

销售方案制度 餐饮销售方案(模板5篇)

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

销售方案制度篇一

优势：大学城内唯一一所休闲西餐厅，品位高档且价格实惠，品类各样，口味丰富

劣势：宣传力度不够，知名度低，需要强有力的宣传

二、市场定位分析

行销宣传定位策略是运营成功与否的重要关键。由于所有的宣传策划活动包括：广告、促销、定位食品质量以及公共关系(口碑)。均以市场定位为依据。在这多变的市场与竞争激烈的环境中，惟有建立强而有力的行销定位策略，才能找出一条生存与发展的市场空间。

市场定位：

- 1、以相对高一点的品位与环境吸引顾客。
- 2、以工薪阶层等商务餐为主，大学生为辅。
- 3、与对面宾馆建立关系，供给住宿者舒适优雅的用餐环境。
- 4、倾向于塑造“吸引目标客层的舒适用餐”印象诉求的定位策略

1、附近公司：上班族品位高，需要高档用餐，距离近，用餐

便利，实惠。且有许多商业事宜需要提供舒适清雅的场所。形成一批固定客源。

2、电影学院，美术学院，复旦大学。中医药大学等众多学院；大批的年轻，时尚学生消费群体，以他们作为诉求，希望提供一个轻快温馨的用餐环境。

3、众多海外留学生，享受同样高档，与其相应，市场广阔。

4、附近宾馆里的流动顾客。

三、行销组合策略

西餐厅位于学院及学生公寓附近，与其他中式饭店和快餐店连在一起，但作为附近唯一的西餐厅，与其他店所不同的是有更好的就餐环境与更优质的服务。营造一种优雅，舒适，休闲的消费环境。制定计划方案，在实施计划过程中，通过宣扬本餐厅的独特产品或经营风格，树立起鲜明的企业形象。

1、宣传：

设计醒目招牌，门面。

精美海报设计，吸引顾客眼球；及贴在每幢宿舍楼的宣传栏，及社区露天宣传栏。

精美宣传单设计，吸引学生心理，值得收藏。

精美意见盒的设计，让顾客有留意见的冲动，使顾客心理让商家更明了、及时做出调整，达到长远利益。

设计vi胸卡，及logo □标语。

从圣诞，元旦来作为载体，搞活动提高人气量。也进一步提

高知名度(优惠, 抽奖)。

销售方案制度篇二

一、活动时间: 9月15日—9月22日

二、目的:

不仅可以让消费者花少钱吃百样菜, 还可以使消费者团圆享受不同的气氛。促进该餐厅的消费(增加人气), 获得更多的剩余价值(利润)。

活动方式:

1. 推出各种中秋套餐, 采取多种方式陈列, 给人以丰富感。并展开不同程度的优惠、赠送小礼品等促销活动。可以按不同套餐划分陈列区域, 如家庭套餐、情侣套餐, 朋友聚会套餐等。
2. 推出中秋礼品组合套餐:把菜品套餐类跟月饼组合包装在一起, 分为几档, 如88元、188元、288元?.
3. 现场制作月饼:前年的月饼风波可能在许多人心目中还留有阴影, 为了让顾客去除这种心理, 现场制作月饼是一好方法, 可以联合厂家现场制作。

销售方案制度篇三

而xx贺卡业务是推动函件业务发展的主要亮点。根据吉安市xx局的统一部署和战略要求, 为实现xx贺卡销售目标, 现针对森林公安局xx贺卡营销提出如下方案:

了解产品、提出亮点、吸引客户、主动出击、推销宣传、确保任务

计划目标：销售xx贺卡xx份

（一）了解xx贺卡含义的理解

每一份贺卡它的诞生就如同一个新生儿，它每一句话、每一个字都有十分深刻的含义，我们要相信“世界上没有卖不出的货，仅有卖不出的货的人”，可是如果我们不了解自我的产品，那么我们要如何推销。

（二）提出亮点，吸引客户

在我们充分的了解xx贺卡的含义后，这时我们就应当根据它的含义，提出亮点来吸引客户，现如今人们大多使用电脑贺卡，可是电脑贺卡存在很多缺点，也不能够充分展现祝福人的心意，独立在电脑上制作贺卡，也不是一个简单的程序，很多人都不具备这种技术。而xx贺卡的特点在此就体现出来了，它不仅仅是一张卡片、一张纸，而是一份能够充分体现祝福人心意的传递者，而我们此类贺卡主要是针对森林安全的宣传贺卡，这就不仅仅能够表达心意，更能够展现对对方的生命安全的关注，同时又能够以一种独特的方式宣传森林安全。而对于有收藏喜好的顾客来说，这套独特的森林安全宣传贺卡，更加是别具特色。

（三）了解客户，主动出击

我们的最终目标客户是吉安市全体人民，目的是向人民宣传森林安全知识，那么我们就应当充分了解人民的想法，其实人民的想法十分简单就是：合家平安，我们能够抓住这个重点，结合我们此类森林安全宣传贺卡的特色，不仅仅能够到达宣传森林安全的力度，同时还能够提高大家森林安全人人有责的意识，人人关注森林安全，那么就能够确保合家平安。

（四）推销宣传、确保任务

由于我们的xx贺卡最大的缺点是静物，不能跳出来告诉大家，它诞生了，它在那里。为此我们在宣传上头需要加大力度，我们能够经过对外板报等方式向大家宣传，它的存在，它的价值，强化它的亮点特色，让它的价值深入到顾客的心中，吸引顾客主动购买。

