

2023年餐饮店开业优惠活动方案策划(通用5篇)

无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

餐饮店开业优惠活动方案策划篇一

兵和百货商都是重庆市兵和商业经营管理有限公司倾力打造的在宣汉县境内第一个商业项目。一期项目面积达1万平米，共四层，汇集综合百货、特色美食、儿童游乐等为一体的综合体商城。公司秉承：“以人为本，诚信务实，创新进取，合作共赢”的企业宗旨，打造“人无我有，人有我优，人优我特，人特我精”的商业经营理念，所以，如何针对性地吸引大众中端消费者，如何将活动形势和活动内容同商场的中端定位及中端消费人群的消费形态相契合，就成了本次活动的关键。在策划过程中，我们着重考虑将开业庆典、促销活动和树立商场中端形象有机结合。活动主题尽可能艺术化地“扯虎皮做大旗”，淡化促销的商业目的，使活动更接近于目标消费者，更能打动目标消费者。从前期的广告宣传和活动中的主题风格，我们都从特定的消费人群定位进行了全方位考虑。在活动过程中，时间不宜过长，隆重、大气即可。

二、[活动主题]

开业庆典

三、[活动风格]

隆重大气

四、[活动目的]

(1)面向社会各界展示兵和百货商都品牌形象，提高重庆市兵和公司的

知名度和影响力。

(2)塑造宣汉县第一中档商场的崭新形象。塑造兵和百货商都时尚氛围。

(3)开业庆典活动，开拓多种横向、纵向促销渠道，掀起“五一”长假期间促销高潮，奠定良好的促销基础和良好的社会基础。

五、[广告宣传]

1. 开业前5天起，分别在达州日报、___晚报、___广告、___电视、___电台各传媒等展开宣传攻势。有效针对中端目标消费人群。

2. 后期广告

开业后5日内，分别在达州日报、___晚报、___广告、___电视、___电台传媒等媒体进一步展开宣传攻势，吸引目标消费者的眼球，激起目标消费者的购买欲和认知度。

六、[活动程序]

20___年5月1日上午___:___典礼正式开始

___: ___播放迎宾曲。

___: ___军乐队、威风锣鼓开始交替演奏，主持人介绍兵和百货商都打造“人无我有，人有我优，人优我特，人特我精”的商业经营理念，和开业促销活动内容，调动现场气氛，

吸引来宾和顾客的目光，聚集人气。

___： ___宣布开业正式开始，礼炮、放飞小气球、彩屑缤纷、典礼推向高潮。主持人宣布正式营业。消费者可进场购物。

___： ___活动进入表演及相关互动活动

___： ___整个活动结束。

餐饮店开业优惠活动方案策划篇二

美甲店就要开业了，那么要怎么做才能够吸引到顾客前来消费，怎么寻找潜在顾客，以下几点供你参考：

1、内部寻找客源

会受到良好的效果。2、报刊广告

除非联合起来否则做报刊广告的必要不是很大。

需要注意的是，所有的开业活动都是为吸引客源而准备，但是开发客源。并不是我们终结目的，我们的目的是通过引导顾客消费来盈利，那么配合客源进店的消费引导工作很重要。

顾客的消费心里是很复杂的，会受很多因素的影响，如是否有适合自己的经营项目。产品品质的感受、产品价格是否适中。服务人员专业素质影响、服务细节的影响。店内是否安静等。

3、店头广告

我们的顾客就在我们身边，可是她们并不认识我们。那么可以通过什么方法让顾客认识我们，最简单的方法就是利用我们平常店头广告了。

让异类经营者，以答谢顾客的形式推广本店服务，永远是一种较为聪明的推广方法，使用这种方法找出一种互惠互利的模式，否则没有人会为你做宣传。

以下举几种异类结盟活动的方法：1) 凡在其店购物(消费)达***元者，可参加本店有奖活动;2) 问答或抽奖活动，3) 凡在本店购物(消费)达***元者，可获本店价值***元代金券一张。4) 本店老顾客可到本店领取美甲咨询资料一本(高消费场所可用此种方法)5) 本店老顾客可获本公司举办顾客活动门券一张。6) 可用的方法有很多种，但这些方法必须有一个共性，就是真能给美甲店带来实际利益。

出处：138中国美容人才网作者：卡卡2016年的元旦即将到来，你的美甲店促销活动方案准备好了吗?如果没有，现在就开始准备吧，提前准备让你有充足的时间来做到最好。小编也为大家准备了2016年美甲店元旦促销活动方案，供参考!

