

开业感恩回馈活动方案(大全5篇)

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。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。

开业感恩回馈活动方案篇一

一、活动时间：

20xx年11月xx日至11月xx日

二、活动地点：

紫金港国际饭店

三、活动组织机构：

顾问：史磊

活动总指挥：

总执行：周雄

操作实施：各部门负责人

四、活动背景：

紫金港国际饭店是一家五星级酒店，餐饮部分的菜系品种有：西餐厅-综合性自助餐、中餐厅温台菜，由于酒店刚城西市场做“美食节”活动，一定要着力对酒店特色海鲜这一特点进行大力推广宣传，从而在消费者心目中形成高档次、多元化、

平民价位星级酒店的品牌印象，牌概念一旦形成，将会对本酒店未来的发展有极大的推动。

五、活动目的：

通过此次美食节活动拉动酒店人气，让更多人了解紫金港国际饭店的特色餐饮。

六、活动总主题：

《浓情秋意，尽享美食》紫金港国际饭店第一届美食节

七、活动分主题：

活动分为两个部分组成。一部分：西餐部《美食记》亚太特色美食广告词：海阔天高云淡，蟹肥鱼美虾鲜二部分：中餐部《忆江南》温台特色美食广告词：品正宗瓯菜，忆江南美景。

八、广告基调：

精致美食唇齿绽放·幸福滋味人人分享

九、活动方案：

活动1：活动前一周自助餐168元/买一送一

活动2：赠送半价

开业感恩回馈活动方案篇二

一、活动目的：压制对手，提升销售，拉垄市场，增加消费人群

二、活动主题：海龙超市感恩节隆重开幕！

三、活动时间□xxxx年11月25日至月日

四、活动内容：

活动一：金秋感恩价——感恩篇隆重开幕，感恩节期间，穿着类商品，百货类商品，家电类商品全场感恩价（部分商品低于成本价），价格一降到底，好机会一年一次，不容错过。

活动二：感恩节期间，每天进店前100名顾客，购物满88元即可凭小票到一楼服务台领取感恩大礼包一份。（玩具娃娃、花束、精美手套、50元购物券、精品装饰品、护手霜）

活动三：实惠感恩——送会员卡

感恩节期间，超市购物满38元、送会员卡一张，凭此卡到会员专区可购买特价会员商品，本区经常会更新商品望广大朋友亲临本店。（超市二楼设立2组会员专区）

活动四：父母感恩日——买赠篇

感恩节期间，凡是送老人、父母、老师的朋友购物满298元送袜子，满498元送电磁宝，满598元送保暖棉裤一条、满998元送保暖内衣一套。

活动五：感恩宣言——送祝福

感恩节，感恩礼、感恩价、感恩心，在这感恩的时刻，让我们在感恩

长卷上留下自己对亲人、友人、爱人的祝福，表达我们感恩的心。（用黄色的条幅写上对友人的祝福。地点：客服门口。征集感恩祝福语并随时送给他们的朋友们）

广告宣传：

音乐地点： 客服主题： 《感恩的心》

喷绘地点： 超市门口背景： 感恩为题

气球地点： 超市内入口形状： 心型拱门

堆头地点： 收银台前商品： 针织、食品

祝语地点： 人事部征集： 感恩祝福语

活动效果：

通过展开活动，让更多的人保持一颗感恩的心，学会发现、学会珍惜学会感恩、学会回报。

开业感恩回馈活动方案篇三

由于父亲节和端午节只相差几天，并在同一快讯档期，而父亲节相对端午节来说，仅仅是一个小节日，两者只能选择其一做为促销重点，因此，今年父亲节的促销不做主题式促销，主要以商品促销为重点，来达到销售的目的。

6月x日—6月x日

- 1、扮靓父亲，重返年轻
- 2、给老爸一个温馨的父亲节
- 3、真情实意送父亲，健康礼品更贴心

一) 商品选择

选择男士商品和季节性商品进行促销，以下商品谨供参考：

- 1、食品类：啤酒、饮料、滋补品、保健品等；
- 2、日用类：西服、衬衫、领带、皮鞋、手表、手机、剃须刀、体育用品、高档礼品等；
- 3、烟酒类。

二) 商品特卖

由采购部针对相关商品与供应商洽谈特价销售：

- 1、让父亲更潇洒：西服、衬衫、领带、皮鞋、手表、手机、剃须刀等特卖；
- 2、让父亲更健康：啤酒、饮料、滋补品、保健品、体育用品等特卖；
- 3、让父亲更快乐：一些精美高档礼品等特卖；

