

最新大学生青协活动策划方案 大学生辩论赛策划书大学生辩论赛策划书(通用9篇)

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。方案的格式和要求是什么样的呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

大学生青协活动策划方案篇一

- 1、评判表、结果表——秘书处
- 2、会场布置(协助会场布置)——学习部
- 3、比赛用铜铃、笔、纸(包括档案纸、笔和卡纸)——学习部
- 4、海报——宣传部
- 5、制作ppt及现场拍照——信息部
- 6、组织本院观众观看比赛——组织部

(二)材料学院负责部分

- 2、会场布置(板报设计及协助会场布置)——生活部、宣传部、学习部
- 3、签到桌一张——生活部
- 4、海报——宣传部
- 5、制作ppt及现场拍照——信息部

- 6、礼仪一名——外联部
- 7、比赛服装——学习部
- 8、组织本院观众观看比赛——组织部

(三) 土木工程学院负责部分

- 1、签到表的制作(本系院辩手)，三角牌
- 2、会场布置
- 3、主席一名、礼仪一名
- 4、水，比赛提示牌及比赛规则
- 5、宣传海报
- 6、准备队员照片及相关信息，协助制作ppt
- 7、现场拍照及音响调试
- 8、教室(05102)和小蜜蜂(2个)的落实——学习部

六、准备工作

大学生青协活动策划方案篇二

一、活动背景：

二、活动目的：

弘扬志愿者精神，为贫困地区的中小学生的教育事业贡献一

份力量。

三、活动简介：

院青协计划于xx年x月x日左右举行一次大型的宣传活 动，并借助此次宣传将募书活动持久开展下去（考虑到同学们手中适合中小 学生阅读的书籍较少，我们计划将第一阶段的活 动延续至下学期，以保证同学们能利用放假回家的. 机会带来一些合适的书籍。预计第一阶段活动将持续到2006年3月）。如 果各方面条件成熟，可以考虑将此 项募书活动作为xx工程学院青协的传统逐届开展下去。

四、活动地点及负责人：

宣传活动地点：校本部饮食文化中心前□xx大学南校区食堂前

校本部负责人□xxx

南校区负责人□xx

五、活动步骤：

前期准备

1. 活动申请；
2. 设计宣传板ocef组织有特制的宣传板报，可供直接使用；
3. 设计及复印海报和宣传单可参考ocef组织的特制海报和宣传单；

大学生青协活动策划方案篇三

序号：

程序：

时间：

备注：

一、 正方一辩发言（3分）

二、 反方一辩发言（3分）

三、 正方二辩选择反方二辩或三辩进行一对一攻辩（1分30秒，每个提问不超过10秒）

四、 反方二辩选择正方二辩或三辩进行一对一攻辩（1分30秒，每次回答不超过20秒）

五、 正方三辩选择反方二辩或三辩进行一对一攻辩（1分30秒）

六、 反方三辩选择正方二辩或三辩进行一对一攻辩（1分30秒）

七、 正方一辩进行攻辩小结（2分）

八、 反方一辩进行攻辩小结（2分）

九、 自由辩论（正方先开始）10分钟（双方各5分钟）

十、 观众向正、反方各提问两个问题（回答时间不超过1分钟，任意辩手回答）

十一、 反方四辩总结陈词（4分钟）

十二、 正方四辩总结陈词（4分钟）

注：全程比赛用时38分钟

四、辩论赛程序（由辩论赛主席即主持人执行）

- 1、队员入场
- 2、主持人介绍参赛队及其所持立场
- 3、主持人介绍参赛队员
- 4、主持人介绍评委
- 5、主持人介绍比赛程序
- 6、主持人宣布比赛开始
- 7、辩论结束后评委评议
- 8、评委代表点评此场比赛
- 9、主持人宣布比赛结果
- 10、主持人宣布辩论赛结束

大学生青协活动策划方案篇四

1. 环境保护应以人为本，还是以自然为本(正方：以人为本)
2. 人类将毁于科技吗(正方：人类将毁于科技)
3. 好马吃不吃回头草?(正方：好马要吃回头草)
4. 学校该不该对网络限制(正方：应该对网络限制)
5. 高中阶段应不应该分科?(正方：应该)

