

2023年火锅自助活动方案设计 火锅店促销活动方案(优质7篇)

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。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。

火锅自助活动方案设计篇一

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。

火锅自助活动方案设计篇二

纯香闻得见，健康看得见——（店名）欢度佳节，迎元旦

二、店内装饰

装饰品，可以选择一些中国结，传统窗花等贴在店里的显眼位置，以示喜庆的氛围。

员工服饰，在元旦期间，员工的穿着打扮也可贴合一下节日的氛围，女性员工可以着红色旗袍等民族特色服装，烘托新年氛围。

三、时间安排

原则上来讲整体活动的策划方案应该在12月之前就制定下来，为执行预留足够的时间，如果出现什么问题也有时间来修改应对。提供一个时间表仅供参考。

- 1) 12月1日—8日制订具体的布置方案，制订宣传计划；
- 2) 12月5日—15日确定活动用酒水，菜单；
- 3) 12月5日—15日核定文艺节目；
- 4) 12月15日--20日圣诞节的装饰、布置；
- 5) 12月23日做好圣诞活动的各项准备工作，确定各个环节的负责人；
- 6) 12月26日-12月30日，元旦节的装饰、布置；
- 7) 12月31日钱做好元旦活动的各项准备工作，确定各个环节的负责人。

四、海报设计

无论是圣诞节还是元旦节，制作主题海报，需要餐厅根据自己店铺的风格来决定，突出本店特色。并且要吸引眼球，放在餐厅最显眼的位置：

一般来说要求风格相衬，比如比较传统的中式饭店，圣诞节期间可以选择在显示本店特色的同时融入西方的元素，中西结合的设计方式；而元旦期间可以在餐厅古香古色的氛围上增添喜庆的元素；而对于新兴的时尚餐厅，无论是圣诞节还是元旦期间，都可以在海报和宣传页内加入一些比较活泼的插画，使用比较明亮的颜色；如果是高档的西式餐厅或咖啡馆，那么在圣诞节期间可以让海报和宣传页突出西方传统，在元旦期间可以加入一些富有中国特色的元素。

五、广告宣传

4. 制作节日促销宣传展架易拉宝进行宣传；
5. 制作电子屏，向新老顾客宣传我们的圣诞节元旦活动；
6. 短信宣传：向现有的新老客户群发圣诞节，元旦的祝福短信，宣传节日促销活动。

六、活动安排

1. 设置主题
2. 设立“庆圣诞迎新年”的专题文化墙

在餐厅大堂的一侧，专门制作“庆圣诞迎新年”专题文化墙，以这种特殊的方式来装扮酒店餐厅的节日气氛，整个文化墙挂满了雪花坠饰、圣诞老人像、金色花环、小星星等，员工在文化墙上写下自己对圣诞节的祝福和元旦新年的期望，顾客也可以将自己的寄语写在上面，活跃的文化气氛让大家在新年到来的时刻信心百倍。

七、元旦特色活动

1. 增设“派发红包”的活动，红包内可以赠送本店的代金券。
2. 设置抽奖环节
3. 特色美食：
4. 元旦节美食活动
5. 制定“新年套餐”，点套餐给予一定折扣优惠。
6. 每桌在元旦期间都可以获得餐厅特色点心一份

