。

第一部分

活动时间：

是元旦前一周，

活动地点：

在商业区，市中心等繁华地段进行演出。

活动主题：

“theone咖啡与浪漫约会”

活动内容：

- 1) 搭建舞台，制作大型广告。尺寸根据实际场地而定。
- 2) 宣传单的发放，采用彩印，内容主要是情人节咖啡厅的活动及各种优惠。
- 3) 现场免费品尝咖啡厅特色咖啡以及甜点。
- 4) 在现场预订情人节座位的情侣会收到咖啡厅赠送的甜点一份。

第二部分：

活动时间：

元旦当天。

活动地点：

theone咖啡厅活动主题“theoneandonlyone”

活动内容：

- 1) 进行咖啡厅内的必要装饰，花束、灯光等。
- 2) 制作留言墙“表白吧”。提供便利贴和笔，每一位顾客都可以在这里写下自己的心语。
- 3) “点歌吧”。情人节当天，可以为自己的伴侣点歌，每首99元。
- 4) 消费满199元的顾客获得一次抽奖的机会，100%中奖，奖品设置如下：特等奖1名，奖品是价值521元的theone咖啡厅代金券及巧克力一盒。一等奖2名，奖品是价值299元的theone咖啡厅代金券及玫瑰花一束。二等奖3名，奖品是价值99元

的theone咖啡厅的代金券及玫瑰花一支。三等奖若干，奖品是玫瑰花一支。