

2023年五一餐饮活动促销方案 餐饮五一 活动策划方案(汇总6篇)

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

五一餐饮活动促销方案篇一

即通过营销活动来增加餐饮企业的营业额或销售额为目标。提高市场占有率，获得更多的企业利润。正常营业情况下，酒店的营销目标大多数都是以促进营业额增长为目标的。

即营销活动以塑造酒店的社会公众形象为目标。酒店社会形象的培育是品牌建设的重要工作，在进入品牌竞争的今天，餐饮酒店企业越来越重视企业形象的塑造。酒店通过有计划地开展宣传企业形象的促销活动，能够获得长远的销售利润和市场地位。

即促销活动以酒店同消费者以及潜在消费者之间的信息交流和沟通为目标。沟通的内容可以是服务信息的交流，如服务方式、服务内容、服务地点、服务馈赠等；也可以是消费观念的交流，如倡导绿色健康的消费意识和观点，使消费者树立起有利于酒店产品销售的消费观念。

营销主题就好比是整个营销活动的脸面，一个好的活动主题更能吸引人，应该做到：

1. 简练、直接的告知消费者营销的内容；
2. 触动消费者心灵，对消费者参与活动有巨大的号召作用；

3. 树立和维护品牌形象；

5. 与产品利益或品牌利益密切挂钩。

例如：“偷得浮生半日闲，团圆假日吃天然”为主题的蘑菇宴；

“打折优惠天天有，告知一声齐拥有”的返现活动；

“入住xxx宾馆，欢度美好假期”的优惠活动。

制定宣传方案

制定一个优秀的活动方案是必要的，但是活动的宣传也是至关重要的一个环节。随着网络媒体的不断发展，微博、微信以及各大网络平台都逐渐成为宣传的渠道，做节假日的营销活动，自然少不了借助这些平台来实现。

微博、微信、微信公众平台是新兴的媒体平台，具有快速、高效的传播能力，而且受众范围广泛，是餐饮企业在进行活动宣传推广过程中，不可忽视的一部分。餐饮企业可以将活动文案或海报发布出来，进行大量转发，注意热点话题、关键词的添加，来增加粉丝关注度。

除了线上推广宣传外，也不可以忽视线下的传统方式。在活动开始前一到两周左右，在店门口张贴节日的活动海报，在店内醒目位置摆放活动宣传页、易拉宝等，供来店用餐的顾客浏览，服务员还可以对顾客进行活动的简单介绍，增加客户的兴趣。除此之外，酒店还可以安排员工到附近人口比较密集的商场，社区，公园、网吧等地，进行活动宣传但也得发放。

五一餐饮活动促销方案篇二

五一小长假期间，餐饮行业的节日商机明显，不少婚宴、寿宴、家庭宴请等，会选择在这一时间段举办，一是处在小长假期间，亲朋好友难得聚会；二是小长假期间，人们的旅游需求旺盛，因此带来的流动消费也会给餐饮行业带来不小的业绩空间。

五一假日共享美餐

5月1日

1、“吃热辣川菜，送清爽饮品”。

5月1日活动期间，凡宾客来店用餐满x元，每桌可获赠本店精选清甜水果一份(或清凉酸梅汁一杯)。

2、“精品川菜，百姓价格”。

5月1日活动期间，本店特推出“精品川菜，百姓价格”的三款套餐：亲子三人套餐x元、快乐六人套餐x元、全家福套餐(10人量)xx元。

3、“经典川菜知多少”小问答。

席间进行川菜知识提问(问题不宜太简单)，顾客发送答案至餐馆短信平台，答对者获得价值x元精美小礼物一份，餐馆也借此获得大量客户手机号，成为未来宣传服务的目标。

借着节日人们愿意消费、舍得消费的大好心情发财，成了近年不少餐饮店的拿手招数，有不少人是屡试屡赢，但是随着人们消费观念越来越成熟，消费行为会变得越来越理性。

所以，逢节日就搞促销活动未必都能有效，最佳的办法还是

要针对自己的目标顾客群，量身订做出一套适销对路的餐饮产品：

好比经营风味餐厅的店主，就没必要在情人节、圣诞节一类的西式节日中，与西餐厅、酒吧一类的餐饮业争个高低，而是要在“春节”、“端午”、“国庆”一类的中式节日中下点心思，适时推出几款应节菜品，营造出具有传统美感的就餐氛围，反而会赢的偏爱中式节日这一阶层的顾客。