6. 大学生先择业还是先就业?(正方:先择业)
7. 大学打工利大于弊还是弊大于利?(正方:利大于弊)
8. 报考志愿时是应该更重视专业的选择还是更注重学校的选
择?(正方:专业的选择)
9. 网络是否使人更具个性化?(正方:网络使人更具个性化)
10. 我们是否要以成败论英雄?(正方:要以成败论英雄)
11. 大学生校外租房利大于弊还是弊大于利?(正方:利大于弊)
12. 网络对于文学的发展利大于弊还是弊大于利?(正方:利大
于弊)
13. 逆境和顺境哪个更利于人才的培养?(正方:逆境)
14. 台湾问题应该以和平方式解决/应该以武力方式解决(正
方:以和平方式解决)
15. 大学生谈恋爱是利大于弊还是弊大于利?(正方:利大于弊)

(此外, 活动前将会进行辩题搜集, 望能集思广益。大家若有想法可提出, 积极参加, 多多益善。将辩题报与秘书处部长处。)

大学生青协活动策划方案篇五

- 1、竞赛过程中, 参赛队员必需严格按照比赛规则。
- 2、任何发言者必须运用个别话。
- 3、一旦最后发言时间到, 队员必须立即中止发言。

- 4、尊重评委，评判团的决议是最后决定。
- 5、各队选手发言用语要礼貌，不得有人身攻打迹象。
- 6、违反上述规定，视情况轻重，将会在各队总分中扣掉5—20分。

(待定)

集团奖项：

大学生青协活动策划方案篇六

本项目相关内容创业者是借鉴了别的地方的实践成果及其自己根据当地的实际情况进行可行性分析，在鄢陵县成立鄢陵县大学生新农村创业中心，县级中心由创业大学生控股，然后选择xx个村协助当地农民依法成立村级新农村社区服务中心，村民以合作社会员形式入股，县级中心参股，主要进行农产品（如小麦、玉米、花卉等）的销售及其生产资料的统购统销。

因为本项目促进了农民合作组织的发展，增强了农民应对市场的能力（根据市场需求，调整种植面积），另外还可以吸引大学生到农村服务以实现自己的理想，同时可以协助政府推行新农村建设，实在是一个多赢互惠的过程，故而可以进行一定范围的推广。

创业者的基本情况：

姓名□x性别：女

就读院校□xxx院专业与学历：市场营销专科

（一）创建xx县大学生新农村创业中心

1. 依法在工商行政管理局注册成立鄢陵县大学生新农村创业中心。
2. 注册资金x万元，为创业者全资控股，所有盈利均归创业者所有。
3. 主要经营活动为下属村级社区服务中心的生产资料的统一采购，及其农产品的销售。
4. 另外可以统筹安排大学生等青年志愿者在村级社区的支农支教活动（农村的很多小学还没开英语课及其很多公立学校老师激情不高）。
5. 指导村级社区服务中心开展相关经营以及非盈利性活动。
6. 县级服务中心将采取招标形式进行相关物品的统购及其联系外商进行农产品的销售。
7. 大学生在农村创业将会享受国家税收优惠（吸引大学生服务农村，献身农村）。
8. 县级服务中心开展的盈利性活动将与非盈利性活动分开。

（二）在县级创业中心的指导下协助15个村逐步成立村级社区服务中心

1. 第一批先行选择已经有一定基础和邹形的5个村子成立村级新农村社区服务中心
2. 他们分别是xx xx
3. 村级服务中心主要经营生产资料的村级销售及其把农民的

供应信息提供给县级中心便于销售人员与外界联系.....

4. 村级服务中心依法在县工商局注册，取得营业执照
 5. 村级服务中心注册资金x万元，采取合作社制度
 6. 其中村民分散控股，县级创业中心参股，但入股资金不得超过元
 7. 村级服务中心盈利除留足公积金等外，所有盈余按股分红
 8. 村级服务中心实行会员制度，所有产品对会员实行优惠，优惠额当场返还会员
 9. 村级服务中心在县级创业中心的支持下，创办农民科技夜校等开展其他非盈利性活动
 10. 村级服务中心的公积金可以用于社区物质文明和精神文明建设
 11. 在第一批村级服务中心运作的经验和教训的总结基础上继续开拓10个村级服务中心
1. 县级创业中心与村级服务中心是指导与被指导的关系
 2. 县级创业中心通过入股参与村级服务中心，建立经济联系
 3. 村级服务中心主任将作为县级创业中心的理事或者监事参与县级创业中心的决策
 4. 县级创业中心委派大学生入驻村级服务中心具体协助其开展工作
 5. 建立一些协会，便于老百姓之间的交流