【2016年美甲店元旦促销活动方案】 活动对象□xxx美甲专门店新老顾客

活动时间：2015年年12月24日--2016年1月3日

活动主题：礼爆圣元旦欢乐无限多

活动内容：

手(足)部护理项目，买1送1一次性消费满100元，8折优惠;再送精美礼品一份

一次性消费满200元，7折优惠;再送精美礼品一份

会员到店充值，即送精美礼品一份

凡在xx年12月24日--xx年1月3日期间到全国xxx美甲专门店消

费的顾客均可参与xxx美甲专门店的促销活动。注：活动期间，会员不享受折上折，最终解释权归本店所有。

美甲店促销方法

开卡促销：很多美甲店会办理各种各样的卡，比如修手卡，护理卡等等。制度大都是多送几次的策略。例如：修甲每次是20块，那么你办一张100元的卡，卡通常是向高级的（也可以是消费比较多的）的顾客提供的。有的新店在开店初期会通过免费办vip卡来吸引顾客。通常持有vip卡的顾客都可以享受到8折的优惠等。赠送促销：现在的消费者是越来越注重卫生观念。美甲店也是越来越注重会员的开发和维持。那么就可以通过会员专用工具的制度来开发和维持会员。什么是会员专用工具制度呢？就是每个会员拥有一套属于自己的专用工具。该工具放店里写上名字，顾客来了就可以使用写有她名字的工具了。该方法可以解决一部分顾客的卫生心理，又能向顾客销售产品，所以目前很多美甲店都是采用这样的方法的。但会员专用制度的弊端是比较占用场地，特别是小一点的店，如果会员一多，工具都没地方放了。如有机会可以到珠海口岸那里看看，美甲店里的顾客的工具柜就占用了店里的1/3场地。一次性工具制：由于会员专用制度本身的弊端，所以在这样的情况下又产生了另一种促销模式，那就是工具一次性使用。只要是办了会员卡，那么来店里做完服务，美甲师会将你使用过的工具送给顾客，以表示此工具为专人使用。有的顾客会带回去，以备平时自己使用。包月服务：在制订包月卡时其它的限制条件要明确的跟客人先说明，以免引起不必要的麻烦。比如本人使用。跟其它的优惠活动不能同时使用等等。但针对不同的服务项目进行包月服务也是可行的。例如修手卡，正常的顾客是一个月做四次服务，以每次二十块算，一个月就要80块，那么可以弄一个一百块包一个月不限次数的。很多人会说，要是客人天天都来那不忙死了。其实正常的话，一个客人一个月能来6次已经是算多的了，因为人家也是要安排时间的。天天来的客人也有，不过很少，再说要是天天来那么死皮还没长多少，这样的话工作量是很小的。还有，要是一个客人天天都往你店里跑你还不能让她消费其它的东

西那可就有说不过去了. 会员带会员:什么是会员带会员呢?就是会员介绍新会员过来,那么该会员就可以获得多少积分,积分到多少就可要换些小礼物之类的. 积分法:顾客消费多少金额可要积多少分,然后可以换点小礼品,这是普遍使用的方法. 美甲店在一年当中各个时段都会做促销, 本文就详细介绍了全年的促销方案, 为美甲店提供一些办法。

一、前言:

随着市场经济的发展,目前美甲行业日趋成熟,品牌、公司(美甲店)、服务等竞争目前日趋白热化,为提升美甲店店内的知名度及在当地的影响力,由此制订了一系列的让利大优惠及促销活动方案,仅供参考。