7. 增设新年特色菜名，彰显喜庆的氛围

八、文案撰写

元旦期间，西餐厅和咖啡馆可以融入一些中国传统元素，而中式茶餐厅及传统风格的饭店，可以利用中国古典文化传统诗词做一些宣传。

九、背景竟音乐

1. 喜洋洋

2. 步步高

3. 小桃红

4. 紫竹调

5. 花好月圆

6. 花儿与少年

7. 阿细跳月

8. 小霓裳

9. 春节序曲

10. 森林狂想曲

火锅自助活动方案设计篇三

元旦是一年中第一个重要节日，我们通过试吃活动提升入店人气，烘托喜庆氛围；并提升美誉度，扩大餐馆在xx市的影响力；挖掘客户资源，促进营业额提升。

二、活动形式：免费试吃、定额赠送

三、活动主题：元旦“食尚”养生汤蒸免费试吃派对

四、活动时间：1月1日——1月6日

五、活动宣传

2、活动pop物料：大门口条幅，店内海报、吊旗，入口宣传展示架；

六、活动内容

活动一：

创意广告语：舌尖上的养生，细腻汤蒸免费吃

扫一扫，分享朋友圈，获赞满66即可享受价值168（自定）元套餐免费试吃，获赞满88即可享受价值268（自定）元套餐免费试吃。

（通过关注微信公众号转发试吃等促销活动信息获赞满66个可享价值一定数额套餐免费试吃；获赞满88个可享价值更高数额套餐免费试吃，以此类推；攒赞足够顾客到店后兑换实物后，对餐厅整体的亲身感受评价，做到实话实说（不可低于100字），提供不少于6张活动中拍的菜品照片并发到朋友圈中（设置公开分享）。）

活动二：

创意广告语：给肠温柔抚摸，给胃舒服享受，给自己一次免费的汤蒸食疗

活动期间的中午12点（时间自定），餐馆公众号发出“给肠

温柔抚摸，给胃舒服享受，给自己一次免费的汤蒸食疗”消息，在收到消息的第一时间回复【一元秒杀】四个字。前十名（人数自定）发出去的用户可以获得一套价值168元的套餐一元试吃（获奖用户名单于活动当天2点前公布吗，并给予兑换号，仅限当天兑换）。获奖顾客到店后兑换实物后，对餐厅整体的亲身感受评价，做到实话实说（不可低于100字），提供不少于6张活动中拍的菜品照片并发到朋友圈中（设置公开分享）。

活动三：

创意广告语：元旦“食尚”养生汤蒸大派送

免费赠送菜品：活动期间凡进店消费的顾客均能获得一份免费的特色蒸菜。（对餐厅整体的亲身感受评价，提供不少于6张活动中拍的菜品照片并发到朋友圈中，加送一份免费特色菜）

赠送优惠券：活动期间凡消费满200元以上的消费者均能获得30元优惠券（消费满168元使用）。消费满288元，送vip金卡一张（享有打8.8折的优惠）和元旦精美礼品一份。

活动四：

令人吃惊的信封

当顾客在餐馆就餐完毕正准备结账离去的时候，餐馆给一封的信封给顾客。信封的内容可以也许是今天的哪份菜价免费，可以是好评返现（对餐厅整体的亲身感受评价，提供不少于6张活动中拍的菜品照片并发到朋友圈中，返现金5元），可以是免费赠送饮料或纪念品等，也可以是养生建议并欢迎下次再来光顾，主要是给顾客一个新奇的感觉，也会让顾客满怀期待着惊喜出现。

后期延续：试吃活动后每月的8号、18号、28号打折，在这些天到店的消费者可享7.8折优惠（期间vip不可用），这样消费者不需要时刻关注餐馆有没有新的促销，做一个让消费者永远记住的打折。

火锅自助活动方案设计篇四

圣诞节及中秋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，通过在圣诞中秋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，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。

缤纷圣诞激情中秋好礼送不断。

20xx年xx月日-xx月xx日。

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xx月xx日-20xx年xx月xx日(除去平安夜当晚)。

凡一次性消费满xx元的赠送价值20元的圣诞手套一副。

凡一次性消费满xx元的赠送价值35元的圣诞老人一个。

凡一次性消费满xx元的赠送价值50元的圣诞树一株。

20xx年xx月xx日-20xx年xx月xx日(除去中秋当天)。

凡一次性消费满xx元的赠送价值20元的卡通兔一对。

凡一次性消费满xx元的赠送价值35元的中国风茶具一套。

凡一次性消费满xx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xx元聚餐时应该会大约xx-xx元，因此制定此项按照消费金额赠送礼品的活动。

活动二□xx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)，在规定时间内(xx□00-xx□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xx元的顾客，发放中秋优惠的代金券xx元，中秋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(酒水优惠后不再算入总活动优惠当中)惠。

中秋当天活动：

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中秋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(中秋快乐，龙年吉祥)。
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。

火锅自助活动方案设计篇五

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)

20xx年12月20日——20xx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

20xx年12月28日——20xx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，龙年吉祥)