目前在鄱陵县经营生产和生活资料的主要有三大类型的经营商：

子，并没有什么实际内容，与未换牌之前无异。

第二类，县种子分公司镇农业技术管理站等国营单位经营商，其主营季节性生产资料，但其运行行政管理机制，市场反应缺乏灵活性，但依靠其强大的覆盖网络，一度控制农资市场。

第三类，农村个体工商户，自主进货，自主销售，主营生活资料的销售，低成本运作，作为前两个类型的补充。

上述三大类型均存在一个极大的缺陷，即没有严密的联盟系统，没有联络固定的消费者，而一味地追逐商业利润。

针对此种情况，如果我们建立县级创业中心和村级服务中心，并且通过村民入股等合作社形式，将会将村民，村级服务中心，县级创业中心有机联系起来，成为一个利益联盟。

农村因为找不到买主或者买主少没有竞争或者竞争小而使农产品卖价不高....如果县里有一个营销队伍（他们的工资有销售农产品户按量承担），负责县区农产品的销售，那农民的收入会大大提高....

以村级服务中心为例，经营化肥等季节性生产资料盈利将达到xx元

农产品户根据销售农产品量拿出一定利益分成除结算销售人员的工资极其它费用的节余xx

这样一个村级服务中心其年盈利将会达到xx元，此仅为保守估计。

如果第一批有x个村级服务中心无疑盈利将会达xx元。

同时，还有给农民带来的实惠（农产品的销售，及其买到物美价廉的生产资料），那是无法用金钱来计算的，真正给农民带来了实惠，农民富裕，达到小康。

开展的精神文明建设及其支教支农活动也为建设和谐社会打下基础。农民真正的幸福安康。

1. 定位：大学生创业
2. 方向：服务新农村
3. 核心：县村户三级利益联盟
4. 亮点：合作社社员制度
5. 利益分配：多赢互惠
6. 利用已有人际脉络（大学生村官来自全国各地的学校）
7. 利用媒体（网络、广播、电视、报纸等）资源
8. 争取政府的政策优惠

1. 县级创业中心

注册资金□x万元

周转资金□x万元

2.x个村级服务中心

参股资金□x万元

周转资金□x万元

企业与风险总是联系在一起的。成功的实现创业计划并不仅仅是敢于冒险，而是在于懂得如何分析风险的大小以便看清自身承担风险的能力。以下是几点风险及对策：

1. 县级创业中心委派大学生入驻村级服务中心监督可能出现的风险
2. 村级服务中心主任将作为县级创业中心的理事或者监事参与决策
3. 村级服务中心采取的合作社会员制度将会发挥其共同抵御风险的功能
4. 赢在起跑线创业指导团队的专业指导
5. 借鉴别地方的经验
6. 责任到人

结束语：当然，众人拾柴火焰高，三个臭皮匠，顶住一个诸葛亮，有什么不足之处，静请指教。

大学生青协活动策划方案篇七

当计时员提醒时间到时，发言辩手必须终止发言，否则作违规处理。

2、陈词

提倡即兴陈词，引经据典恰当。

3、开篇立论

开篇立论无须在理论的层面上过多纠缠，立论要求逻辑清晰，

言简意赅。

4、攻辩

(1) 攻辩由正方二辩开始，正反方交替进行。

(2) 正反方二、三辩参加攻辩。正反方一辩作攻辩小结。正反方二、三辩各有且必须有一次作为攻方；辩方由攻方在二、三辩中任意指定。攻辩双方必须单独完成本轮攻辩，不得中途更替。

(3) 攻辩双方必须正面回答对方问题，提问和回答都要简洁明确。重复提问和回避问题均要被扣分。每一轮攻辩，攻辩角色不得互换，辩方不得反问，攻方也不得回答问题。

(4) 每一轮攻辩时间为1分30秒，攻方每次提问不得超过10秒，每轮必须提出三个以上的问题。辩方每次回答不得超过20秒。用时满时，终止发言。

(5) 四轮攻辩阶段完毕，先由正方一辩再由反方一辩为本队作攻辩小结，限时1分30秒。正反双方的攻辩小结要针对攻辩阶段的态势及涉及内容，脱离比赛实际状况的背稿要被扣分。

