

冬季火锅店促销活动方案策划(通用5篇)

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

冬季火锅店促销活动方案策划篇一

火锅，古称“古董羹”，因食物投入沸水时发出的“咕咚”声而得名，它是中国独创的美食，历史悠久。为此，下面由小编为大家整理火锅店促销活动方案相关内容，欢迎参阅。

市场需求：吃火锅是中国多数人喜欢的饮食习惯，特别是四川的火锅发展到今天，从火锅的品种、档次、规模、制作、调配、风味等方面已经浮现出了多元化的特点，使各种从事火锅制作并供给火锅消费的企业迅速发展，也引起了从事和即将从事火锅产业的企业和经营者的极大的热情和兴趣。

火锅因其自身的特点，无可不涮，无味不有而深受广大消费者的喜爱。随着时代的迅猛发展不断进步，人们对一些原有的老的事物不再那么有兴趣，而更多地追求新生的、有特色的事物，这就对火锅市场提出了新要求，一则传统火锅市场并未饱和，再则新兴的特色火锅不断涌现，为火锅行业开拓了更为广阔的市场。

对火锅市场的影响因素：

(1)、经济发展对火锅的影响，其中包括了消费者对火锅需求的增加、现有火锅存在着各档次火锅店的结构性矛盾、社会发展和国家政策措施为餐饮行业发展起着巨大的推动作用、客观环境的变化和消费的不稳定性等几大方面的因素。

(2)、传统因素对火锅的影响，其中包含了火锅的历史性、广泛性、文化性、独特性等。

承川、渝餐饮文化原有的“麻、辣、鲜、香、嫩、脆”等特色的基础上，不断创新，以独特、纯正、鲜美的口味和营养健康的菜品，赢得了顾客的一致推崇并在众多的消费者心目中留下了“好火锅自己会说话”的良好口碑。它以服务差异化为战略指导，始终秉承“服务至上、顾客至上”的理念，以创新为核心，改变传统的标准化、单一化的服务，提倡个性化的特色服务，将用心服务做为基本经营理念，致力于为顾客提供“贴心、温心、舒心”的服务；在管理上，倡导双手改变命运的价值观，为员工创建公平公正的工作环境，实施人性化和亲情化的管理模式，提升员工价值。

1、研发和引导很重要

体力的效果，而且羊肉性温，内含15种氨基酸，所以无论什么季节吃都不会上火。”

2、节能降耗措施很关键

餐饮企业在淡季的利润很大一部分是节约出来的，而不是挣出来的，为了节约成本，我把每天洗菜的水用于洗地和冲厕所等，光水费每月就为该店节约1千多元，又如餐饮的一线员工多数来自全国各地，离家较远，我们每年把员工的探亲假，以及其他假期安排在淡季回家，也降低了不少人工成本。另外，在淡季启用学生暑期兼职，临时工，计时工也值得尝试。

3、充分利用好各种资源

都可以发挥许多资源进行增收创利。成都有一家火锅连锁公司，早上在自己每家分店门口卖特色包子，每天上午门口买包子的人群早早的就排起了长龙，成了火锅店门口的一大奇观，不仅增加了收入，提升了人气，更重要的是让消费者更

了解了餐厅，无形中拉近了与顾客的距离。

4、淡季更应做足特色

不断开发火锅系列产品来做足火锅特色，如开发一些适合夏季的火锅，可从底料上着手，比如清凉、温补的锅底，口感温而不燥；也可以研究开发一些特色火锅，以适合不同年龄阶层的消费者需要，如冰火锅、养颜锅等；也可以根据当地客源群的特点，推出清香爽口的火锅，比如清汤锅底；还有，夏季瓜果蔬菜多，想涮什么都可以，比如健康时尚的蔬菜火锅，滋补排毒的菌类火锅，创意十足的水果火锅等等。

最近，在西安发现了一家叫“红屋”的小就小涮涮吧，非常有创新，这家店的老板为了简化锅底，降低锅底成本，他把火锅的味道主要集中在调料碗上而非锅底，这样一来他把锅底成本一下降下来了，一般其他火锅店的锅底售价在30元左右，有的还不一定能保本，而他的锅底在只售6元的情况下还有钱挣，光这个便宜的锅底就吸引不少客源，同时他还在油碟碗上做足文章，比如采用的是鸳鸯油碗，人家的广告语都是这样打的，“您吃过鸳鸯火锅，但不一定吃过鸳鸯油碗”，两种不同的味道，一边是芝麻酱味型，一边是用鲜椒做成的鲜椒味，这个味型今年非常流行，鲜鲜的，辣辣的一股清香，吃起来十分的过瘾，加上简单时尚的装修风格，开业以来更是天天排队，生意好的不得了。