三) 商品促销

四) 商品陈列

由各连锁分店根据本店与专柜情况，针对相关特价商品进行突出和重点陈列，以促进和达到节日销售的目的。

二、“神气老爸”孝子亲情绘画大赛

活动内容：父亲节即将来临，为了表达对父亲的敬意与感谢，用你的画笔将老爸特色的一面画下来并在画像背面附上简短的说明寄给我们。如：“健康老爸”、“快乐老爸”、“帅气老爸”等。进行评选后，我们从中评选出xx名获奖作品在店外进行展示。参赛者年龄限xx岁以下（含xx岁），画体风格不限。6月x日--6月x日为作品收集期，6月x日为作品评选

期，6月x日---6月x日为获奖作品展示期，6月x日进行现场颁奖。

三、“巧手老爸”手包粽子比赛

活动时间：6月x日xx□00-xx□30活动地点：正门xx旁报名方式□
xx

活动内容：父子（或父女）免费组队报名参加比赛，年龄不限，限报xx队。在规定的时间内，包粽子的数量最多、最规范者即为获胜，所包粽子参赛者可带走。

四、“勇敢老爸”旱地龙舟比赛

活动时间：6月x日xx□00-xx□30活动地点□xx西侧橱窗

五、父子闯关趣味赛

活动时间：6月x日xx□00-xx□30活动地点□xx正门

活动内容：父子（或父女）免费组队报名参加比赛，年龄不限，限报30队。比赛分为：父子颠足球接力、父子卡拉ok对唱（伴奏带自备）、你做我猜--父子默契大考验，真情传递。参赛先手需按要求完成以上内容，比赛采用计分制，根据部分评出冠、亚、季军。

奖项设置：

冠军□xx名价值xx元的礼品

亚军□xx名价值xx元的礼品

季军□xx名价值xx元的礼品

参与奖□xx名精美礼品一份

开业感恩回馈活动方案篇四

1、本开业方案具体实施期：20**年3月1日--20**年3月10日，共计10天。

2、本开业方案宣传主题：吃中国名火锅“xxx火锅”，给您双重惊喜(一重：开业优惠酬宾;二重：好礼送不断)。

3、实施本方案所需物品及经费预算。

方案的主要内容

(一)开业前的筹划准备工作

1、由公司外筹备指导人员组成开业筹委会，迥然不同人员的招聘与培训工作，物品设施与设备的采购、调试、安装等，并协调好与当地职能部门的`关系，了解当地广告业的情况等一系列涉及后期开业的相关事宜，要求在执行本方案前三天完成。

2、与加盟商共同研究并熟悉本方案，确保本方案能顺利实施与执行。

3、将正式开业的前三天做为试营业期，且此三天不做任何广告与宣传，主要用于检验内部营运情况。

4、正式确定开业日期应尽量避免在周末开业。

(二)开业前期店内气氛营造与烘托。

1□vi形象礼堂部分中的餐巾纸、筷套、订餐卡、优惠券(代餐券)□dm单、pop吊旗□xxx专用气球、专用灯笼、老照片、相

关写真图片等由公司各加盟店设计制作并督导落实到位。

2、店堂布置：视各店实际场地情况在屋顶的梁上悬挂pop吊旗□xxx专用灯笼、彩带；墙面上悬挂老照片、柱子上悬挂老照片、名人名画、木雕、专用中国结，注意整齐与数量。