5、自由辩论

这一阶段，正反方辩手自动轮流发言。发言辩手落座为发言结束即为另一方发言开始的记时标志，另一方辩手必须紧接着发言；若有间隙，累积时照常进行。同一方辩手的发言次序不限。如果一方时间已经用完，另一方可以继续发言，也可向主席示意放弃发言。自由辩论提倡积极交锋，对重要问题回避交锋两次以上的一方扣分，对于对方已经明确回答的问题仍然纠缠不放的，适当扣分。

6、观众提问

观众提问阶段正反方的表现算入比赛成绩。观众提出的问题先经2位以上评委判定有效后，被提问方才能回答。正反方各回答两个观众提出的问题，双方除四辩外任意辩手作答。一个问题的回答时间为1分钟，如一位辩手的回答用时未满，其他辩手可以补充。

7、结辩

辩论双方应针对辩论会整体态势进行总结陈词；脱离实际，背诵事先准备的稿件，适当扣分。

大学生青协活动策划方案篇八

少年兴则国兴，少年强则国强。新生刚刚步入大学，刚刚加入我们这个集体，我们希望通过此次活动，能够消除同学间的陌生感，同时，希望能够让他们感受到校园的这种与时俱进的文化气息，希望通过这个活动可以让我们更加注重适应时代发展的要求，正确认识祖国的历史和现实，增强爱国的情感和振兴祖国的责任感，树立民族自尊心与自信心；弘扬伟大的中华民族精神，高举爱国主义旗帜。今天为振兴中华而勤奋学习，明天为创造祖国辉煌未来贡献自己的力量。通过此次国庆迎新综艺活动为我们内蒙古交通职业技术学院的同学们提供个展现自我的舞台并且提供了个师生交流的机会，让同学们消除对老师的距离感，培养和谐融洽的师生关系，更有利于同学们日后的生活学习。同时这个晚会又给来自五湖四海的同学们个交流、沟通的平台，使同学们能轻松、愉快的融入校园这个温暖健康的大家庭中，享受生活，轻松学习，增长见识，提高能力，培养他们自己的才能。

二、活动主题

“新声畅想、喜迎国庆”

三、活动安排

1、【活动时间】

二零四年九月二十八日(暂定)

2、【活动地点】

主楼门楼或操场(备用)

3、【活动对象】

内蒙古交通职业技术学院全体师生

4、【筹备成员】

主席团：曹志亮杭彦波

张丽霞胡松涛

赵云付欣

纪泽新

成员：蒋俞彬(办公室)张宇(社团部)

丁宝成(组织部)李思琦(文艺部)

陈静雅(学习部)姜佳琦(宣传部)

赵帅(体育部)郭琪(女生部)

臧青云(外联部)乔春乐(生活部)

5、【举办单位】

主办单位：内蒙古交通职业技术学院团委

协办单位：内蒙古交通职业技术学院学生会生活部

6、【活动安排】（具体事项）

（一）宣传阶段（20__年9月20—9月27日）

1、横幅宣传

横幅处于悬挂（置于学生操场，校内人口流动量大的道路旁和食堂前），直到活动结束，目了然，持续时间长。

2、海报宣传

在全校各宣传栏里张贴海报，在保证有关活动的宣传的情况下，可以体现赞助商的利益（提升品牌形象）。置于学生公寓宣传栏，校内人口流动量大的道路旁和食堂前，以求对赞助商的宣传达到面的效果。

3、展板

活动前期在校内醒目位置摆放展板（主楼大厅和餐厅门口），不受任何组织宣传的影响。

4、媒体

（二）筹备阶段（20__年9月20—9月27日）

1) 在各系新老生和社团部（舞之语、吉他社等）、文艺部开始进行迎新晚会节目的报名（文艺，社团部各至少出2个节目），并开始联系其它节目来源，在全校范围内招募优秀节目，文艺部开始统计报名节目。

2) 对报名节目进行前期（文艺部负责）和后期筛选（院团委老师），确定符合主题的节目名单。（要留有备选节目，以备不时之需，例如：生病、人员未到等）

- 3) 安排各节目负责人进行节目的排练，保证节目质量。
- 4) 对节目进行验收，确定正式节目名单，并安排各节目进行最后的排练与完善。
- 5) 确定节目顺序并根据各节目需要开始准备道具设备。
- 6) 收取节目伴奏音乐，打印节目单。宣传部负责节目单(报纸)的制作。