夏季，由于气候炎热，很多人会感觉胃口不佳，如果能在您的火锅店品尝到各式美味的火锅、菜品，消费者的胃口必定大开。顾客自然也会纷至沓来。

5、用服务细节取胜

去过西安的朋友也许对“海底捞”三个字并不陌生，这家以细节，以服务取胜的火锅店，在西安创造了一年四季连续十年排队的奇迹，成为西安火锅市场上的一餐饮名牌，在海底

捞菜品“全都可以”点半份，而且量并“不少”。不过，最让人难忘的还是服务——等座本来是令人心焦的事情，但在这里“变成了一种享受”，排队时有冰水、果盘、瓜子、豆浆、柠檬水供你“免费食用”，有棋牌“供你娱乐”，美甲、擦鞋“全部免费”。还有魔术表演等，整个用餐过程也让人“很舒服”，在这里，你能“充分体会到上帝的感觉”。还有他们从不做宣传，而是经常为附件的商铺，写字楼免费送豆浆、柠檬水等，以此来拉近与顾客的距离，培养顾客的忠诚。这种服务和营销的方式的确值得借鉴。

办法是人想出来的，只要用心去做，总会找到突破的地方，要坚信只有淡季的思想，没有淡季的市场。

集医、道之精华，得巴蜀之神味的麻辣养生火锅，其本身就是：绿色火锅、健康火锅。

像麻辣养生火锅独有的五行养生茶，就是由五种纯天然中草药，根据阴阳五行的原理精致而成，不仅清爽可口，且具有清热解毒、开胃健脾之功效；而我们的麻辣养生火锅的锅底，同样加入了各种中草药，不仅麻辣鲜香、补肺益肾，而且顿顿吃不上火。至于火锅的各种特色菜品，像淮山奶汤鸭肠、栀子鹅肠、皮蛋清心丸子、山楂鲜毛肚、龙眼里脊等，更是处处具有保健养生的特色和功效。

当然，麻辣养生火锅秉承着“以信创品牌，以诚得天下”的连锁信条，所有加盟店一律采用全程保姆式托管服务和整店输出的加盟模式，所以无论是其味道、特色、理念、功效、服务，还是在食品安全卫生的把关上，都是和麻辣养生火锅直营店一脉相承。其科学合理的投资方案，系统专业的营建支持和规范有效的营运指导，与全国各地加盟商紧密合作，互利双赢。

火锅企业，良心事业。麻辣养生火锅将会一如既往地以优质的产品 and 热诚的服务，为广大消费者提供舒适的美食享受，

以绿色、健康、养生的饮食文化追求，沿“食不厌精”之古训而积极奋进，为广大消费者提供赏心悦目、美不胜收的饮食感受，给广大加盟商提供最值得信赖的品牌保证。

促销策略：1. 建议会员制。老顾客是餐饮中的主流消费群体，通过建立会员制，巩固现有顾客，并发展新顾客，可以建立以下会员机制：

(1) 消费满xx元即可办会员卡一张，每次用餐可以享受9.x

折，并获赠积分；

(2) 当积分满，即可兑换升级会员卡，享受8.x折优惠；

(3) 当升级卡积分满，即可兑换顶级卡，享受7.x折优惠。

2. 每周一款特价菜。以周为单位，提供一款时令特价菜，或者是几个菜品，由顾客任选其一。

3. 代金、折扣券

以餐饮常用的代金券、折扣券作为用餐后的赠券，吸引客户再次来店。

4. 赠品

利用节假日的促销节点，用餐xx元以上赠送不同价位精美礼品。

5. 抽奖

抽奖一直是商家屡试不爽的促销良策，可以将抽奖作为主力营销方案加以推广。

6. 服务品质

通过店内软件质量的提升，让顾客充分体验到宾至如归，服务上的细节：

(1) 入店问候语

(2) 用餐时温馨提醒；

(3) 对菜品的了如指掌；

(4) 茶水、饮料的送达及时。

冬季火锅店促销活动方案策划篇二

每年的x月x日，是基督教徒纪念耶稣诞生的日子，称为圣诞节，是西方国家一年中最盛大的节日，可以和新年相提并论，类似我国过春节。而元旦则是庆贺新年的开始，欢度元旦可说是世界各国、各地区的一种习俗。在我国，元旦节已列入了法定假日，各火锅店如果借此契机推出相应的促销活动，必定能起到事半功倍的宣传效果。