五一餐饮活动促销方案篇三

勇丽美食城、勇丽海鲜城、勇丽海鲜广场、勇丽法尔春天

五一共欢庆，勇丽大酬宾

- 1、活动期间，各店做好迎宾工作，迎宾员至少四名，服装统一，分两边站好，主动给客人开门并送上节日祝福“您好，节日快乐”。用真诚与热情打动客人，让客人感受到酒店的诚意。
- 2、活动期间，各店播放曲目增加《咱们工人有力量》、《英雄进行曲》、或者《劳动最光荣》三个曲目让客人在气势磅礴的音乐中感受到节日气氛。博客人一笑，突显酒店精心准备，别出心裁。不宜播放次数太多招致个别顾客的反感，播放顺序、次数由各店自己把握。
- 3、订e餐满188元以上赠送勇丽e餐pu-ke牌2副；满388元以上赠送勇丽e餐pu-ke牌4副，各店根据店内赠品情况自行掌握。
- 4、五一期间各店推出春季新上菜品十道(四凉六热)，并特推一款时令菜品特价七折销售。各店厨政部单独摆档展示，具体明细、价格、菜品内容由各店厨政部根据店内实际情况制定。
- 5、广场推出亲子三人自助活动，活动期间，凡带子女来店内

消费自助餐的家庭，均免费赠送海鲜广场美食优惠卡一张。

6、五一当天获得国家劳动奖章的客人到店内用餐(凭有效证件)可免费获赠春季养生菜品“泉水野菜爆海味”一道，各店做好登记，财务备存。

7、活动期间，消费满800元的客人即可获赠全家福十寸塑封照片一张，各店选出专业人员负责拍摄。做好登记，财务备存。

8、活动期间由企划部统一刻制“五一共欢庆，勇丽大酬宾”横幅。

9、企划部利用短信平台发送五一劳动节祝福短信。短信内容：五一共欢庆，勇丽大酬宾勇丽餐饮节日期间推出家庭套餐等各种优惠活动。同时祝愿大家健康身体好，快乐没烦恼，升职步步高，发财变阔佬，好运跟你跑!!

1、公司企划部负责各店节日横幅的制作及节日期间祝福短信的发送□20xx年4月24日横幅各店均要悬挂到位，祝福短信4月30日开始发送。

2、厨政部安排好各店活动期间的菜品的出品。

3、各店加大对员工活动内容的'培训以及对客户的沟通祝福，各店前厅部加强对迎宾以及前台工作人员的培训，提高服务质量。

五一餐饮活动促销方案篇四

二、活动地点：勇丽美食城、勇丽海鲜城、勇丽海鲜广场、勇丽法尔春天

三、活动主题：五一共欢庆，勇丽大酬宾

四、活动内容：

- 1、活动期间，各店做好迎宾工作，迎宾员至少四名，服装统一，分两边站好，主动给客人开门并送上节日祝福“您好，节日快乐”。用真诚与热情打动客人，让客人感受到酒店的诚意。
- 2、活动期间，各店播放曲目增加《咱们工人有力量》《英雄进行曲》、或者《劳动最光荣》三个曲目让客人在气势磅礴的音乐中感受到节日气氛。博客人一笑，突显酒店精心准备，别出心裁。不宜播放次数太多招致个别顾客的反感，播放顺序、次数由各店自己把握。
- 3、订e餐满188元以上赠送**勇丽e餐pu-ke牌**2副；满388元以上赠送**勇丽e餐pu-ke牌**4副，各店根据店内赠品情况自行掌握。
- 4、五一期间各店推出春季新上菜品十道(四凉六热)，并特推一款时令菜品特价七折销售。各店厨政部单独摆档展示，具体明细、价格、菜品内容由各店厨政部根据店内实际情况制定。
- 5、广场推出亲子三人自助活动，活动期间，凡带子女来店内消费自助餐的家庭，均免费赠送**海鲜广场美食优惠卡**一张。
- 6、五一当天获得国家劳动奖章的客人到店内用餐(凭有效证件)可免费获赠春季养生菜品“**泉水野菜爆海味**”一道，各店做好登记，财务备存。
- 7、活动期间，消费满800元的客人即可获赠**全家福十寸塑封照片**一张，各店选出专业人员负责拍摄。做好登记，财务备存。
- 8、活动期间由企划部统一刻制“**五一共欢庆，勇丽大酬宾**”横幅。

