

2023年小吃店试营业活动方案(大全5篇)

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

小吃店试营业活动方案篇一

精彩流程：

1. “宣言”——集体“光棍”宣言。
2. “邂逅”——光光与明明的初次相遇。
3. “火花”——光光与明明的相遇擦碰出爱的火花。
4. “光明”——光光与明明相爱啦！

为争取在新的一年到来之际，摆脱单身“烦恼”，各地的“剩男剩女”们纷纷出动，和单身异性约会、相亲乃至玩乐“脱光”大行动……，各种招数层出不穷，个个争先勇闯“爱情关”

另有：

1. 地点和约会方式大比拼
2. 看谁最懂浪漫最温情，最能吃喝又最能。
3. 早准备ktv酒吧，派对大搜罗
4. 节日时在光棍节吧上奉上你的祝福并互动聊天。

5. 感觉行了写一下自己当天的感受!

光棍节自助套餐:

方案一: 套餐食物可以全部是: 黄瓜条、香蕉派、薯条、虾条、干煸豆角、烤香肠、红烧排骨段、手指饼干、玉米段、筒子饭、巧克力棒、带鱼、油条、鸡蛋等棍状物。饭后小甜点为签语派对签语饼(赠送)。

方案二: 共准备十一盘佳肴, 像什么红烧膳段、糖醋排骨、水煮泥鳅、干煸豆角之类。

前来参加晚会的人自备筷子一双, 因为我们是光棍, 与筷子形似, 并且倡议出外就餐我们每个人都应该自备筷子一双, 可以为环保做出一点贡献。晚会结束时, 可以和心仪的对象互赠筷子, 组成一对情侣筷(寓意“一心一意, 一生一世”)。

一个人的生活, 也可以满足, 只是少了一点分享的喜悦

一个人的生活, 也可以开心, 只是少了与另一颗心灵的交融

一个人的生活, 绝对自由自在, 只是少了“眷恋”的特权

又一个光棍节快到了, 你还是单身么? 你想和更多人分享你的单身生活么? 你想认识更多的异性朋友结束你的单身生活么? 你是不是也有这样的苦恼? 圈子太小, 异性太少。

眼瞅着青春鸟儿飞走了, 单边的翅膀依然没有找到依靠, 可怜我们无处安放青春啊。早就不指望什么电梯情缘或者偶尔美丽的擦肩而过, 但还是期待梦中的那个她/他早点来报道。

不用多说, 孤独的滋味我们早已温习千遍万遍, 今夜丢掉繁忙的我们, 聚在这里, 只为孤独的宣泄只为高傲的呐喊只为尽情的狂欢, 让我们忘记孤单不快与痛苦, 一起将疯狂进行

到底!我们是光棍，鄙视平庸的光棍;我们是光棍，热爱生活的光棍。1111，光棍节快乐!

小吃店试营业活动方案篇二

20xx年8月25日——8月26日

通过前期的广告宣传，让廊坊市民知道“温州服装城”开业了，是一家商品丰富，价格合理，管理到位的综合性大规模的商场。通过活动的开展，使开业期间的客流量达到顶峰，最终达到销售高峰的目的。

进店有礼：活动期间凡进店的顾客均送精美水杯一个，不限量!

1、纸巾包宣传：3万份。

2、短信群发10万条;

3、报纸广告：

廊坊日报1/8版：8月22日、23日两期

消费广场1/2版：8月22日。消费广场整版：8月24日。

时讯头版整版：8月23日

4、廊坊电视台15秒广告每天循环播放20次。

5、小区悬挂条幅宣传(22个小区)。

6、自行车广告：找临时工骑自行车在市区内做巡展，自行车后边插彩旗宣传。

1、商场门前陈列标示“温州服装城试营业”的刀旗50面、拱门一个、升空汽球6个，楼体悬挂巨型彩色竖标50条。

2、店前锣鼓队8月25、26日两天全天。

3、店内各楼层顶端悬挂“温州服装城试营业”pop吊旗。商场入口及电梯两侧中型pop标出商场的各项大活动；特价商品以pop形式标识出来。

4、商场入口处装饰开业气氛花束、汽球等，柱子包金黄色褶皱布。

5、新华路门进口入，喷绘灯箱，做喷绘布面：温州服装城欢迎您！

6、商场内指示牌明确，如卫生间、收银台、店内经营项目。

进店礼陶瓷水杯：20000元

纸巾包宣传3万份：1000元

短信群发10万条：6000元

廊坊日报1/8版两期：4500元

消费广场1/2版三期：5130元

消费广场整版一期：4140元

时讯整版：3500元

自行车广告：5天20人共：6000元

电视台15秒广告20天每天循环播放20次：30000元

小区悬挂条幅宣传(22个小区)：8800元

锣鼓队费用：7000元

刀旗、拱门、升空汽球、楼体巨型彩色竖标：4000元

店内吊旗：100元

店内装饰物：5000元

费用总计：118070元

效果评估：商品到位，丰满，品种多，特价商品供应及时；各项活动安排、落实到位的情况下，销售工作会出现高峰期，达到最终的品牌宣传和销售目的。

小吃店试营业活动方案篇三

20xx年3月1日--20xx年3月10日，共计10天。

吃中国名火锅“xxx火锅”，给您双重惊喜(一重：开业优惠酬宾；二重：好礼送不断)。

(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、xxx专用气球、专用灯笼、老照片、相关写真图片等由公司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、xxx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xxx雕像。