一、活动目的

圣诞节及元旦是西方与中国的两个重要节日，也是人们消费的高峰期，许多商家都会在这期间加大力度宣传、吸引顾客。因此在节日期间一个好的促销方案是必不可少的，这不仅会增加利润，也会增强火锅店的知名度，为以后的经营创造更大的消费群体来源，为今后的发展做好更坚实准备。

另外，通过在圣诞元旦期间开展一系列的餐厅环境氛围营造、打折优惠和现场互动等促销活动内容，达到增加餐厅双节期间经营销售收入的目的，同时提高餐厅在本区域内的品牌知

名度，在消费者心目中，特别是周围大众和学生消费者心目中良好的企业形象和优质的产品服务，为酒店餐厅的除夕年夜饭、元宵节等后续的促销活动做好顾客资源准备。

二、活动主题

缤纷圣诞激情元旦好礼送不断。

三、活动时间

20xx年x月x日-x月x日。

四、活动内容

主活动：活动期间凡在本店消费的顾客，均享受8折优惠。期间学生（酒水优惠聚餐超十人以上者，凭借学生证可享受酒水7.5折优惠。后不再算入总活动优惠当中）

活动一：消费有礼礼品连连：（所依据费用为最终实际消费额）。

20xx年x月x日-20x年x月x日（除去平安夜当晚）。

凡一次性消费满x元的赠送价值20元的圣诞手套一副。

凡一次性消费满x元的赠送价值35元的圣诞老人一个。

凡一次性消费满x元的赠送价值50元的圣诞树一株。

20xx年x月x日-20xx年x月x日（除去元旦当天）。

凡一次性消费满x元的赠送价值20元的卡通兔一对。

凡一次性消费满x元的赠送价值35元的中国风茶具一套。

凡一次性消费满x元的赠送价值50元的中国结一对。

备注：再出此方案前我们实地到火锅店进行了考察，据老板介绍平均每桌的消费超过，聚餐时应该会大约-x元，因此制定此项按照消费金额赠送礼品的活动。

活动二 x号当天活动

1. 所有服务员带上圣诞帽，让服务员装扮成圣诞老人和麋鹿，在客流高峰期时给顾客赠送糖果和巧克力及小饰品。
2. 圣诞红包：在店内服务台空旷处的圣诞树上悬挂上红包，红包里写有礼品名称（消费代金券、酒水券、小吃券、菜品券、圣诞吉祥物、新年贺卡等），在时间x:00-x:00邀请顾客上来选择红包（每桌一位顾客，选一个红包）。
3. 推出圣诞优惠菜系每桌赠送羊肉、五花肉各一盘，以及圣诞优惠套餐（消费满五百）。
4. 一次性消费满x元的顾客，发放元旦优惠的代金券xx元，元旦活动期间进店消费可使用代金券，每桌限用一张代金券。
5. 平安夜学生聚餐超十人以上者凭借学生证可享受酒水8折优惠（酒水优惠后不再算入总活动优惠当中）惠。

元旦当天活动：

1. 大红大喜：进店的顾客身上凡是带有红色物品的都赠送转为元旦设计的红辣锅底一份（为偏好辣味的人准备）汤。
2. 店内服务员同一着红色工作服，并向进店的顾客问好（元旦快乐，鼠年吉祥）。
3. 推出多种新品小吃，特色菜，可在中国传统过年食物上进

行加工，如年糕，春卷，拼盘等。

1. 啤酒免费

夏季，炎热的夏季。冰镇啤酒，一想起就觉得如火山爆发天降大雨。心里就咯吱一声的凉爽。提前将啤酒冰镇到位，无限量供应。可能有的人认为会亏损，事实证明相当于全单打八折。以前本人在重庆骑龙火锅任职总经理的时候，包括重庆的直营店都是这样的一个营销策略，不仅赚来了十足的人气，更是赚得盆满钵满。有事实作为依据，大家就不用怀疑。