9、企划部利用短信平台发送五一劳动节祝福短信。短信内容：五一共欢庆，勇丽大酬宾勇丽餐饮节日期间推出家庭套餐等各种优惠活动。同时祝愿大家健康身体好，快乐没烦恼，升职步步高，发财变阔佬，好运跟你跑！

五、配合部门：

1、公司企划部负责各店节日横幅的制作及节日期间祝福短信的发送。20__年4月24日横幅各店均要悬挂到位，祝福短信4月30日开始发送。

2、厨政部安排好各店活动期间的菜品的出品。

3、各店加大对员工活动内容的培训以及对客户的沟通祝福，各店前厅部加强对迎宾以及前台工作人员的培训，提高服务质量。

一、劳动节餐厅的气氛，相应的布置

1、餐台在餐桌上摆一瓶色泽鲜艳的插花或盆花，如月季、杜鹃、米兰等。其艳丽的色彩，清馥的香味，可使人的大脑处于悠然之境，并能增加消费者的食欲。

2、音响餐厅中特定的音响效果能够产生独特的气氛，在餐厅中布置山水小景，山石滴泉叮咚声响使人如同漫步泉边溪畔。餐厅播放一些行云流水的背景轻音乐，如克莱德曼的钢琴曲等。都能使餐饮消费者的就餐心情变得格外舒畅。

3、灯光餐厅灯光的强弱与光色的照射，对餐饮消费者的就餐情绪有着重要的影响。合理的餐厅光色，既可以激发消费欲望，又可以使消费者乐于在视觉舒适的餐厅环境中就餐。

4、色调不同的色彩能引起餐饮消费者的不同联想意境，产生不同的心理感受。餐厅的色彩如果调配得当，醒目宜人，对

餐饮消费者和餐厅服务员的情绪调节、预防冲突都将具有重要意义。

5、布局餐厅的整体氛围是消费者产生愉悦的就餐心理的又一重要因素。如果其布局能根据餐厅主题和餐饮市场定位的消费者心理进行设计，必将受到顾客的青睐。

二、劳动节餐厅的服务

促销活动中人的因素是很重要的，它体现了一个餐厅的态度，人们消费更喜欢服务周到人性化的地方。所以在促销之前，要做好人员的基本服务培训，促销特色培训，态度意识的培训等等，这样可以使促销活动更好的发挥它的效果。而国庆节餐厅促销，工作人员还要做好国庆节所涉及的一些必备知识，尤其是与本餐厅促销相关的服务内容，以活跃促销气氛。

三、劳动节餐厅的食品促销餐厅里食品的促销方法有很多

1、菜式国庆节餐厅促销，很多商家会推出相应的国庆套餐，推出相应的菜式，以供消费者选择。

2、制作...