二、活动方案(一)一、二月份:

因为一、二月份是中国传统节日最多的时候,大多数顾客都会有长达七天的长假,所以,也是我们美甲店搞促销的最佳时机。

参考方案一:一般的中国传统的春节都是在这两个月,所以我们可在春节期间给予凡到美甲店消费的顾客8%的返点作为春节红包,即顾客消费100元马上送出8元钱的红包。这样,不仅迎合了春节的气氛,也让顾客感觉到了实惠。

参考方案二:二月十四日是西方传统的情人节,我们就在这个月推出“情人卡”,用作男士送给女朋友之用,此外,也可以推出一系列的情侣套餐,即女顾客在美甲店消费满xx元,可免费让其男朋友享受一次男士美甲疗程,或在情人节当天开月卡以上的送出情人礼物一份。(二)三月份:

三月份是学雷锋活动月,我们只要把握时机,可在一个月为附近住宅多做好事,迅速树立美甲店的良好形象,并吸引人们的注意力。

参考方案一：可在三月份的其中一天以学雷锋为名，组织美甲店的全体人员为附近的住宅区免费打扫街道一次，这样美甲店的美誉度和知名度必然快速树立。参考方案二：定在三月份的其中一天为顾客免费做美甲手足护理一次，不收任何费用，当作是美甲店的一次宣传。(三)四月份：

参考方案一：由于四月份没有任何特别适合促销的节日，我们可举办“做美甲，献爱心，人美手美心更美”促销活动，顾客本月内凡到美甲店办月卡打九折、季卡打八五折、半年卡打七五折及年卡打七折等优惠；除此之外，包卡所送出的免费护理疗程超过*次；而且当消费累积1000元(包括单次或开卡)，该美甲店将立即赠送顾客至尊金卡一张，凭此卡在美甲店内消费，在限期内都能享有六五折优惠；另外，把累积消费金额的10%将捐赠希望工程、儿童基金或残疾人基金会等政府捐输机构。不但充分阐释了“做美甲，献爱心，人美手美心更美”的丰富内涵，而且更能通过人群或宣传的效应得到知名度提升的效果。(四)五月份：

参考方案一：五月份的第三个星期(天)是母亲节，我们就开展一个“让您做一个精心的漂亮妈妈”活动，活动形式多样，包括：1、包卡优惠方案：在母亲节期间，月卡280元送**护理手霜一支，季卡680元送**脱毛霜、**水份霜各一支等等配赠方案；2、捆绑式销售方案：即顾客购买满一定金额加xx元就可得到一款特价产品，或加xx元可任意选择2-3款产品；3、互动式方案：由于五月结束即是“六一”儿童节，我们对凡消费满1200元-1500元产品的顾客立即送出一摄影楼儿童艺术照；4、此外，我们还可以在母亲节当天或一星期内在美甲店消费到多少金额，送出一款特价产品，或在这个月末到美甲店做美甲的获得儿童节礼物一份。(五)六月份：

国统报告网（即中金企信国际咨询公司）拥有10余年项目商业计划书撰写经验(注：与项目可行性报告同期开展的业务板块)，拥有一批高素质编写团队，为各界客户提供实效的材料支持。

商业计划书撰写目的商业策划书，也称作商业计划书，目的很简单，它就是创业者手中的武器，是提供给投资者和一切对创业者的项目感兴趣的人，向他们展现创业的潜力和价值，说服他们对项目进行投资和支持。因此，一份好的商业计划书，要使人读后，对下列问题非常清楚：（1、公司的商业机会。2、创立公司，把握这一机会的进程。3、所需要的资源。4、风险和预期回报。5、对你采取的行动的的建议6、行业趋势分析。）

