

咖啡厅开业活动策划(优质8篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

咖啡厅开业活动策划篇一

1. 线上线下，立体宣传。

在这个信息爆炸的时代，只有科学的整合传播策略才能令受众记忆犹新；新店开业前后，我们将结合网络营销传播方案，打造一次有的放矢、全面渗透的品牌传播活动。

2. 互动沟通，人气为先。

有参与才能互动，故此，在活动设置上针对受众心理，使其既感有趣又有收获；站在我方立场，则要达到即有口碑又能让京途品牌形象深入心的目的。

3. 媒体组合，软硬兼施。

宣传单虽然关注度有限，但在目标受众集中的媒体投放配合制作精美的页面，对于新店开业时期的品牌传播正面作用不可抹杀；同时结合于媒体第三方软文报道，更值得受众信赖，非常有利于引导消费。

4. 优惠方案，引爆消费。

在充满诱惑的当下，没有一个设计合理的优惠方案怎能吸引受众实际消费，只有做到“诱”“引”“促”三位一体，才有可能引爆消费。

咖啡厅开业活动策划篇二

缤纷庆开业，好礼送大家

5月16日——5月20日

1、开业篇：开业有礼，购物惊喜，集小票送抵用券

缤纷庆开业，好礼送大家，开业活动期间，购穿着类、百货类商品累计集满小票100元送30元抵用券，休闲运动类、名表集满100送15元的抵用券。凭有效收银小票到一楼总服务台领取。

(明示商品不参加，赠券xx主力店通用，活动期间使用有效，过期作废)

2、超市篇：开业惠顾客，超值换购礼

5月16日—30日

xx人民商场店开业啦!开业活动期间，顾客在超市购物单票满38元即送换购券一张，满76元送2张，凭券换购以下超值商品，买的'越多，送的越多!绝对是物超所值、让你心动。

鸡蛋2、49元/斤，每券限5斤。

大米0、99元/斤，每券限5斤。

味达美酱油0、99元/瓶，每券限1瓶。

每天超市还推出飘柔洗发水5、80元/瓶，枪手杀虫剂8、80元/瓶等100余款超低价、震撼超低价抢购商品低价狂飙，火爆抢购!

3、家电交通快餐篇：家电开业抽大奖，幸运好礼滚滚送

五楼4000平方米的家电城、3000平米餐饮城□20xx平米的电玩城开业隆重推出，家电城汇聚世界名牌、国产名牌系列产品，美食城汇聚全国各地特色名吃，电玩城各种电玩，想玩就玩，让你尽情享受都市生活。

活动期间，顾客在xx人民商场店购买家电类、交通类商品，凭有效收银小票即可参加抽奖活动，累计购物满500元抽一张，满1000元抽两张，依此类推，单票最多抽5张。

超市购物单票满48元即可凭票抽奖一张，满96元抽两张，单票最多抽3张。

(抽奖活动和换购活动只限参加一项)

奖品设置：

一等奖：32寸液晶彩电一台，活动推出50台；

二等奖：洗衣机一台，活动推出100台；

三等奖：电压力锅一台，活动推出500台；

四等奖：夏凉被一床，活动推出1000台；

五等奖：可口可乐一瓶，活动推出50000台；

六等奖：雪糕一支，活动推出100000台；

4、文艺故事篇：缤纷庆开业，精彩不错过

开业期间，特邀全国著名军乐团、舞狮团、锣鼓团前来助阵，激情奉上精彩的演艺，让你感受精彩的文化盛宴，好机会不

要错过!