四、趋势分析

1、餐饮业集团化发展，品牌化经营，连锁经营成为未来主攻方向；

2、餐饮业品牌发展速度加快，会有更多的餐饮提速上市；

3、个性化餐饮业消费日趋明显；

4、餐饮业产品及营销彰显文化特色；

- 5、原生态、绿色餐饮引领未来发展趋势；
- 6、餐饮竞争由产品竞争，品牌竞争，服务竞争过度到现在的人才呈多元化竞争发展；
- 7、餐饮业信息化，科学化营销加快；
- 8、餐饮业发展层次呈多样化；
- 9、餐饮业政策更规范，行业自律需提高；
- 10、餐饮主流消费和主流消费群体转型，由地市转到省会，由省会转型到地市，由地市转型到县城。

一、活动思想

五一小长假期间，餐饮行业的节日商机明显，不少婚宴、寿宴、家庭宴请等，会选择在这一时间段举办，一是处在小长假期间，亲朋好友难得聚会；二是小长假期间，人们的旅游需求旺盛，因此带来的流动消费也会给餐饮行业带来不小的业绩空间。

二、活动名称

“偷得浮生半日闲，五一假日共美餐”。

三、活动时间

20__年__月__日—__月__日。

四、活动内容

1、“吃热辣川菜，送清爽饮品”。

__月__日—__月__日活动期间，凡宾客来店用餐满__元，每桌可获

赠本店精选清甜水果一份(或清凉酸梅汁一杯)。

2、“精品川菜，百姓价格”。

_月_日—_月_日活动期间，本店特推出“精品川菜，百姓价格”的三款套餐：亲子三人套餐_元、快乐六人套餐_元、全家福套餐(10人量)_元。

3、“经典川菜知多少”小问答。

席间进行川菜知识提问(问题不宜太简单)，顾客发送答案至餐馆短信平台，答对者获得价值_元精美小礼物一份，餐馆也借此获得大量客户手机号，成为未来宣传服务的目标。

借着节日人们愿意消费、舍得消费的大好心情发财，成了近年不少餐饮店的拿手招数，有不少人是屡试屡赢，但是随着人们消费观念越来越成熟，消费行为会变得越来越理性。所以，逢节日就搞促销活动未必都能有效，最佳的办法还是要针对自己的目标顾客群，量身订做出一套适销对路的餐饮产品：

好比经营风味餐厅的店主，就没必要在情人节、圣诞节一类的西式节日中，与西餐厅、酒吧一类的餐饮业争个高低，而是要在“春节”、“__”、“__”一类的中式节日中下点心思，适时推出几款应节菜品，营造出具有传统美感的就餐氛围，反而会赢的偏爱中式节日这一阶层的顾客。

活动时间

5月1日——5月13日(__店)

活动内容：

1、广告语：“游王府，吃川菜，送清爽”。

5月1日——5月7日黄金周期间，凡持当日游览__花园门票的顾客来店用餐，每桌可获赠清凉甜爽水果一份(或酸梅汁一杯)。

2、触摸“五一”幸运摸奖活动

5月1日——5月7日黄金周期间，在__店用餐者以桌为单位，均可凭结账单参加抽奖活动，凡抽出写有“五一”字样的顾客将得到__花园门票一张；凡抽出写有“五一__店”字样的顾客将可得到三轮车什刹海胡同游览券一张。

3、“__饭店蔬香樟茶鸭特价卖”

5月1日——5月13日活动期间，__店每日限20只__饭店蔬香樟茶鸭特价销售，原价96元/每只，特价60元/每只。活动期间还有两款特价菜以供顾客选择：上汤扒双鲍118元/份(原价198元)、葱烧赤参48元/份(原价88元)。

另外，为回报消费者，5月1日——5月13日活动期间，__店特推出“精品川菜、百姓价格”的三款套餐：亲子三人套餐188元、快乐六人套餐588元、全家福套餐(10人量)880元。

4、订“益智斋”餐厅送花园游

5月1日——5月13日活动期间，凡在“益智斋”用餐的顾客可免费游览__

5、假期餐厅的气氛。

而气氛又是从哪些方面体现出来的?在餐厅消费，食品只是消费都要求的其中一环，更多的是人们要求的是餐厅的整体服务。因此，在整个餐厅的气氛上要做好相应的布置。而怎样布置也有讲究，如果是主题餐厅的话，那便要依餐厅的主题来布置，一般情况下可以参照以下：