四、节目选送

1、各系选送五个节目，其中要包含大型歌舞以及可展现本系特色的多人、综合性大型节目。各系节目单送至主楼813室。

联系人：王璐老师电话：15047608090

2、社团、文艺和个人可自愿报名

联系人：学生会文体部李思琪

电话：__

大学生青协活动策划方案篇九

自上初中以来我便开始住校，深知令人头疼的“吃饭”问题，也就是食堂的饭菜问题。由于学校食堂普遍都是以大锅菜的方式做的，因此虽然价格较低但很少能真正让学生欢迎。而学生对食堂饭菜的抱怨则更是“自古有之”。

虽然大学生可以到校外就餐，但大多数学生迫于经济因素，还是愿意在校食堂就餐。饭菜质量得不到保证，会导致很多问题，学生营养跟不上，甚至有的学生经常不吃饭。

于是，营养不良、胃病等不该出现在大学生中的病症也屡见不鲜，这为学生身心健康埋下了隐患。因此我决定整合食堂和饭店的优缺，开一家学生自助营养快餐店。

本店位于大学聚集中心地段，主要针对的客户群是大学生、教师、以及打工人员。经营面积约为80平米左右。主要提供早餐、午餐、晚餐以及特色冷饮和休闲餐饮等。早餐以浙江等南方小吃为主打特色，当然本地小吃也是少不了的。品种多，口味全，营养丰，使就餐者有更多的选择。

午餐和晚餐则有南北方不同口味菜式。而非餐点又提供各种冷饮，如果汁、薄冰、冰粥、刨冰、冰豆甜汤、冰冻咖啡、水果拼盘等。本餐厅采用自助快餐的方式，使顾客有更轻松的就餐环境与更多的选择空间。

本餐厅装饰自然，随意，同时负有现代气息，墙面采用偏淡的温色调，厨房布置合理精致，采光性好，整体感观介于家庭厨房性质与酒店厨房性质之间。

1、本餐厅开业之前，要作广告宣传，因为主要客户群是针对学生的，而学生中信息传递的速度与广度是很大的，所以宣传上可不用费太大的力度，只需进行传单或多媒体（如：音响）等形式的简单广告即可。

2、本餐厅采取自助餐的方式，免费茶水和鲜汤。并且米饭的质量相对竞争者要好，可采用不同的做法，使口感与众不同，以求有别于竞争者，给顾客更多的优惠，以吸引更多的客源。

此外，本餐厅还推出烧烤+冷饮、八宝饭等情侣套餐，由于休闲饮食的空缺，这也将成为本店的一大特色。

3、有许多学生习惯于三点一线的生活方式，许多时候为了节约时间会选择最近的就餐地点而不愿到较远点的餐馆，所以在地理位置选择上不会与学校大门有太大的距离。

餐厅在适当的时候还将推出送外卖的服务，根据不同情况采取相应得做法。

如：若有三份以上（包括三份）的叫量可以免费送货上门，单独叫外卖的需交付一定的送货费，这样还有一个好处，如有一人想叫外卖，为了不出送货费则会拉上另外的两份外卖，如此也是能增加销量的。

4、餐厅使用不锈钢制的自助餐盘，即节约又环保，而废弃物也不能随便倾倒，可以与养殖户联系，让其免费定期收取，如此可以互利。据悉，竞争者在这方面做得并不到位，因此良好的就餐环境是可以吸引更多的顾客的。

5、暑假期间虽然客源会骤降，但毕竟还有部分留校学生、附近居民以及打工人员，届时可采取减少生产量，转移服务重点等方式，以改善暑期的经营状况。寒假期间就考虑修业一个月，已减少不必要的成本支出。

6、市场经济是快速发展的，变化的，动态的，因此要以长远的眼光看待一个企业的发展并进行分析，制作出长期的计划，每过一个阶段就该对经营的总体状况进行总结，并做出下一步计划，如此呈阶梯状的发展模式。

在经营稳定后，可以考虑扩大经营，增加其它服务项目，并可以寻找新的市场，做连锁经营，并慢慢打造自己的品牌，可以往专为学生提供饮食的餐饮行业发展，总之，要以长远的眼光看待问题，如此才能有企业的未来。

店长兼收银员1名 ， 厨师1名， 服务生2名。

经营理念侧重于以下几点：

主要的文化特色：健康关怀、人文关怀

主要的产品特色：具有食疗保健功能的素食餐品

主要的服务特色：会员制的跟踪服务

主要的环境特色：具有传统文化气息的绿色就餐环境

在大学中的食堂的饮食一直是个问题，大学的饮食质量不高已成为公认的问题，仅仅是满足了学生们的温饱问题，而质量却远远没有达到学生们的要求。部分大学的饮食状况令人担忧，甚至有的大学食堂出现了集体中毒事件。

