

2023年推广设计方案(通用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。那么方案应该怎么制定才合适呢？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。

推广设计方案篇一

xxx佳节历来是餐厅酒店做促销的大好时节，也是刺激消费者，拉动消费的机会，此次活动一是为了获得更好的利润，另一方面也是为了加强餐厅外在形象，加深餐厅在消费者心目中的印象。

本酒店的顾客主要是中上层人士和政府机关工作人员，但其中也有不少是私款消费，这要求酒店在提高档次的基础上必须兼顾那些私款消费者的个人利益。

- 1、饭菜基本上可以保持原来的定价，但要考虑和中秋节相关的一些饭菜的价格，可采用打折（建议使用这种办法）或者直接降低价格的办法。
 - 2、针对价格高的饭菜，建议采用减量和减价想结合的办法。
 - 3、中秋节的套餐（下面有说明）的价格不要偏高，人均消费控制在20—30元（不含酒水）。
 - 4、其他的酒水价格和其它服务的价格可根据酒店的实际情况灵活变动，在中秋节的前后达到（但要针对酒店的纯利润来制定）。
- 1、制作专门针对中秋节的套餐，可以根据实际的情况分实惠、中、高三等，有二人餐、三人餐等类型，主题要体现全家团圆，可赠送月饼（价格不需要太高）。

2、如果一家人里有一个人的生日是x月x日，可凭借有效的证件（户口本和身份证），在酒店聚餐可享受5—6折（根据酒店的实际决定）的优惠。建议给他们推荐xx节套餐。

3、如果手机和固定电话号码尾号是xxx□xx地区以内），可凭借有效的证件（户口本和身份证），在酒店聚餐可享受5—6折（根据酒店的实际决定）的优惠。建议给他们推荐中秋节套餐。是酒店直接联系一下这些人。

4、由于本酒店暂时没有住宿服务，可和其他的以住宿为主的大型宾馆联合行动，相互介绍客户，这样可以增加客户群，减少一些相关的费用。对这部分客户可用专车接送，同时也建议给他们推荐中秋节套餐。

推广设计方案篇二

餐厅以烧烤食品为主，定位于健康、时尚、创意的高档餐厅。鉴于餐厅本身这个定位和餐厅所处环境的特殊性，建议从文化上做足功夫。毕竟一个餐厅的时尚创意，并不能有食客的味觉做主，而是餐厅整体打造和营销的效果。也是有食客的综合感觉来决定的。就像人们去星巴克，并不只是为了喝咖啡，而是与咖啡有关的情调，情感，甚至情绪。三里屯又是一个著名的时尚文化新贵潮流的引导者和聚集地。寻找文化的时尚创意和餐厅的碰撞点，由此打造出本区域一个知名品牌，做到最后，甚至让所有有计划去三里屯的人都会将本餐厅列为备选。

下面围绕这个思路。我分常规营销策划和促销方案，和其他操作补充三部分来阐述：

第一部分：长期营销策划

作为一家高档餐厅，出售的就不只是烧烤食品本身，而是一种烧烤饮食文化。

1. 烧烤文化。

烧烤食物，其实是现代人类对原始先祖的饮食符码的认同，烧烤文化本身就传达着渔猎时代的狂放与浪漫。同时它也包含着食材的原味的诱惑。因此，可以将这些作为一种营销推广，这样可以给人们一种印象，就是这是一个有品位的餐厅，去那里，不只是为了吃东西。要让食客感知，来这里不只是来吃烧烤，而是在过一种返璞归真又现代时尚的生活状态。（具体操作方面：可以将这个做成广告牌和文案，下面第三部分会有具体介绍。）

2. 食材的文化创意

健康营养是当今餐饮业不二的王牌。相信在食材和操作、品质等方面，贵餐厅能做到出色。我就不赘述。这里，建议可以推出系列主题烧烤。

（1）一周七天，每天都有一个主题，不能是简单的罗列餐单。而是写其他的可以更吸引人们的主题；比如爱情，心情，城市，回忆，森林，甚至一首歌，一部电影……推出与之相关的主题烧烤：