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。

火锅自助活动方案设计篇六

2、时间：20--.05.20——20--.06.20；

3、区域：各加盟店

二、目的：

1、带动6.7月消费，从而提高营业额；

2、提高活动期的翻台率；

3、提高过江龙火锅知名度；

三、活动内容：

1、活动期内凡在过江龙火锅各加盟店菜品消费满100元均可获得价值50元的“啤酒抵用券”一张，菜品消费满200元可获得价值50元的“啤酒抵用券”两张，以此类推！（备注：加盟商根据实际状况安排啤酒品牌。）

啤酒抵用券使用说明：

1) 此券只限于重庆过学习火锅加盟店使用；

2) 此券不可兑换现金、不找零、不撕票；

3) 此券仅限于堂内消费，不包括打包产品；

5) 此券为啤酒抵用券，仅限活动所列明指定啤酒消费，不抵用其它消费；

6) 请于结帐时同时出示此券、方可享受优惠；

7) 此券复印无效；

8) 此券必须盖有餐厅财务专用章方可有效，详细使用方法请咨询店内；；

9) 此优惠活动最终解释权在法律允许范围内归本餐厅所有；

10) 本券有效期以发券当日起计算7天内有效；

四、推广计划：

五、活动人力计划：

客营：活动方案拟定、组织、现场执行；

策划：广宣设计、店面布置；

财务：收银系统设置及监控，啤酒抵用券管理；

店面：店面具体执行、安排、协调，送返券相关解释工作；(送券必须做好相关登记；返券必须在收银小票上有值台服务员、店总及顾客的签字)

采购：广宣所需物资采购；

宣传海报及dm单模板请询过江龙公司策划部将予以网络传递以便各店适用

火锅自助活动方案设计篇七

前言：

民以食为天,随着经济的发展和人民生活水平的不断提高,昭通火锅业如雨后春笋般蓬勃地发展起来,对于火锅店来说,目前市场上同类的及兼营的各类火锅店日益增多,众多的直接和潜在的竞争对手使该行业的竞争异常激烈。“知己知彼,百战不殆”,找到竞争的切入点,确立适合的市场定位,全塑企业形象,已成为企业制胜的法宝。

__火锅行业近几年发展迅猛,以独特化、地域化、时尚化等为主题的火锅,相继出现昭通市场,其中绝大部分商家获得了成功的销售业绩。

例如:等有自己特色的火锅店。可见消费者对火锅文化以及特点鲜明消费形式并不排斥,反而大加推崇。

一、市场竞争态势分析

市场需求:吃火锅是__多数人喜欢的饮食习惯,特别是昭通的火锅发展到今天,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。

作为火锅店，其基础特点与其它餐饮企业有共通之处，即生产、销售、服务、消费为一体。想要做好火锅行业，必须认真做好市场调查，这样可以懂得人们需要什么类型的火锅；控制火锅风味、特点、方法、地点、人群等信息，在特定的市场区域，创办具有特点的火锅店，以获得稳固而可靠的市场份额。所以说，做好前期的市场调查，是开好火锅店的前提。火锅店特点：市场大、利润大，进入良性循环后收益也大。

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。

(3)、周边环境对火锅的影响，包括政策环境，如开办地的治安状况、职能

部门的效率等；基础设施，如道路交通、停车位置、水电气供应、通信网络、采购途径、消费人群、金融、卫生、劳动等与经营密切相关的配套设施；措施优惠，如税务、各类收费、租金、人才引进等方面是否有优惠政策。

竞争对手：目前市场上的火锅店有很多，主要竞争对手为大众消费的传统火锅，昭通本土火锅与新兴开发的小火锅。

二、产品定位以及市场分析

——古法养生锅紧抓‘传承’‘创新’为主题，始终高扬“绿色，健康，营养，滋补”的大旗以独特、纯正、鲜美的口味和别质而贴心的服务吸引消费群体。

在服务上以差异化为战略指导，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。赢得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。

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。同时必须致力于养生火锅技术的开发与研究例如：清肺锅、养颜锅、滋补锅等分支面对不同消费群体例如：工薪阶层、白领阶层、崇尚健康高消费人群。

紧抓第一商业法则，打造昭通第一家专业养生火锅，第一家传承百年中药养生火锅、第一家全方位服务养生火锅，紧抓三个重点：百年秘法、个性化服务、产品结构多元化来面向所有群众，必将为广大消费者所接受。