3、背景音乐：餐厅播放一些喜庆的音乐（民乐、古典音乐、民歌等），忌放现代流行快节奏歌、舞曲（如disco音乐等）。

4、店堂内员工整齐站台、统一着装，开业期内员工按营运要求（早9:00，晚16:00）在店外整齐列队（例行检查、企业口号、掌声、练舞、班前营业安排等）。

（三）店外气氛营造

1、如达到公司有关加盟店的分级要求，店外应有xxx雕像。

2、门头上悬挂两面xxxpop旗。

3、门头下方悬挂xxx专用灯笼，每个灯笼上印有“xxx”专用字体。

4、前放置一气拱门，拱门直径根据当地实际情况而定，拱门上内容：“中国名火锅”“重庆xxx火锅”全国连锁**店隆重开业，拱门的旁边各放一气柱，每个气球上贴两条竖幅，内容：热烈庆祝xxx火锅全国连锁**店开业；消费满100元，送**元消费券（一正一反）。

（1）外墙悬挂竖幅、尽量布设餐厅所在的那幢大楼（大楼的展示面）。

如：**单位，恭祝****火锅**店隆重开业。

注：竖幅统一用红底，黄字或白色字体。

6、找一个显要位置做一幅布幅，内容：全国x家店同庆x店隆重开业!开业大酬宾：吃100元(菜品)，送x元(消费券)、吃xxx火锅，好礼送不断。活动时间：10月1日—10月10日。

注：另可采用打折方式、赠送菜品的方式、发放贵宾卡的方式或免费酒水的方式等。不另制作促销细则。活动解释权归店方。

7、开业花篮至少不少于20个，且要求为真花。

8、大门口铺红地毯。

9、在当地主要路口主要是转盘，进出城口放置空飘，一般一处四个，空飘下竖幅内容为：吃重庆名火锅--xxx火锅，好礼送不断;开业酬宾吃100(菜品)，送x元(消费券)，可重复放置。

10、店附近前后200m插刀旗，刀旗上印“xxx火锅”、“全国绿色餐饮企业”、“重庆名火锅”、“中国优秀企业”。

(四)广告宣传

1、媒体一定要投放资金做宣传(可采取软文+广告)同时并举。如：和地方微信的公众号合作发软文。

2、随报夹带，选择当地发行量较大的报纸做随报附送广告，区域为当地店所在区及周边区域。且选择订阅户，时间为开业前第二天和开业当天、开业第二天。

3、dm单的发放，选择当地人流量较大且人口质量较高的区域，如：大型商场门口、小区门口、高档门面、写字间、政府部门门口。发放要求：

(3)发放的姿势及语言，左手托dm单，腰微屈，且面带微笑，并配以礼貌用语“欢迎光临xxx火锅店”，用右手将dm单送

到目标对象的手中。

(4) 统一着装，披授带，可选用店内员工，也可以临时聘用附近的大中学生。

(5) 注意事项：若对方不接dm单不能强行塞到对方手里，且注意将附近散落的dm单捡拾起来，以免造成不好印象，数量每天10000-0份，三天共计30000-60000份左右。

(6) 广告气球的发放(赠送)：选择中、高档茶楼、酒吧、咖啡厅，数量视店周围情形定。

(7) 广告餐巾纸的发放：广告餐巾纸的发放选择踵就餐时段，即11:30到12:30之间，发放的地点为政府、行政机部门旁的一些高档次的快餐店，因为里面的人多为实行朝九晚五改革后的政府机关人员，现代企业的高级打工人员。同时将广告餐巾纸向临街的门面发放，但应注意不要其它饭馆、面摊上。

注：随报附送的dm单做大度16k的规格，而街散发的dm单适当配合广告餐巾纸一起发放。

(8) 腰鼓队(或其它有当地民众风格的节目)：60人的一个方队，另派两我们的迎宾披授带走在最前面，撑一横幅内容为：“重庆xxx火锅店开业酬宾，吃100元(菜品)，送x元(消费券)”。另一横幅内容：“开业期间好礼不断+地址+订座电话”(可走在队尾)，腰鼓队暂定为三支，开业三天各一支，路线选择人口密集区或主街道；时间为早上10:30-13:00(沿途配合发放dm单)。

