

最新咖啡店店庆活动宣传语 咖啡店圣诞节活动策划方案(模板5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。相信许多人会觉得范文很难写？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。

咖啡店店庆活动宣传语篇一

圣诞节即将到来，这个舶来品早已被国人认同和接受。圣诞节本身所代表的尽情享受生活、释放生活激情的内涵，引起了大家的广泛共鸣。可以说，圣诞节承载了人们无数的情感，寄托了人们热切的期盼，塑造了快乐生活的典范。那么，如何才能让大家度过一个开心，充满惊喜的圣诞节呢？作为咖啡西餐行业的领头者—xx咖啡，我们首先要营造浓厚的节日氛围，让我们的顾客感受到被节日拥抱的幸福感觉，让新老顾客都永远记得在他们在xx咖啡度过了这样一个美妙的圣诞节，永远的记住xx咖啡！

欢乐无限圣诞节，浪漫惊喜在xx☐

(2)借助圣诞节的节日氛围来提升营业额，增加利润；

(3)把握圣诞节人们加强情感交流的核心内涵提高品牌亲和力；

新老顾客、家庭客、情侣、单身一族、中青少年、店面全体同仁等。

20xx年12月24日—20xx年12月25日(为期2天)

主题活动：

20xx年12月24、25日18：00——23：00

xx咖啡(各加盟店)

订座热线：

地址：

咖啡店店庆活动宣传语篇二

诠释咖啡文化，演绎现代生活，引领时尚潮流

二、市场定位

格调方面：咖啡厅为温馨浪漫的风格，为顾客提供优质的服务，给顾客贵族式的享受，力求营造一种幽雅、舒适、休闲的消费环境，引导消费者改变消费观念，向崇尚自然、追求健康的文化品质方面改变。

针对消费群体：商务旅客，乐成人士，追求时尚潮流的年轻一族。

三、市场分析

随着人们生活水平的不断提高，消费观念的逐步改变，咖啡厅已经成为人们起居中一个重要的休闲聚会场所，咖啡厅越来越受到广大消费者的青眼，尤其是年轻一代新新人类对于咖啡厅的执著，使咖啡厅行业获得了足够大的上升成长空间，市场成长潜力伟大。

咖啡连锁店所拥有的品牌优势与广告优势是我们今朝所无法比拟的，但连锁店集团化的经营模式，步伐式的管理制度是其优点也是其一大缺陷，各连锁店风格过于一致，产物服务模式化，无法彰显咖啡厅的个性化特色。我们所要做的就是

怎样利用好灵活的管理机制，本土资源优势，成长个性化特色咖啡厅。

四. 管理理念

1、尊重餐饮业人员的独立人格。

2互相监督:管理层监督员工的工作，同时员工也可以向上级提出自己的意见或见解。

3营造团体气氛:既要上下属感受到西餐厅纪律的严明，也要眷注员工，让员工感受到来自团体的温暖，有帮助于加强内聚力，提高工作踊跃性。

4、公平对待，一视同仁，各展其长，发挥才干

五、产物介绍

以专业咖啡为主，结合精品西餐、中西套餐、精美小食、水吧饮料等来满足消费者的需求。

1、咖啡以纯品咖啡为主打

2、西餐类最好以入口牛排为主

3、时尚水吧饮品如:木瓜牛奶，香蕉牛奶，港式嚟嚟茶等

4、根据差别的季节拟定一些冷饮，热饮，点心、沙拉等

六、市场营销策略

1. 品牌策略:

取一个富有内涵个性化凸起的名字，营造典雅的个性气氛传播，符合方针市场消费者的消费需求，而且招牌的字体设计

要美观大方，要具有独特性；易吸引人的注意。

2、价格策略：

1)首要走中高等价格策略，在食品“色”，“香”，“美味”，服务等方面力求尽善尽美，努力给客户最大限度的享受和心理满足。

2) 针对消费者比力价格的心理，价格不宜高出同行业竞争者。

3. 催销策略

(1) 咖啡厅的催销战略应以竞争为导向。餐厅必须了解竞争对手的情况，比力自己与竞争对手产物和服务的区别，在此基础拟定出详细的催销计划和方案，在实施计划的过程中，通过宣扬本餐厅的独特产物或经营风格，树立起鲜明的企业形象。

七、实施方案

1、按照直营店的实施情况来执行：

初期的实施方案首要按照酒店的实施情况来执行。通过严格的市场调研和细密的市场分析及谨慎的功课态度来操作，开业前规划，经营地考查从潜在消费分析，营业点圈边消费水平，市场竞争状况做科学评估，预测开业后的经营状况。初期的创业重要人员应早日到位，其它岗位人员装修开始着手雇用培训。