1、印制3万张刮刮卡(家电商)或用现有的成品卡。

2、dm海报30000份(邮局发行10000份，齐鲁金页发行10000份，商场发行10000份)

3、电视台广告(飞字广告)

4、气象局广告

5、手机短信50000条

6、卖场气球氛围装饰

7、卖场地贴、门贴、吊挂看板

8、开业吊旗

咖啡厅开业活动策划篇三

酒店作为一件特殊的商品，区别于其他商品的营销。关键在于如何正确的制造消费者的需求。国内当今，酒店业日趋繁荣，竞争激烈。但品种只有那几类。经济型、豪华型和商务型。经济型打价格战，豪华型注重服务和奢侈程度，商务型注重配套完善。很少注重品味。我们酒店则可在这时弥补品味的空缺。注重品味将是本酒店的核心竞争力。

优势：注重环境气氛，说白了就是为营造一个很好的氛围。这是几乎国内空白的酒店理念。多种浪漫环境的选择。

会员制的管理，很大程度的保护了消费者的隐私便捷交通环境，地理优势明显灵活的房间挑选方式。

挑战传统，迎合追求新鲜的现代人心理需求

劣势：安全隐患较多

政策上不占优势

咖啡厅开业活动策划篇四

1□xx场外免费试饮

活动时间□x月x—x日

具体安排：厂家负责，采购部、市场部协助。

活动场地□xxx

2□xx场外大型促销

活动时间□x月x——x日

活动内容：场外抽奖。

具体安排：厂家负责，采购部、市场部协助。

活动场地□xxx

3□xx场外促销

活动时间□x月x日—x日

相关支持：厂家负责，采购部、市场部协助。

活动场地□xxx

（二）xx自身促销安排

1.1 dm特价促销——16300元（收入7500元）

1、推出一系列的知名品牌、敏感商品、超低价的限量抢购活动

推出120个左右sku的特价活动。——采购部负责

疯狂抢购商品：每天4个 $4 \times 5 = 20$ sku——负毛利
（帖10000元）

特价商品 50 sku——零毛利（收费用50元/个=2500元）

品牌商品 50 sku——收费商品（收费用100元/个=5000元）

（2）宣传方案——xxx跟进——7180元（收入3000元）

1、电台媒体xx台一次

发布日期x月x-x日

内容：开业促销广告，超低价限购商品 20 sku

软性广告与xx超市广告1000元。

《xx日报》记者200元。

2、条幅

沿街条幅：50条 $60 \times 50 = 3000$ 元（含工商登记费用）。

内容如：

供应商：中国xx化妆品有限公司贺xx超市开业！

供应商40条，100元每条 $40 \times 100 = 4000$ 元。

相关单位 \square xx县工商局贺xx超市开业！

3、气球10000个??开业前3天（营运派两个员工负责充气）

$0.15 \times 10000 = 1500$ 元

4、车内不干胶广告

规格 \square $0.4 \times 0.2 = 0.08$ 平方米/条

内容：请保持车厢内的卫生，家庭购物一站式天天平价好生活。

数量：100个 0.08 平方米 $\times 50$ 元每平方 $= 400$ 元

咖啡厅开业活动策划篇五

2. 提倡会员制，增加会员办理；

3. 营销人员推销，通过电话、上门等方式直接面对客户。和专业公司合作共同销售。针对重点单位签定消费协议。随时进行活动的跟踪及售后回访工作，各部门要建立健全客户档案制度，及时汇总工作。为配合此次营销活动的顺利进行，各部门领导及营销部人员营销需要同时进行电话营销，签约销售等有关销售方面的工作，做到全员营销，团队之间要互相配合，全力打好这一仗。