相关报告

行业研究报告、市场调查报告、产业分析报告

项目立项可行性报告

资金申请可行性报告

市场研究预测报告

专项调查报告

市场投资前景报告

市场行情监测报告竞争格局分析预测报告

上下游产业链研究报告

投融资可行性报告

由于商业计划书（项目可行性报告）属于订制报告，以下报告目录仅供参考，成稿目录可能根据客户需求和行业分类有所变化。

第一章摘要1.1项目基本信息1.2市场前景

1.3 资金筹措

第二章 项目概况

2.1 建设环境

2.2 建设规模

2.3 建设期

2.4 总投资与资金运用

2.5 商业模式

2.6 资金筹措

第三章 公司简介

3.1 公司基本情况

3.2 经营理念

3.3 规划与战略

第四章 产品与开发

4.1 产品概述

4.2 开发

4.3 技术

第五章 市场

第六章 竞争分析

第七章 营销

7.1 产业延伸策略

7.2 定位策略

7.3 定价策略

7.4 销售渠道

7.5 网络营销

第八章 风险及规避

第九章 财务概算

结论篇5：美甲店开业促销方案成功的开美甲店经营，美甲店促销活动方案是必不可少的，一个好的方案，可以为美甲店带来一次大的拓客时间，以及后续为顾客消费。而失败的方案，则可以起不到效果或者收效甚微。那么如何来制定美甲店促销活动方案，保证有效呢？方案的制定不应该是闭门造车

的。没有调查就没有发言权，这个说法用在美甲店促销活动方案上也是很适合，那么，要做哪些方面的调查？调查你的顾客群，相信开美甲店的mm对自己美甲店都是有一定的定位的，如果你定位不清晰，成功的可能性实际上就比较困难了。根据你的定位来调查你的顾客群，了解她们的消费能力和消费习惯。制定主推的美甲项目和合理的价格。这是在调查的基础上进行的。主推的美甲项目，应该适合你的消费群体，价格上也应该不要超过消费群体消费能力太多。美甲项目，还应该是真正能为顾客带来效果的，站在顾客的角度来考虑，并不是追求贵，而是要追求美的体验和效果。顾客所求，不外如此。

我突然害怕走进坟墓，突然恐惧死亡，因为死亡来临。连这点可怜的虚拟爱情，也将是烟消云散。

绝望的时候会想，泣血和流泪如果不让你看见多好，可我还是以文字方式，让你看见。因为你已变成了我，我的影子。如果有一天，我永远的无音信，亲爱的，你就当这世界从来没有来过。来过的，只有我为你用一滴滴泪，一滴滴血，轻轻研成的心墨，而写下的诗歌。

忽然很想你，想一场桃花雨

我突然害怕走进坟墓，突然恐惧死亡，因为死亡来临。连这点可怜的虚拟爱情，也将是烟消云散。

绝望的时候会想，泣血和流泪如果不让你看见多好，可我还是以文字方式，让你看见。因为你已变成了我，我的影子。如果有一天，我永远的无音信，亲爱的，你就当这世界从来没有来过。来过的，只有我为你用一滴滴泪，一滴滴血，轻轻研成的心墨，而写下的诗歌。

忽然很想你，想一场桃花雨

餐饮店开业优惠活动方案策划篇三

开业优惠大酬宾广告语100例

- 1、全城期盼，摒住呼吸。
- 2、团购低至x折xxx等你来拿
- 3、流行从这里开始，美丽从这里先择。
- 4、拒绝面子问题就选品牌货!
- 5、岁末冲量大放价开仓低价装新家
- 6、无敌给力团购，无递给力实惠。
- 7、...反季优惠大促销
- 8、多样的菜色，无母亲亲切的叮咛夜色火锅料理店广告语
- 9、温暖你的是服务，感动你的是美食。
- 10、肴香四海，名盛五洲。
- 11、珠联璧合偕好事，良辰美景在翠谷!翠谷酒楼
- 12、一不做二不休用暴烈手段揭价格底线
- 13、烛光闪耀度圣诞，美酒佳肴迎新年!潮州酒家
- 14、“青叶“台湾菜系之先锋
- 15、享岁末抄底价厚礼超乎你想象!
- 16、风味特色，美食美刻。