2、西餐厅服务业的模型。

以顾客为中心，以顾客满意为目的，通过使顾客满意，终极到达本店经营理念的推广。

咖啡店店庆活动宣传语篇三

一、缘起：咖啡厅青岛阳光百货店。

作为全国著名品牌连锁经营店，咖啡厅融合了现代商务多功能气息，立志于成就具有中国特色的西餐品牌文化时尚，打造全国商务休闲沟通网络。根据目前现状，咖啡厅青岛阳光百货店因开业前期市场宣传执行欠佳，造成餐厅客流量较少，社会影响力和品牌美誉度整体无法体现出来。临近冬季，正是餐饮市场火爆阶段，咖啡厅应尽快做多种活动宣传，以吸引客源，在春节前稳步经营，达到快速盈利的目的。咖啡厅策划了“‘星巴克咖啡’圣诞节活动，此次活动延伸宣传范围，加大宣传力度，进行有目的的实施策略，为扩大咖啡厅石家庄店的社会知名度、品牌美誉度、消费认知度打下坚实基础。

二、活动时间：某某年12月10日——某某年12月25日三、活动主题：成功沟通始于星巴克四、组织形式：主办单位：青岛星巴克阳光百货店五、活动内容：

(一)、真情星巴克——免费品尝咖啡活动方案时间：某某年12月10日——12月15日可自行选择人流高峰期时间地点：咖啡厅门前广场内容：15日至19日，由主办单位在两岸咖啡门前广场摆一操作台见图，操作台整体紧随于咖啡厅企业形象主题，标语。广场上人头攒动，许多消费者争相在操作台品尝醇香浓郁的两岸咖啡，派4名礼仪小姐含服装，身披绶带，文字内容：正面圣诞节快乐反面成功沟通，始于两岸负责，有2人为消费者现场烹制咖啡，向消费者讲述咖啡厅的文化历史，另2个向消费者派发宣传单页主要内容告知消费者圣诞节期间，咖啡厅菜品优惠措施和精美礼品相赠，敬请消费者光临。活动寓意：圣诞节是西方最重要的日子，而近几年在中国，圣诞节亦是都市人日趋崇尚的重要节日，通过免费品尝咖啡，体现咖啡厅近距离走进消费者中，以极具亲和力的表现手法，提升品牌的诚信度及社会效应，就能把消费者

带入咖啡厅深层次的境界，大量的形象展示为活动的顺利召开起了很好的推动作用。

(二)、咖啡厅圣诞老人赠送礼物活动时间：12月23日——12月25日地点：咖啡厅餐厅内内容：圣诞树上的雪花悄然而无声的飘落，风捎来醉人的醉声，当夜色铺满天空，平安夜的歌声唱起，我们再一次在欢歌笑语的圣诞节相遇。为培养文化的人气指数，我们特邀五位圣诞亲善大使为在咖啡厅消费的宾客赠送圣诞礼物。同时，在圣诞礼物上标有咖啡厅的主题标语或祝福语。例：成功沟通，始于星巴克星巴克咖啡祝各界宾朋圣诞节快乐！初雪的青岛到处洋溢着圣诞的色彩，圣诞亲善大使欢快的歌声，为满鹏宾客送来了圣诞祝福，也送来了温暖了星巴克情怀。活动寓意：品牌与消费者零距离接触，能够留下过目不忘的印象，起到推动咖啡厅品牌广告效应。

(三)、咖啡厅中外嘉宾圣诞大联欢活动方案

时间：某某年12月24日20：00

地点：咖啡厅二楼邀请嘉宾

邀请内容：12月24日晚，在两岸咖啡举行中外嘉宾圣诞大联欢活动。届时，青岛大学部分留学生在餐厅欢聚一堂，共同庆祝自己传统的节日。整个酒店装扮成圣诞的气氛，使他们有重归故里的感觉，给他们营造家的享受，在欢乐祝福的同时，品尝家乡的美食，聆听悠扬的钢琴曲，飘散在橙色的灯影里，三分迷离，七分柔情，感受法国的浪漫、英国的含蓄、美国的奔放…感受西餐文化带给人们的愉悦享受，感受超值服务的优越性。餐厅所有人员必须都佩戴绶带。寓意：通过外教嘉宾的参与引发咖啡厅圣诞节活动的高潮，吸引新闻媒体的广泛关注，整个活动气氛热烈、高雅，倡导时尚消费理念，咖啡厅西餐文化得到了最大的渲染，使本次活为咖啡厅前期宣传打下坚实的基础，突出咖啡厅深厚的文化底蕴。

三、形象宣传制品促销投放策略：

1、台历：制作策略：把星巴克咖啡西餐中选出12道精典咖啡，每一款咖啡设计在每个月中，并做相应打折活动，在圣诞节前全部派发完毕。消费者可持咖啡彩图到星巴克咖啡消费，享受部分优惠政策，如免费点钢琴曲，菜品打折消费。