最后说明一点，光大家听到啤酒免费就足以吸引眼球。是你，难道不去？

2. 火上加火策略

既然大家觉得吃火锅上火，我们到不如来个火上加火策略。这也是营销策略之一，实际操作方法就是“上火，你更火！”的主题营销活动“天上掉馅饼，火锅免费整”。

活动规则：

- (1) 每天前来就餐的顾客，有一桌将会获得全免单的机会。
- (2) 如果你餐厅有68张台位，在抽奖箱里放置68个乒乓球。其中有一个球是免费的。
- (3) 在运营高峰期，举例晚上8点是客人入座率的时候，将入座的客人进行扎帐。
- (4) 挨桌让客人摸奖，若摸到免费那个乒乓球，则在扎帐之前的消费全由店买单。哪怕客人消费了20xx块，只要他又那么好的运气和胆量。

此策略的做法就是火上加火，营造一种人们都希望自己火的美好向往。重点要把这种气氛做出来，用互动的气氛转移人们对火的另外一种期盼。同时这种营销策略也符合中国人买彩票的四两拨千斤的赌博心理。如果我免单了，我幸运，如同中了彩票头奖；如果我没中，那么我也无所谓。反正自己消费了。

3. 其他营销小策略

(1) 免费冰激凌。

(2) 免费凉茶。

(3) 免费绿豆汤。

以及其他，但小策略的营销活动不要单独使用。配合其他大型促销活动使用，增加顾客对我们的映像。

冬季火锅店促销活动方案策划篇三

1、啤酒免费

夏季，炎热的夏季。冰镇啤酒，一想起就觉得如火山爆发天降大雨。心里就咯吱一声的凉爽。提前将啤酒冰镇到位，无限量供应。可能有的人认为会亏损，事实证明相当于全单打八折。以前本人在重庆骑龙火锅任职总经理的时候，包括重庆的直营店都是这样的一个营销策略，不仅赚来了十足的人气，更是赚得盆满钵满。有事实作为依据，大家就不用怀疑。

最后说明一点，光大家听到啤酒免费就足以吸引眼球。是你，难道不去？

2、火上加火策略

既然大家觉得吃火锅上火，我们到不如来个火上加火策略。这也是营销策略之一，实际操作方法就是“上火，你更火！”的主题营销活动——“天上掉馅饼，火锅免费整”。

活动规则：

a□每天前来就餐的顾客，有一桌将会获得全免单的机会。

b□如果你餐厅有68张台位，在抽奖箱里放置68个乒乓球。其中有一个球是免费的。

c□在运营高峰期，举例晚上8点是客人入座率最高的时候，将入座的客人进行扎帐。

d□挨桌让客人摸奖，若摸到免费那个乒乓球，则在扎帐之前的消费全由店买单。哪怕客人消费了20__块，只要他又那么好的运气和胆量。

此策略的做法就是火上加火，营造一种人们都希望自己火的美好向往。重点要把这种气氛做出来，用互动的气氛转移人们对火的另外一种期盼。同时这种营销策略也符合中国人买的四两拨千斤的赌博心理。如果我免单了，我幸运，如同中了头奖；如果我没中，那么我也无所谓。反正自己消费了。

3、其他营销小策略

a□免费冰激凌□b□免费凉茶□c□免费绿豆汤。

冬季火锅店促销活动方案策划篇四

圣诞节及元旦是西方与中国的两个重要节日，也是人们消费的高峰期，许多商家都会在这期间加大力度宣传、吸引顾客。因此在节日期间一个好的促销方案是必不可少的，这不仅会增加利润，也会增强火锅店的知名度，为以后的经营创造更

大的消费群体来源，为今后的发展做好更坚实准备。

另外，通过在圣诞元旦期间开展一系列的餐厅环境氛围营造、打折优惠和现场互动等促销活动内容，达到增加餐厅双节期间经营销售收入的目的，同时提高餐厅在本区域内的品牌知名度，在消费者心目中，特别是周围大众和学生消费者心目中良好的企业形象和优质的产品服务，为酒店餐厅的除夕年夜饭、元宵节等后续的促销活动做好顾客资源准备。