2、门头上悬挂两面xxxpop旗。

3、门头下方悬挂xxx专用灯笼，每个灯笼上印有“xxx”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xxx火锅”全国连锁xx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xxx火锅全国连锁xx店开业；消费满100元，送xx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)。

如：xx单位，恭祝xx火锅xx店隆重开业。

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xxx火锅，好礼送不断。

活动时间□20xx年10月1日--20xx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、开业花篮至少不少于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--xxx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“xxx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。如和地方微信的公众号合作发软文。

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：

(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xxx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xxx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xxx火锅, 给您双重惊喜: 热烈庆祝重庆xxx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xx□

(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

此此类推, 如顾客有扑克数量的要求, 可适量加赠, 其它类推。注: 代餐券的使用说明应明确、不包括酒水消费。

注:

- 1、凡来就餐每桌均赠送xxx手提袋1个□xxx中国结1个。
- 2、持代餐券前来消费请见代餐券使用细则。
- 3、活动解释权归店方。

小吃店试营业活动方案篇四

前期的预备:

- 1、促销活动为谁服务，要达到什么目的。
- 2、明确为什么要搞促销活动。
- 3、活动的地点、时间、开展什么样的活动。
- 4、对活动地点进行了解和对小区相关部门进行沟通。

物料的准备：

- 1、圆形或方形玻璃桌一张，桌中心应贴上发廊标志(可以用丝印或贴不干贴)，椅子3、4把。
- 2、需配备拉网展架或xx展架针对活动做出形象展示，展架拉开时应注意天气的风向、大小，及时作好展架的固定工作。
- 3、路演促销中如果摆放了大型拱门，那么活动前应对活动地点进行查看，确定摆放地点，电源情况，检查拱门的好坏，鼓风机情况等等。
- 4、路演促销中有电视机及相关音影设备的话，应该在活动前对设备进行试用和调试，以确保活动的顺利进行。
- 5、路演促销针对客户群众须准备产品样品、演示道具、宣传资料、宣传单片、其各种展示板。
- 6、路演促销活动针对直接客户群，需准备好笔、纸、赠品、饮用水等小物品。

人员的准备：

- 1、一至两名商务人员(商务人员必须对产品和活动有一定的经验)，加带2~4名促销小姐(a□一般为年轻女性，身高一般在162cm以上青春亲民为佳)。

2、商务人员一律得统一着装(一般是深色的西服，白色衬衣，深色皮鞋，胸卡)；促销小姐穿着由发廊统一的促销服(注意：鞋须穿深色高跟皮鞋，一定要带公司统一的天使帽)。

3、活动前必须针对促销人员进行岗前培训(培训内容包括：促销目的、促销人员站位、促销相关礼仪、资料发送、美发知识讲解、顾客沟通、活动结束后清场事宜)。

这是必经程序，区域活动应得到公司的批准后才能开展。

内容即方案和费用报批。

1、活动方案：背景分析；活动目的；活动时间、地点、活动人、主持形式、内容；活动操作控制；应急措施等。

2、费用：活动所需的，预算以内的费用。

3、小区活动。

产品陈列、如何吸引路人和固定居民参加、产品演示与咨询、预约登记。

小吃店试营业活动方案篇五

“光棍不再有，用餐不寂寞”20xx双十一节日活动

11月11日

xx餐厅

凡是关注本餐厅微信公众号的用户，皆可参与本餐厅最优惠的微信营销活动。

依xxx科技-微信营销平台上的幸运大转盘、拆礼盒、微投票、

优惠券功能开展本次双十一光棍节微信营销活动。

1、“关注餐厅，光棍节礼物免费送”

凡光棍节当天到店关注餐厅微信号即送：凉菜一份，饮料一杯，甜点一份。（每桌限一份。）

2、幸运大转盘，吃嗨双十一

用户在本公众平台回复“大转盘”即可有机会获得本餐厅精心准备的4-6人餐一份。

活动奖品：

一等奖：精致4-6人餐(468元)

二等奖：美食抵用卷(100元)

三等奖：剁椒鱼头(108元)

3、我要拆礼盒，既要对象也要吃

关注餐厅微信：

在餐厅微信平台回复关键字“拆礼盒”；

领取礼盒后，邀请3位好友帮助拆开礼盒。

活动奖品：

一等奖：1+1双人套餐(256元)

二等奖：111元代金券一张

三等奖：招牌菜11元尊享一份(原价99元)

4、唱情歌，赢霸王餐

11月1日-9日，将自录的情歌以语音形式发送到公众号，由粉丝投票选出最动听的情歌，票数最多的前11位，可享受到店用餐1.1折的优惠！

5、微信签到，坐享优惠

凡是连续在微信上签到11天以上的(包括11天)，即可获得价值111元的优惠券一张(消费满500元即可使用优惠券)

另：凡是参与以上活动并到店用餐的顾客，消费满111元即送玫瑰花一支。

本活动最终解释权归xx餐厅所有。