2、宣传单页：制作策略：将咖啡厅圣诞节活动优惠措施体现出来，如赠送咖啡纪念礼品、免费品尝部分菜品，通过夹报的形式和现场品尝咖啡时派发，让消费者感受到咖啡厅菜品的精典。

咖啡店店庆活动宣传语篇四

圣诞节狂欢

- 1、利用圣诞节活动的机会，与顾客建立好的关系。
- 2、通过活动小礼品发放或抽奖的方式以达到广告宣传营销的作用。
- 3、加大活动套餐的推销，提升营业额。
- 4、让各部门全体员工参与活动的策划与执行，提高各部门协作能力，提升员工工作积极性，改善工作氛围。

20xx活动地点

爱琴海咖啡厅重庆两路口店。

- 1、当晚主厨倾力打造豪华圣诞套餐。（详细内容见附一）
- 2、当晚到店嘉宾可免费体验著名咖啡师、调酒师现场制作餐前开胃酒。

3、当晚凡到店客人即可获得由爱琴海咖啡推出的抽奖活动的抽奖资格。奖品分为特等奖一名（teclastp89smini7 9英寸平板电脑一台）、一等奖两名（红酒一瓶398）、二等奖三名（主厨精选澳洲雪花果木牛扒一份168）、三等奖五名（30元代金券）和感恩奖n名（精美小礼品1个）。

1、采购圣诞装饰物品对咖啡厅门口、吧台、卡座、包房及大厅进行装饰。

1、对前期到店客人的单页发放和通知，

2、到咖啡厅附近进行单页发放和宣传。

3、通过微信、微博和论坛进行宣传。

1、在12月10号以前制作好单页进行发放，对微信、微博和论坛开始宣传。

2、在12月12号以前完成对咖啡厅的`装饰，

3、在12月20号以前完成圣诞节所需物品及材料的备货和半成品的制作。

4、在12月24号上午完成自助餐台的搭建及自助餐的准备工作。

5、咖啡厅全体员工做好工作准备。

咖啡店店庆活动宣传语篇五

2、提升美容院销售业绩，吸纳新客源；

3、打造美容院的品牌形象和知名度(美誉度)，提升顾客忠诚度；

二、活动主题

情浓一生，真心表爱意

活动(一)主题：情系新春，礼表爱意

活动(二)主题：爱我，就勇敢说出来

活动(三)主题：情意无价，爱我有奖

三、活动时间

1月11日至2月13日

四、活动对象

2、活动(二)针对目标对象：参与者及美容院会员的丈夫(或男朋友)；

3、活动(三)针对目标对象：参与者及所有参加评选的女性；

五、活动内容

活动(一)：“情系新春，礼表爱意”特惠活动

美丽心意卡可享受九重特惠：

1、任选基础护理项目十二次；

2、任选身体护理项目四次；

3、获赠“爱意无限”客装产品礼盒一套(特别包装)送给妻子(女朋友)；

5、获赠名牌男士皮带一条(或名牌衬衫、钱包)；

- 6、获赠男士专用洁面乳一支;
- 7、赠男士肾部保养护理一次;
- 8、获赠爱情誓言卡一张, 参加“最佳情话评选活动, 有机会获得精美奖品;
- 9、当天落订可获九折优惠;

注: 或结婚时间在三年以上(含三年, 以结婚证书为准)可再获九折优惠(折上折)

活动(二): “爱我, 就勇敢说出来” 爱情誓言表达活动

在1月11日至2月11日期间, 凡购买“新春美丽心礼”特惠套餐的男士和美容院会员的丈夫(或男朋友, 注: 不须购买“新春美丽心礼”特惠套餐)均可在美容院领取爱情誓言卡一张, 写下自己的动人情话, 贴在美容院门口的心形板上, 让大家一起来见证自己对爱人的心意, 让自己的. 爱情永恒不变!

活动(三): “情意无价, 爱我有奖” 最佳情话评选活动

六、活动宣传:

- 1、宣传重点时间: 活动前五天; 春节正式营业后五天;

七、活动备注事项:

- 5、可联合花店、西餐厅、男士服装专卖店等商家共同促销, 提升活动的影响力;
- 6、此方案仅供参考, 具体促销内容和执行细节应依据商圈和美容院实际情况进行调整和补充。

更多相关热门文章推荐阅读:

1. 浪漫情人节活动方案
2. 2017情人节浪漫活动方案集锦
3. 2017情人节活动方案
4. 2017情人节活动策划方案
5. 情人节活动主题策划方案2017【推荐】
6. 2017超市年货促销活动方案
7. 2.14浪漫情人节活动策划方案2017最新