本企划就是根据这一点，为了保障大学生的饮食安全，提高大学生的饮食质量，成立大学饮食联盟，旨在为高校大学生提供价格低廉安全高质并富有特色的食品，并且同时为各高校提供一定的勤工助学岗位，帮助贫困生更好的完成学业。

优势分析：本餐厅经营解决了学校食堂饭菜口味单一等问题，也无流动小摊卫生没有保证的担忧，并且与食堂同样方便快捷，节约时间。另外，本餐厅采用自助选择方式，应该很容易受到顾客欢迎，并能节省部分人力资源。

同时，餐点还提供冷饮、冰粥等，并提供免费茶水。简洁舒适的装修将是餐厅的一大特点，学生普遍喜欢在干净、服务态度好的餐馆就餐，因此令人满意的服务也将是本店的一大特色。

此外，学校食堂有明确的就餐时限，而校外很少有餐馆出售早餐，因此在校外的本店则可以较容易地抓住这部分因时间差而导致丢失的市场份额，换句话说就是由在就餐点前后的一段时间要就餐的潜在客户群所产生的市场份额。

劣势分析：由于刚起步，快餐店的规模较小，如就餐的人力资源、服务项目等都比较有限。而校区内外的竞争也是比较激烈的，因此还存在着不小的劣势。另一方面，因为学校假

期是固定的，寒暑假期间的客源会骤降，而寒假期间会比暑期更少，这将会是一个比较难以解决的问题。

机会分析：据我们的市场调查与分析，本店产品的市场需求是存在的，并具有一定的竞争力。而本人正是学生——这个最大客户群中的一员，所以更能了解顾客需要什么样的产品和服务，从这些方面来看，是应该是很有机会挤入该餐饮市场的。

威胁分析：餐厅的服务与产品质量的高低与经营成本又有直接和必然的联系，如此则产品价格必然不会比竞争对手低，虽然总体上价格并不会太高，但相比之下，客户的经济承受能力就成为一大考验了。

并且，成本与利润也是直接挂钩的，盈利的多少则又是能否在竞争中生存下去的一大决定因素。再者，各地风俗与饮食习惯的不同，又产生了另一个问题，即是否大多数顾客都能对产品认可或满意呢，这也是需要接受考验的。

前期宣传：

大规模，高强度，投入较大。

后期宣传：

重视已有顾客关系管理，借此进行口碑营销。定期具体活动的策划和组织如赞助学校组织的晚会借此进行宣传，通过活动时时提醒顾客的消费意识。针对节假日，开展有针对性的促销策略如发传单等。

1、据计算可初步得出餐厅开业启动资金约需10600元（场地租赁费用xx元，餐饮卫生许可等证件的申领费用600元，场地装修费用3000元，厨房用具购置费用1000元，基本设施及其他费用等4000元）。

2、运营阶段的成本主要包括：员工工资，物料采购费用，场地租赁费用，税，水电燃料费，杂项开支等。

3、每日经营财务预算及分析

据预算分析及调查，可初步确定市场容量，并大致估算出每日总营业额约800元，收益率30%，由此可计算出投资回收期约为三个月。

有形化营销策略：

由于本餐厅的经济实力尚弱，因此初期将采取避实就虚的营销战略，避开大量的硬广告营销，而采取一整套行之有效的“承诺营销”进行产品宣传。通过菜单、海报、文化手册、广告、促销活动等向消费者进行宣传、倡导“天之素”的经营宗旨与理念。

技巧化营销策略：

做出持续性、计划性将决定本餐厅在避免普通餐厅的顾客忠诚度不高的缺陷方面具有先天的优势，为了使本餐厅能够在顾客心目中树立起权威感和信赖感，本餐厅将会建立一套完整的会员信息反馈系统，实现营销承诺：

1、顾客反馈表。在服务中严格要求工作人员树立顾客第一的观念，认真听取顾客意见。

2、将顾客满意进行到底。树立“顾客满意自己才满意”的观念，做到时时刻刻为顾客着想。

3、建立餐厅顾客服务调查表，定期由营销部专人负责对顾客进行跟踪服务。