(9) 短信发送内容：“吃xxx火锅，给您双重惊喜：热烈庆祝重庆xxx火锅x店开业，吃100元(菜品)，送x元(消费券)；好礼不断，订座电话xxxx□

(10) 电视字幕：可以参照短信广告内容，另加入地址信息，欢迎光临等字样。

(11) 当地交通台。

(五) 开业促销细则

此此类推，如顾客有扑克数量的要求，可适量加赠，其它类推。注：代餐券的使用说明应明确、不包括酒水消费。

注：1、凡来就餐每桌均赠送xxx手提袋1个□xxx中国结1个。

2、持代餐券前来消费请见代餐券使用细则。

3、活动解释权归店方。

开业感恩回馈活动方案篇五

每年11月的第四个礼拜四，对西方人来说，是充满传统意义的年度重要感恩节庆，今年的感恩节为11月26日，为了营造温馨的佳节气氛，台北晶华酒店自11月14日起至12月25日，于一楼的aziebun外卖柜推出「感恩节火鸡外带礼篮」，丰盛的内容如同往常，除重约6公斤、烤的外酥内嫩的白肉母火鸡外，该酒店法籍主厨noel更贡献出珍藏的独家火鸡酱汁与蔓越莓酱，为火鸡的美味加分；另有由法式点心主厨laurent制作的法式南瓜派，浓郁香甜的美妙滋味，是广邀亲友欢度佳节的经典美食。而在感恩节当日，晶华酒店二楼robin's牛排馆也将推出应景的「感恩节经典飨宴」，让美食与您相伴、满怀感恩的一同细数这一年来的'种种。

火鸡是感恩节庆中的重要主角，它的地位代表着这一年来的丰收，因此传统家庭对火鸡的大小与肥硕格外重视；而在讲究美食的今天，大家对感恩节的盼望不只是那快乐的氛围，更是对享用火鸡美味的一份期待。在aziebun所推出的「感恩节

火鸡外带礼篮」中，从肉质、内馅、到酱料，处处可见主厨的精心杰作。首先，主厨选用生长期4-6个月，重约6公斤的白肉母火鸡为主角，肉质细致、软硬适中，加上没有过度的运动，因此减少了咬劲上的生硬；同时，母火鸡本身的肉质比公火鸡油嫩，更适合成为烧烤料理的食材。

内馅部份，不同于美式的作法，noel主厨选用栗子和绿苹果为主角，法国进口的栗子拥有独特的香气、松软的质地、与高含水量的特色，烹调时可以完全吸收其他调味料的精华。主厨将栗子与绿苹果加上奶油与少许盐巴入锅翻炒，调配出甜酸适中的口感以及浓郁的香气；之后将料理好的内馅塞入母火鸡中，搭配些许火鸡原汁高汤后放入160度的烤箱慢烤约两个半小时；期间需要反覆淋上肉汁，以创造外皮金黄酥脆、肉汁丰腴饱满的最高美味境界。

除了火鸡本身的柔嫩多汁，礼篮内还附上火鸡原汁酱与蔓越莓酱两款精致酱料。在火鸡进入烤箱烧烤的这段时间，火鸡本身的内馅在经由火烤后，会慢慢渗出充满食材菁华的原汁，主厨将其重新滚煮后，把肥油的部分取起，并加入些许牛高汤增加风味，便成为火鸡原汁酱。后者则是取新鲜蔓越莓的独特酸甜度，将其与焦糖、水、糖一同炖煮，再加上些许的醋与火鸡原汁，以纹火慢煮一个小时后、再用搅拌机搅拌，使所有成分能更均匀的融合在一起，滑顺的酱料使得品尝火鸡肉的口感更加细腻。

除了份量十足的火鸡与两款精湛酱汁，礼篮内还包括了综合蘑菰、新鲜蔬菜、与香浓洋芋泥，与火鸡互相搭配可纾解品尝后的油腻感，也妆点出丰盛满载的感恩佳节飨宴。「感恩节火鸡外带礼篮」，每份nt\$3,000需于取货日前三天事先预约；另有法籍主厨laurent精心准备的六吋「法式南瓜派」，每份nt\$500

而于11月26日当天robin's牛排馆所推出的「感恩节经典飨

宴」，是以烧烤火鸡、精炖和牛带骨牛小排或龙虾菲力佐黑松露酱为主菜，搭配蟹肉咖哩巧达汤或地中海海鲜汤、新鲜沙拉、与南瓜起司酸奶蛋糕，以美食伴您度过这温馨佳节。

「感恩节经典飨宴」午餐nt\$1,200起、晚餐nt\$1,600起。