灯光，餐厅灯光的强弱与光色的照射，对餐饮消费者的就餐情绪有着重要的影响。合理的餐厅光色，既可以激发消费欲望，又可以使消费者乐于在视觉舒适的餐厅环境中就餐。

色调，不同的色彩能引起餐饮消费者的不同联想意境，产生不同的心理感受。餐厅的色彩如果调配得当，醒目宜人，对餐饮消费者和餐厅服务员的情绪调节、预防冲突都将具有重要意义。

布局，餐厅的整体氛围是消费者产生愉悦的就餐心理的又一重要因素。如果其布局能根据餐厅主题和餐饮市场定位的消费者心理进行设计，必将受到顾客的青睐。

餐台，在餐桌上摆一瓶色泽鲜艳的插花或盆花，如月季、杜鹃、米兰等。其艳丽的色彩，清馥的香味，可使人的大脑处于悠然之境，并能增加消费者的食欲。

音响，餐厅中特定的音响效果能够产生独特的气氛，在餐厅中布置山水小景，山石滴泉叮咚声响使人如同漫步泉边溪畔。餐厅播放一些行云流水的背景轻音乐，如克莱德曼的钢琴曲等。都能使餐饮消费者的就餐心情变得格外舒畅。

有人喜欢高山流水，有人喜欢情意绵绵，布置出优雅的酒店餐厅环境，是做好五一促销活动的第一步。

6、餐厅的服务。

促销活动中人的因素是很重要的，它体现了一个餐厅的态度，每一个人都喜欢被尊重，被关注，优质的服务能够征服消费者的心，让消费都牢牢记住你。所以在促销之前，要做好人员的基本服务培训，促销特色培训，态度意识的培训等等，这样可以使促销活动更好的发挥它的效果。