- 17、最多优惠最多惊喜最多美丽!
- 18、香港名师从灶，反宗潮州风味! 北京潮州菜馆
- 19、挑战xx最低价再送xxx
- 20、多重优惠惊喜不断揭秘圣诞老人神秘的袜子
- 21、盛况空前，留连忘返!
- 22、国庆七天假，天天有好礼!
- 23、特色菜肴，虚席以待。
- 24、天天美食，美食美刻。
- 25、珠联璧合偕好事，良辰美景在翠谷!
- 26、岁末回馈盛会圣诞大欢送
- 27、烛光闪耀度圣诞，美酒佳肴迎新年!
- 28、年底冲量不求利润只求销量!
- 29、开业大酬宾，倾情巨惠。
- 30、全场x折不来您必须后悔
- 31、八方风味，四季香飘。
- 32、宁看柜台落尘埃，莫观亲友愁容来。——药店
- 33、离乡背井冷清清，西丽就是你的家;
- 34、全屋装修总动员

- 35、最多优惠最多惊喜。
- 36、不来一次是你的错，只来一次是我们的错。
- 37、盘中餐粒粒皆美味，杯中酒口口都香甜。
- 38、美味可口卫生！
- 39、来就送，买即赠，购就返
- 40、心动，不如行动！
- 41、潮州名肴甲天下，美食家的好去处！
- 42、香港名师从灶，反宗潮州风味！北京潮州菜馆
- 43、如果您住正在北京商业核心，就不必担心如何消遣休闲
北京长城饭店广告语
- 44、荣华酒家，家外之家！
- 45、正宗潮州菜，享誉大上海！沪上酒店
- 46、南北口味集于一堂！
- 47、共度圣诞狂欢购翻天
- 48、达·芬奇餐厅，上海的意大利人喜欢正在那儿用餐上海
达·芬奇餐厅广告语
- 49、机会不是天天有该出手时就出手
- 50、天堂饭店，人间舒服新享受天堂饭店广告语
- 51、像在家一般，却享受到不一样的好味道。

- 52、外面太热，进来脱吧。我们拥有足够的试衣间！
- 53、走遍千家万家，购物还是新一佳！
- 54、花样年华，饰出自我。——饰品店
- 55、终极x小时终极抄底价
- 56□xxx厂价直购低价引爆泉城
- 57、兴趣求乐，朋来对对。宣传语
- 58、福兴“蒸“照，别无洞天！福兴饭店广告语
- 59□xxx年终献礼全场厂家直销
- 60、广州海鲜厅，新潮粤菜定令您欣喜万分广州海鲜厅广告语
- 61、纯正的欧洲风味，伴有音乐酒廊，休憩的佳处！
- 62、进店有礼，啤酒鲜奶随便喝！
- 63、舍不得，放不下的好滋味。
- 64、兴趣求乐，朋来对对。宣传语
- 65、宁看柜台落尘埃，莫观亲友愁容来。——药店
- 66、一夕尽欢，明日活力无限！北京韩国料理店广告语
- 67、饮食和为美，人生和则贵。
- 68、杉杉西服广告语：杉杉西服，不要太潇洒。