宣传：

1、活动的前期预热[新闻、软文、广告的宣传,dm \square pop等的

发放到位]。

2、报纸媒体的选择。

3、电视媒体的选择。

4、网络媒体的选择。

5、户外媒体的选择。

6、广播电台的选择。

7、dm的发放[针对出租车司机及有车一族重点发放，并发放开业优惠承诺书]。

8、店外的宣传[开业用的氢气球，灯笼，条幅、pop等。烘托开业气氛]。

9、开业庆典期间每天前五名顾客还有更多惊喜送出。

10、每天还举办幸运大抽奖活动。

促销礼品：

1、打火机类。

2、雕塑{小型浮雕类，有收藏及观赏价值}。

3、鲜花。

4、水晶制品{小型工艺品}。

5、打折卡或免费体验卡。

咖啡厅开业活动策划篇六

树立酒店知名度，提升人气，建立相对稳定的消费群体，稳定增加收入。立足于本土，打造当地一流的酒店形象。

锁定目标群：

当地高收入人群，追求新鲜刺激的夜游人士，各企事业单位、机关团体，各大旅行社团体，外地来眉人士。

咖啡厅开业活动策划篇七

1. 通过科学合理的整合传播方案，提高目标受众对京途品牌的认知度。
2. 结合目标受众消费心理，制定兼具互动性与参与度的活动，增强受众对本品牌的友好度。
3. 为消费者制定具有吸引力的优惠方案，为本店销售业绩提供有力支持。

咖啡厅开业活动策划篇八

开业前的试运行往往是饭店最忙、最易出现问题的阶段。对此阶段工作特点及问题的研究，有利于减少问题的出现，确保饭店从开业前的准备到正常营业的顺利过渡。客房部的管理人员在开业前试运行期间，应特别注意以下问题：

(一)我们要持积极的态度

在饭店进入试营业阶段，很多问题会显露出来。对此，部分客房管理人员会表现出急躁情绪，过多地指责下属。正确的方法是持积极的态度，即少抱怨下属，多对他们进行鼓励，帮助其找出解决问题的方法。在与其它部门的沟通中，不应

把注意力集中在追究谁的责任上，而应研究问题如何解决。

(二) 每部门经常检查物资的到位情况

前文已谈到了客房部管理人员应协助采购、检查物资到位的问题。实践中很多饭店的客房部往往会忽视这方面的工作，以至于在快开业的紧要关头发现很多物品尚未到位，从而影响部门开业前的工作。

(三) 重视过程的控制

开业前客房部的清洁工作量大、时间紧，虽然管理人员强调了清洁中的注意事项，但服务员没能理解或“走捷径”的情况普遍存在，如：用浓度很强的酸性清洁剂去除迹、用刀片去除玻璃上的建筑垃圾时不注意方法等等。这些问题一旦发生，就很难采取补救措施。所以，管理人员在布置任务后的及时检查和纠正往往能起到事半功倍的作用。

(四) 加强对成品的保护

对饭店地毯、墙纸、家具等成品的最严重破坏，往往发生在开业前这段时间，因为在这个阶段，店内施工队伍最多，大家都在赶工程进度，而这时客房部的任务也是最重，容易忽视保护，而与工程单位的协调难度往往很大。尽管如此，客房部管理人员在对成品保护的问题上，不可出现丝毫的懈怠，以免留下永久的遗憾。为加强对饭店成品的保护，客房部管理人员可采取以下措施：

- 1、积极建议饭店对空调、水管进行调试后再开始客房的装潢，以免水管漏水破坏墙纸，以及调试空调时大量灰尘污染客房。
- 2、加强与装潢施工单位的沟通和协调。敦促施工单位的管理人员加强对施工人员的管理。客房部管理人员要加强对尚未接管楼层的检查，尤其要注意装潢工人用强酸清除顽渍的现

象，因为强酸虽可除渍，但对洁具的损坏很快就会显现出来，而且是无法弥补的。

在楼层出入口处放些废弃的地毯头，遇雨雪天气时，还应放报废的床单，以确保地毯不受到污染。

4、开始地毯的除迹工作。地毯一铺上就强调保养，不仅可使地毯保持清洁，而且还有助于从一开始，就培养员工保护饭店成品的意识，对日后的客房工作将会产生非常积极的影响。

(五) 加强对钥匙的管理

开业前及开业期间部门工作特别繁杂，客房管理人员容易忽视对钥匙的管理工作，通用钥匙的领用混乱及钥匙的丢失是经常发生的问题。这可能造成非常严重的后果。客房部首先要对所有的丁作钥匙进行编号，配备钥匙链；其次，对钥匙的领用制定严格的制度。例如，领用和归还必须签字、使用者不得随意将钥匙借给他人、不得使钥匙离开自己的身体(将通用钥匙当取电钥匙使用)等。