7、餐厅的菜肴菜谱创新。

消费都喜欢新鲜事物，对于新菜都有一种要品尝的欲望，利用几款新菜来吸引消费者，满足消费都的新鲜感。

8、餐厅的消费阶段。

消费者都大部分是喜欢实惠的消费，而餐厅里食品的促销方法有很多，可以菜式搭配不同推出不同的超值套餐供消费选择，但价格的定价方面也有讲究。如下：

菜式，劳很多商家会推出相应的套餐，推出相应的菜式，以供消费者选择。

制作，让消费者参与到整个制作过程中，更能满足消费者的成就感与体验的欲望。

观赏，在消费者面前进行食品的制作，吸引消费者的注意力，也为餐厅增加无形招牌。

价格，通过价格来吸引消费者，这也是商家常用的方法，太要拿捏到位，不要降低价格的同时也降低了餐厅的品牌。

赠品，提供一些节日相关的赠品可以拉动一定的消费者。比如说提前预订可以得到赠品，消费在多少金额之上可以得到一些赠品。赠品要与自己餐厅的品牌风格相应。

一、前言：

二、举办美食节目的：

1、以举办美食节来更好的提高升酒店形象、增强品牌价值、扩大市场影响力。

2、提高酒店营业额，突破酒店受国情影响的瓶颈。(关键点)3、旨在于提高酒店的餐饮竞争能力,培植固定客户，打造饮食文化。

4、以美食节为平台，展示制作精细，高档味美并以春季野菜为主的特色菜肴。让消费者融入其中，真正达到“食以人为本，人以食为乐”的效果。

5、放低五星级酒店消费门槛，让普通老百姓也能进来五星级酒店消费，打消五星级酒店消费贵的疑虑，真正全方位的了解我店及我店各类适合其消费的产品。

三、美食节主题：

四、美食节举办时间、地点、形式

地点：聊城阿尔卡迪亚国际温泉酒店餐饮中心(中餐厅二楼宴会厅)形式：零点+套餐两种

五、应邀嘉宾：

聊城市委常委、市直机关工委书记蔡同民聊城市政府副市长马丽红媒体领导20家

六、美食节策划思路：

1、以原生态、健康养生野菜为美食节精髓；

2、展现餐饮特色，宣传企业形象；

3、提供餐饮信息，引导顾客消费；

4、锻炼队伍内功，形成创新活力；

5、弘扬餐饮文化，抢占市场份额；

七、活动操作程序：

(一)开幕式流程

- 1、14: 20—14: 45播放热场音乐，嘉宾入场就位；
- 3、15: 02阿尔卡迪亚国际酒店总经理赵红亮致辞；
- 4、15: 10聊城市旅游局局长刘光辉致辞；
- 5、15: 20邀请领导嘉宾为本次开幕式开启触摸球；
- 6、15: 25领导合影留念。
- 7、15: 30主持人介绍本次美食节活动的亮点。
- 8、15: 40模特t台秀表演
- 9、15: 50乐器表演+演唱
- 10、16: 00现场厨艺表演
- 11、16: 30邀请各位嘉宾品尝本次美食节活动展示的美食菜品
- 12、18: 30主持人宣传本次美食节开幕式活动结束，邀请各位嘉宾体验夜泡温泉，祝愿大家在阿尔卡迪亚酒店度过一个美好而快乐的时光。

(二)筹备

- 1、采购菜肴原材料，确定美食节的菜肴品种、价格以及优惠措施；
- 3、加强对外联络，协调合作关系，解决食品原料来源，确保原汁原味。
- 4、培训中餐部员工熟知菜品文化，好对客人进行宣传；

(三) 举办

1、精品菜肴形象展示

主题：味、色、香、味、形、都具备；

方式：设固定的展区，展示食品原材料或成品菜。

形式：通过为期42天的美食节活动，展示“今御宴”的品牌及文化形象。

2、内容：

(1) 春季养生美食节菜肴的实物艺术形态；

(2) 春季养生美食节菜肴的文化展示及功效宣传；

(3) 服务人员的仪表姿态及服务水准；

(4) 让宾客在一种良好的文化氛围和环境就餐，心情和食欲自然不同。

3、促销活动：

(1) 推出半份菜，根据宾客的人数为宾客适量点餐。

(2) 每日推出特价菜及特惠家庭套餐。

(3) 美食节期间凡来包间用餐者免包间费及最低消费。

(4) 住店宾客在酒店中餐厅用餐一律享受九折优惠。

(5) 活动期间凡在本酒店消费达500元以上—1000元以内赠送50元代金券，1000元以上—2000元以内赠送100元代金券，2000元以上—3000元以内赠送200元代金券，以此类推！