销售方案制度篇四

商品销售都有淡旺季之分，酒店产品也不例外。对于不同的企业来讲，淡季的时间分配自然也不相同。我们酒店在经历农历春季的火爆之后，整体销量均有下滑，这也是饭店经营业始终存在的淡旺季之间的矛盾。其实，淡与不淡，也只是相对而言，在市场整体销量下降的情况下，只要努力和付出，挤兑竞争对手，仍然可以让自己的销售份额有较大的提升空间。针对淡季的到来，特做出此次营销方案。

一、活动目的

- 1、通过和各旅行社、各旅游景点和出租车公司的合作，拓展客源市场。
- 2、对于酒店内部的或是外部的潜在客户进行直接的或是间接的推销，拉动二次消费，争取更多的回头客，促使客户最终成为本酒店的老客户及vip客人，最终提高酒店的销售额。

二、活动时间

20xx年4月1日至20xx年8月1日

三、涉及的部门

销售部、餐饮部、前厅部、客房部

四、活动主题

暖春狂欢季，有礼相迎。

五、活动方案

(1) 多种方式推广，让淡季不淡

方式一：与本地旅行社提前联系，以佣金形式吸引其为我酒店引进客户。

具体操作如下：为我酒店引进团队客户的旅行社负责人，每间房付佣金5元钱，当天现金结算。

方式二：与各旅游景点做好结盟工作，互惠互利。

具体操作如下：与各旅游景点协商达成协议后，凡持我酒店代金券的客人入住我酒店消费时，均可当现金使用。（代金券在活动期间有效，过期作废，代金券均不可折现，用于冲抵酒店客房、餐饮的消费金额。）或持我酒店的代金券到各结盟旅游景点消费时即可享受门票及消费优惠（视各景点协议不同而定）。

方式三：与出租车公司联系，长期为送往我酒店入住客户的出租车司机现金回扣。

具体操作如下：为司机发放签有其车牌号的我酒店的优惠卡，若有客人登记时持该卡享受打折优惠，即可为该车主10元现金提成，月底结帐或立即兑现。

(2) 优惠顾客，拓展奖励计划

优惠一：凡当月按当时门市价连续入住8次的外地散客，均可免费赠送普单或普标1间。或连续入住3晚的社会散客，赠送2瓶矿泉水。

优惠二：凡提前2个月预定20xx年6月、7月的豪华房间或景观

房时，并及时确认并付相应的押金，可享受门市价的6折疯狂优惠。（具体操作方法待定）

优惠三:与银行合作，凡持指定银行信用卡的客人在酒店刷卡消费时，可赠送本酒店的代金券1张。

优惠四:每周用一天来拿几间房来做特价房。（用店前的pop牌来做宣传）

六、广告宣传

- 1、制作印有酒店简介及地理位置的代金券和优惠卡，并付有消费须知，突出特有的企业文化。
- 2、在附近的旅游景点及火车站做路牌路标广告，针对过境或来访的商务、政务人士。
- 3、活动期间，全天候的用电子屏滚动播出优惠政策。
- 4、酒店前的喷绘或pop宣传。

七、广告费用预算

广告预算的分配如下：

- 1、代金券的制作费用控制为:元。
- 2、优惠卡的制作费用控制为:元。
- 3、景点区的宣传广告费用控制为:元。
- 4、店前的喷绘制作费用控制为:元。

合计：

八、综述

此次活动方案旨在淡季从某些方面提高酒店的知名度，客户的忠诚度及酒店的销售额，希望相关部门能给予配合，如有不足，能积极给予指证和补充。

销售方案制度篇五

3月8日，温馨的日子，美好的日子，妇女也撑起闪亮的半边天。女人的世界，女人的天堂。如今，女人终于有了自己的天空，能够自由的飞翔，尽情享受生活的乐趣。为了让天下女人在紧张的工作及家庭生活中能以充分的放松身心，特别在三八妇女节期间，为您倾情打造好环境，并且在这温馨、特别的日子里，您将会收到意想不到的惊喜。具体方案如下：

一、活动主题：

三八丽人节养生美颜季

二、活动目的：

以3月8日国际妇女节为契机，携手顶级美容机构，锁定目标客户群，拉动节日消费，并回馈酒店高端客人、都市名媛，扩大企业影响力，提升酒店品牌形象。

三、活动时间：

3月8日3月10日

四、活动地点：

一楼西餐厅

五、活动内容：

1、促销政策：

3月8日3月10日，酒店西餐厅中餐和晚餐一男带一女，女士免费；

3月8日3月10日，酒店西餐厅晚餐女士赠送养颜大菜木瓜炖血蛤一份，男士赠送位上大菜汁淋鲍鱼一份。

3月8日3月10日，酒店西餐厅中餐和晚餐价格维持原价不变。

2、出品调整：菜式以女士养颜、美容、护肤为主要出品，着重推出野生元贝、大连海胆、大连鲍鱼、阿拉斯加帝王蟹、老虎蟹、珍希贝类和挪威三文鱼等海鲜。

3、客源结构：与顶级美容机构美时慕合作，共享客户资源；邀请酒店vip客户、会员；每位销售代表至少邀请五对客户前来用餐。

4、合作活动：美容机构公司于3月8日14：30-17：10在酒店五楼国际会议中心举行“如何做美丽女人”的专题讲座，至少邀请自身会员50名前来参加活动，酒店销售部邀请客户参与，免费听取。

六、推广渠道：

1、客房预订部、前台推介，酒店各营业点pop促销广告；

2、制作宣传单页，销售部及餐饮各营业点加强推广促销；