二、活动主题

缤纷圣诞激情元旦好礼送不断

三、活动时间

20__年12月20日—1月5日

四、活动内容

主活动：活动期间凡在本店消费的顾客，均享受8折优惠。期间学生(酒水优惠聚餐超十人以上者，凭借学生证可享受酒水7.5折优惠。后不再算入总活动优惠当中)

活动一：消费有礼礼品连连：(所依据费用为最终实际消费额)

20__年12月20日——20__年12月27日(除去平安夜当晚)

凡一次性消费满400元的赠送价值20元的圣诞手套一副

凡一次性消费满600元的赠送价值35元的圣诞老人一个

凡一次性消费满800元的赠送价值50元的圣诞树一株

20__年12月28日——20__年1月5日(除去元旦当天)

凡一次性消费满400元的赠送价值20元的卡通兔一对

凡一次性消费满600元的赠送价值35元的中国风茶具一套

凡一次性消费满800元的赠送价值50元的中国结一对

备注：再出此方案前我们实地到火锅店进行了考察，据老板介绍平均每桌的消费超过350，聚餐时应该会大约600—800元，因此制定此项按照消费金额赠送礼品的活动。

活动二：24号当天活动

2、圣诞红包：在店内服务台空旷处的圣诞树上悬挂上红包，红包里写有礼品名称(消费代金券、酒水券、小吃券、菜品券、圣诞吉祥物、新年贺卡等)，在规定时间内(20:00—22:00)邀请顾客上来选择红包(每桌一位顾客，选一个红包)

3、推出圣诞优惠菜系每桌赠送羊肉、五花肉各一盘，以及圣诞优惠套餐(消费满五百)

4、一次性消费满300元的顾客，发放元旦优惠的代金券50元，元旦活动期间进店消费可使用代金券，每桌限用一张代金券。

5、平安夜学生聚餐超十人以上者凭借学生证可享受酒水8折优惠(酒水优惠后不再算入总活动优惠当中)惠。

元旦当天活动：

2、店内服务员同一着红色工作服，并向进店的顾客问好(元旦快乐，_年吉祥)

3、推出多种新品小吃，特色菜，可在中国传统过年食物上进行加工，如年糕，春卷，拼盘等。

冬季火锅店促销活动方案策划篇五

为了确保事情或工作扎实开展，时常需要预先开展方案准备工作，方案指的是为某一次行动所制定的计划类文书。那么大家知道方案怎么写才规范吗？以下是小编帮大家整理的火锅店的促销活动方案，仅供参考，大家一起来看看吧。

夏季，炎热的夏季。冰镇啤酒，一想起就觉得如火山爆发天降大雨。心里就咯吱一声的凉爽。提前将啤酒冰镇到位，无限量供应。可能有的人认为会亏损，事实证明相当于全单打八折。以前本人在重庆骑龙火锅任职总经理的时候，包括重庆的直营店都是这样的一个营销策略，不仅赚来了十足的人气，更是赚得盆满钵满。有事实作为依据，大家就不用怀疑。

最后说明一点，光大家听到啤酒免费就足以吸引眼球。是你，难道不去？

既然大家觉得吃火锅上火，我们到不如来个火上加火策略。这也是营销策略之一，实际操作方法就是“上火，你更火！”的主题营销活动——“天上掉馅饼，火锅免费整”。

活动规则：

a□每天前来就餐的顾客，有一桌将会获得全免单的机会。

b□如果你餐厅有68张台位，在抽奖箱里放置68个乒乓球。其中有一个球是免费的。

c□在运营高峰期，举例晚上8点是客人入座率最高的时候，将入座的客人进行扎帐。

d□挨桌让客人摸奖，若摸到免费那个乒乓球，则在扎帐之前的消费全由店买单。哪怕客人消费了两千块，只要他又那么

好的运气和胆量。

此策略的做法就是火上加火，营造一种人们都希望自己火的美好向往。重点要把这种气氛做出来，用互动的气氛转移人们对火的另外一种期盼。同时这种营销策略也符合中国人买彩票的四两拨千斤的赌博心理。如果我免单了，我幸运，如同中了彩票头奖；如果我没中，那么我也无所谓。反正自己消费了。

a□免费冰激凌。

b□免费凉茶。

c□免费绿豆汤。