(六) 确定物品摆放规格

确定物品摆放规格工作，应早在样板房确定后就开始进行，但很多客房管理人员却忽视了该项工作，以至于直到要布置客房时，才想到物品摆放规格及规格的培训问题，而此时恰恰是部门最忙的时候。其结果是难以进行有效的培训，造成客房布置不规范，服务员为此不断地返工。正确的方法是将此项工作列入开业前的工作计划，在样板房确定之后，就开始设计客房内的物品布置，确定各类型号客房的布置规格，并将其拍成照片，进而对员工进行培训。有经验的客房部经理还将楼层工作间及工作车的布置加以规范，往往能取得较好的效果。把好客房质量验收关。

(七) 客房质量的验收，往往由工程部和客房部共同负责

作为使用部门，客房部的验收对保证客房质量至关重要。客房部在验收前应根据本饭店的实际情况设计客房验收表，将需验收的项目逐一系列上，以确保验收时不漏项。客房部应请被验收单位在验收表上签字并留备份，以避免日后的扯皮现象。有经验的客房部经理在对客房验收后，会将所有的问题按房号和问题的类别分别列出，以方便安排施工单位的返工，及本部门对各房间状况的掌握。客房部还应根据情况的变化，每天对以上的记录进行修正，以保持最新的记录。

(八) 注意工作重点的转移，使部门工作逐步过渡到正常运转

开业期间部门工作繁杂，但部门经理应保持清醒的头脑，将各项工作逐步引导到正常的轨道。在这期间，部门经理应特别注意以下的问题：1、按规范要求员工的礼貌礼节、仪表仪容。由于楼层尚未接待客人、做基建清洁时灰尘大、制服尚未到位等原因，此时客房部管理人员可能还未对员工的礼貌礼节、仪表仪容做较严格的要求，但随着开业的临近，应开始重视这些方面的问题，尤其要提醒员工做到说话轻、动作轻、走路轻。培养员工的良好习惯，是做好客房工作的关键所在，而开业期间对员工习惯的培养，对今后工作影响极大。2、建立正规的沟通体系部门应开始建立内部会议制度、交接班制度，开始使用表格；使部门间及部门内的沟通逐步走上正轨。3、注意后台的清洁、设备和家具的保养。各种清洁保养计划应逐步开始实施，而不应等问题变得严重时再去应付。

(九) 客房部注意吸尘器的使用培训

做基建清洁卫生时会有大量的垃圾，很多员工或不了解吸尘器的使用注意事项，或为图省事，会用吸尘器去吸大的垃圾和尖利的物品，有些甚至吸潮湿的垃圾，从而程度不同地损坏吸尘器。此外，开业期间每天的吸尘量要比平时大得多，需要及时清理尘袋中的垃圾，否则会影响吸尘效果，甚至可能损坏电机。因此，客房管理人员应注意对员工进行使用吸尘器的培训，并进行现场督导。

(十) 确保提供足够的、合格的客房

(十一) 加强安全意识培训，严防各种事故发生

客房管理人员要特别注意火灾隐患，发现施工单位在楼层动用明火要及时汇报。此外，还须增强防盗意识，要避免服务人员过分热情，随便为他人开门的情况。

(十三) 加强对客房内设施、设备使用注意事项的培训

很多饭店开业之初常见的问题之一，是服务员不完全了解客房设施、设备的使用方法，不能给客人以正确的指导和帮助，从而给客人带来了一定的不便，如：房内冲浪浴缸、多功能抽水马桶的使用等。

酒店开业前的准备工作，主要是建立部门运营系统，并为开业及开业后的运营在人、财、物等各方面做好充分的准备，具体包括：

(一) 确定酒店各部门的管辖区域及责任范围