团队及宴会不享受本项优惠。

(6)美食节期间，凡在中餐厅用餐的宾客凭消费账单在酒店温泉、客房消费可享受客户协议价格：温泉__8元/位，客房428元/高标/夜/间。

五一餐饮活动促销方案篇五

让学生初步爱劳动，知道热爱劳动是我们中华民族的传统美德，劳动最光荣，从小养成自己的事情自己做的好习惯。

小品表演、文具书包等。

(一)、全体集合，各小队汇报人数。汇报辅导员老师（报告辅导员老师本中队应到46人，实到46人，请您参加我们的活动，报告完毕。）

(二)、全体立正，出旗敬礼。唱队歌。

(三)、宣布活动开始。

(四)、具体活动。

支持人：“五一”劳动节就要到了。大家知道这个节日是怎么来的么？下面请我们班的张恒同学为大家介绍以下。

1、介绍“五一”劳动节的由来

2、请同学介绍父母的工作和辛劳情况

3、小品表演

4、学生交流自己都在家做了哪些事（鼓掌勉励）

支持人：同学们真能干！为家里做事，是我们每个小学生应

尽的责任，我们从小就应该学会自己的事情自己做，下面我们就来展示一下（请五位同学比赛整理书包和穿衣）。

5、五位同学比赛整理书包和穿衣

支持人：我们是不是家里的“小公主”、“小太阳”？（不是）对！热爱劳动是我们中华民族的传统美德，幸福的生活要靠劳动来创造，下面请听歌曲《劳动最光荣》。

6、小合唱《劳动最光荣》

（五）请辅导员老师讲话（同学们我们要从小养成热爱劳动的好习惯，长大才能成为一个对社会有用的人。）

（六）呼号（全体立正师：准备着，为共产主义事业而奋斗！生：时刻准备着！）

（七）、退旗，敬礼

（八）、我宣布二（1）中队“我爱劳动”主题中队活动到此结束！

五一国际劳动节亦称“五一节”，在每年的五月一日。它是全世界无产阶级、劳动人民的共同节日。

此节源于美国芝加哥城的工人大罢工。1886年5月1日，芝加哥的二十一万六千余名工人为争取实行八小时工作制而举行大罢工，经过艰苦的流血斗争，终于获得了胜利。

为纪念这次伟大的工人运动，1889年7月第二国际宣布将每年的五月一日定为国际劳动节。这一决定立即得到世界各国工人的积极响应。

1890年5月1日，欧美各国的工人阶级率先走向街头，举行盛大的__与集会，争取合法权益。从此，每逢这一天世界各国

的劳动人民都要集会、_，以示庆祝。

五一餐饮活动促销方案篇六

- 1、长期广告效应。
- 2、有助于留住老客户。
- 3、收集会员信息对今后产品、服务等进行改进，让客户更加满意，也方便今后的营销计划制定。

普通会员金卡会员

普通会员：凭卡消费，赠送特色菜品一份；或享受折扣优惠。

金卡会员：凭卡消费，优先使用雅间，且免收雅间费；赠送特色菜品一份；享受折扣优惠。

注：尽量不使用折扣方式进行低价行销。

普通卡：简洁、大方、不俗。

金卡：高贵、典雅，能凸显持卡人品味。

普通卡及金卡均进行统一编号。

普通卡：五一期间在本店消费者均可赠送。或平时在本店消费满300以上者。

金卡：利用关系网赠送的形式，赠送给企事业单位，及乐山社会名流。

备注：借力营销：借力满庭芳、嘉州新城售楼中心，对其业主免费赠送会员卡。

发放会员卡后，对应会员卡编号，记录下持卡人信息，并对持卡人每次前来消费的具体信息（消费人数、该次消费者间人员关系（关系包括家庭、同事、朋友等）、消费金额、消费菜品、用餐习惯等）。

收集会员信息对今后产品、服务等进行改进，也方便今后的营销计划制定。

新产品开发策略

夏季吃火锅，有燥热感，且易上火。且随着现代人对生活水平的，在家庭消费者中，常常出现60岁以上的老年消费者，他们不宜多吃油腻；对于爱美的’年轻女性来说也不宜吃辣。对于此问题应进行有针对性的新产品（锅底）开发：

清爽温补型火锅、养生保健型火锅、美颜排毒型火锅等（如多种菌类的火锅、清新爽口的瓜果火锅）

组合型销售策略

将多种菜品和锅底进行合理搭配，组合成不同的套餐，对各套餐进行富有特色的命名，并对组合后的套餐进行一定的折价。

该策略作用：

- 1、引导消费者消费不同菜品和新产品。
- 2、帮助消费者进行的口味搭配。
- 3、套餐组合的命名能加深消费者对本火锅坊菜品及本火锅坊的印象。

促销宣传策略

某某酒店中餐厅定位在中高端市场，因此在做宣传时，定位为“精品xx坊”。

（一）目标消费者

目前，某某酒店中餐厅的目标消费者为中高端人士，他们有车，有钱用于餐饮休闲消费，且吃火锅一般携同家人或朋友。此类人群集中地点：滨江路河边茶铺及茶楼、商务会所、休闲健身会所等。

（二）宣传形式

传单：

- 1、制作要求：邀请函形式、美观、大方、3000份
- 2、内容：对某某酒店中餐厅简要介绍、新菜品、新锅底、五一活动介绍等。
- 3、散发：滨江路河边茶铺及茶楼、商务会所、休闲健身会所等。
- 4、报刊广告：不采取在报刊上直接做广告，而将传单交予报刊代理商和销售商，将传单插在报刊中，这样能以极低的费用做宣传。

电视广告：

- 1、内容：某某酒店中餐厅简要介绍、特色、新菜品、新锅底、五一活动介绍等。
- 2、时间、时长：在6点至8点时段内，1小时之间，投放2次30秒广告。播放时间4月28日至5月1日。

注：由于电视广告成本过高，是否投放待定。