一般消费心理特征

(1) 求实心理。多数消费者追求经济实惠，物有所值，大多受价格因素的影响。

(2) 求舒适心理。养生火锅必须为消费者创造了一个优雅卫生的进餐环境，和高水平的服务。使消费者宾至如归。

(3) 求奇心理。这点在年轻消费者身上表现尤为突出，养生火锅店各类分支类型火锅以及不断的活动推广满足这类消费者心理。

(4) 求名心理。开发高档次养生锅满足消费者在宴请时讲求上档次，出风头，追求炫耀的消费心理。

社交(公关)消费需求

百年传承的古法养生锅以独特的口味、功效，优雅卫生的进餐环境，和高水平的服务为这一消费人群提供了一个良好的场所。

休闲饮食需求

常规消费群体，完全因为想吃、喜欢吃而发展为养生锅最忠实的消费者。

对于喜瑞阁—古法养生锅而言，顾客消费中的猎奇，尝新心理应尤为关注。

三、营销定位策略

1、研发和引导很重要

首先，贴近我们古法养生锅的主题：传承百年秘法、绿色、健康、营养、滋补。宣导我们古法养生锅的食用价值、药用价值迎合当今人们健康生活的需求。

研发产品细节分支(清肺、养颜、滋补、降火、强肾等)系列火锅。产品大题为喜瑞阁—古法养生锅，再依次细分满足各类消费人群。同时制定严格分级制价格阶梯，制定明星养生锅例如：古法御品养生锅，制作文化背景，必须提前几日预定。制作神秘感，饥渴营销。

2、节能降耗措施很关键

餐饮企业在利润有一部分是节约出来的，而不是挣出来的，节约成本，严格管控水、电、油、燃料等避免不必要浪费。

需在保证菜品质料的同时做到最大程度节约。但切记节约不等于减质量。

3、做足特色

不断开发养生锅系列产品来做足本店养生主题特色，如在瓜果蔬菜多的季节，推出时尚的全蔬菜火锅，滋补排毒的菌类火锅，创意十足的水果蔬菜单品比如：龙眼明目羹、清脂拼盘(苹果、黄瓜等等)。

例如夏季，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营养火锅、菜品，消费者的胃口必定大开。顾客自然也会纷至沓来。

4、用服务细节取胜

以服务取胜，让每位顾客来这里消费成为一种享受、果盘、瓜子、豆浆、柠檬水供“免费食用”，有“供你娱乐”，美甲、擦鞋“全部免费”。还有不定期邀请的古筝等表演，让客人在用餐感觉“很舒服”，在这里，能“充分体会到上帝的感觉”。以此来拉近与顾客的距离，培养顾客的忠诚。

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

——古法养生锅特色

集医学、道之精华，得古法传承养生锅，其本身就是：绿色火锅、健康火锅。古法养生锅独有配送五行养生茶，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；而我们各类养生锅的锅底，加入了多种中草药，不仅味道鲜香、补肺益肾，而且顿顿吃不上火。更有可搭配养生锅的各种特色菜品，类似栀子鹅肠(将正宗的九尺鹅肠用中药栀子浸泡，有降压降脂功

效)、皮蛋清心丸子(把皮蛋、麦冬、剁碎做成丸子,能清心解烦)、山楂鲜毛肚(是把山楂和新鲜毛肚秘制在一起,不仅毛肚鲜脆可口)、龙眼里脊等养生菜品,更是处处具有保健养生的特色和功效。

念、功效、服务,还是在食品安全卫生的把关上,都是和喜瑞阁一古法养生锅直营店一脉相承。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,与各地加盟商紧密合作,互利双赢。

饮食企业,良心事业。喜瑞阁一古法养生锅将会一如既往地以优质的产品和热诚的服务,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。

. 本策划方案是根据对__火锅市场进行全面分析后制定的。它的实施必将为__一古法养生锅树立良好的品牌形象,养生锅开业将掀起饮食消费的热潮。树立__一古法养生锅在__的知名度,大大提升消费者的信任和认可,需持续坚持做好上述内容来实现长久生意兴隆的目的。