69、雍容华贵，皇朝气派！

70、挑战全年最低价

71、住店送三餐，服务送到家

72、xx真情回馈理惠x折

73、美味佳肴大酬宾，佳朋贵友座上客！

74、柒牌男装：让女人心动的汉子。

75、饮食娱乐共一炉，幻彩丽影齐欣赏！

76、幸福直通车站站有好礼

77、寒风寒冷的夜晚，热腾腾的火锅，是您的最佳拍档！夜色火锅料理店广告语

78、花样年华，饰出自我。——饰品店

79、外国药膳举世无双，良辰美景独一无二外国药膳饭店广告语

80、食行进补，龙轩最好，野味海鲜，要到龙轩！

81、有家有爱有xx

82、借问酒家何处好，东湖乐园酒家优！

83、入席才晓饭菜美，进门方知只是家。

84、我的青春我做主。——饰品店

85、现场惊爆价预报从速

- 86、酒香饭热，笑迎八方来客；菜美汤鲜，心向四海佳宾。
- 87、烛光闪耀度圣诞，美酒佳肴迎新年！潮州酒家
- 88、最多优惠最多惊喜最多美丽！
- 89、正宗潮州菜，享誉大上海！沪上酒店
- 90、北海全鱼台北茶，京华特色菜肴佳
- 91、珠联璧合偕好事，良辰美景在翠谷！翠谷酒楼
- 92、团购征集令会员独享折上折
- 93、宜受在八达，诸君必发达！
- 94、佳肴饷嘉宾，沪上不夜城！
- 95、xxx大放价
- 96、饭肴誉名三江水；信誉感召四海心。
- 97、借问珍馐何处无老饕手指“福满楼”福满楼饭店广告语
- 98、年xxxx最终的疯狂抢购
- 99、十一乐翻天，购物休闲两不误。
- 100、将打折进行到底。

餐饮店开业优惠活动方案策划篇四

案

双十一纹绣活动方案【一】美甲店促销方法

除非联合起来否则做报刊广告的必要不是很大。需要注意的是，所有的开业活动都是为吸引客源而准备，但是开发客源。并不是我们终结目的，我们的目的是通过引导顾客消费来盈利，那么配合客源进店的消费引导工作很重要。

我们的顾客就在我们身边，可是她们并不认识我们。那么可以通过什么方法让顾客认识我们，最简单的方法就是利用我们平常店头广告了。

让异类经营者，以答谢顾客的形式推广本店服务，永远是一种较为聪明的推广方法，使用这种方法找出一种互惠互利的模式，否则没有人会为你做宣传。以下举几种异类结盟活动的方法：

1) 凡在其店购物(消费)达***元者，可参加本店有奖活动;2) 问答或抽奖活动，3) 凡在本店购物(消费)达***元者，可获本店价值***元代金券一张。

4) 本店老顾客可到本店领取美甲咨询资料一本(高消费场所可用此种方法)5) 本店老顾客可获本公司举办顾客活动门券一张。6) 可用的方法有很多种，但这些方法必须有一个共性，就是真能给美甲店带来实际利益。

所有的方法都是建立在步步为营的基础之上的，但是开美甲店最为重要的一点就是，你要真正的做到有回头客，回头客才是你这个店生存下去的基础，服务很重要。

餐饮店开业优惠活动方案策划篇五

1. __酒家从五月十八日起推出三款新颖的健康特色粽子(价格待定)：(由x总负责)

(1) 绿茶咸肉粽：清咽利喉，益气养颜。

(2) 豆沙碱水粽：清凉解暑，消食健胃。

(3) 薏米灵菇粽：清热解毒，散风通窍。

2. __酒家拟同时大力推出一系列健康特色菜肴，以强身健体功效明显作为卖点向食客进行促销餐饮。

3. __酒家拟在端午节期间结合传统风俗推出“端午佳节品香粽、祛病除疾保健康”的活动。

二、店内装饰、气氛

1. __酒家在门口设一展示台，将制作精美的粽子和艾草饼进行促销、售卖。

2. 用香包、艾草对酒家门面进行适当的装饰，楼面再用各色汽球进行装点。

3. 制作精美的宣传单张和海报进行派发和张贴，以扩大影响力，引导宾客消费。

三、广告宣传

1. 宣传单张(由美工负责制作，16日前完成)。

2. 报纸广告(由营销部负责，五月底和六月初在南山报和晚报上各做一次广告)。

3. 海报制作(由美工负责设计，并制作彩色喷绘图加kt板张贴于大堂立柱正面，16日前完成)。

四、促销分工

1. 宣传单张派发由中餐营销主要负责，其它部门配合。

2. 散客预订工作由中餐营业台负责。
3. 常客、协议客预订工作由酒店营销部负责
4. 促销及预订工作由郑云芳经理全面负责。