具体操作：可以将这些主题以文案（可辅之以图画或海报等）的形式做广告或展示。或者就在大厦的广告位置或店内固定的地方展示。主题烧烤可以通过食材的巧妙搭配，或者味觉，或者颜色或者来历或者产地等等，可以不断变换。

如果客人感兴趣，这些可以单独预约（这也是高档餐厅的特色服务）。就如同预约不同的心情，与不同的人，为不同的目的来餐厅做一次烧烤的味觉约会。

（4）酒品的联动营销。

切下一个画面：男士品尝烧烤后的赞叹……

可以加一个结尾，就是男女主人公的愉快用餐……

然后出餐厅的logo【广告语等】

味蕾的舞蹈，视觉的盛宴……等等，可以有更多更好的创意表达。

（2）关于“3”的文章。

贵餐厅所在的“三里屯服饰大厦，其命名“”意指“三里屯中的三里屯”，更有三三不息，生生不尽的意思。不知道是有意构思还是巧合，贵餐厅面积300平方，餐桌30张，都含着“3”，又在“”大厦的顶层，可以这里做些文章。

具体操作：可以说其中心中的中心，也可以在餐桌号码为3的位置上做一些特殊的布置或者优惠，或者宣传。餐厅里应有三张含有“3”的桌子，建议可以每天设一个贵宾顾客，就是在这三张里抽取一张当天最幸运的含“3”的食客，具体优惠待遇或赠送内容，由餐厅随时节和自身情况灵活掌握。

（3）酒吧。

餐厅是以烧烤为主打。但是可以利用酒吧，做好晚上的营业。这就是要寻找酒类和烧烤的火花。也可以推出主题活动。或者举办各种活动。（时间紧，如有兴趣和需要，直接联系我）

（4）不定期或定期（餐厅据情况自定）举办主题沙龙或活动。

以艺术和时尚为主，或者是创意活动，吸引更多各界人士，餐厅所在的区域有各种风格和名流店铺，经常有高端消费者和明星大腕停留，那个著名的“china doll”就是例子，要吸引这部分人，必须走品位创意路线，才能脱颖而出。这样的优势是，可以形成口碑效应，同时会有一部分固定的高端消费

群体。至于活动要根据当季当下的趋势或餐厅自己选择构思。

(5) 关于餐厅的名字“听泉观澜 新派烧烤”。听泉观澜，给人强烈的幽雅的与水有关的联想。所以如果餐厅没有与之相关的设施或装修，建议增加。避免给人以玩文字游戏的错句，造成顾客不好的印象。可以将听泉观澜和韩式传统烧烤相结合宣传，因为韩国烧烤最大的特点就是严格选择，原汁原味。以此概念推出广告宣传，并设主题餐单，给人一种亲切轻松的饮食欲求，给人以都市的心灵栖息地的人文气息的餐厅。

1 .首先是从11点到6点，这段时间，来餐厅的人多是需要幽雅的环境，也不是为了喝酒。要争取这个时段的顾客，建议环境营造轻柔温馨些，至少人们进来吃烧烤，还可以简单交谈，休息。一方面是以餐厅的主打烧烤吸引并留住喜欢烧烤食物的人。另一方面，要争取下午茶的周围的休闲和名流，还有热衷情调消费的文艺潮人，或者购物的女士。这也需要文案广告辅助。

具体操作，可以制作将烧烤和休闲放松，烧烤和时尚，文化一类的广告，包括前面提到的餐桌上的卡片，这样，即使有人进去一次，也会记得这里的独特。

2 其次晚上9点到凌晨4点。关于餐厅演出歌手。鉴于餐厅的装修风格和定位，建议不要请太摇滚或嘈杂的演出，否则会影响整个餐厅形象的和谐和品牌打造。我在上海去过一家酒吧，生意很好，晚上也有演出，但是音乐都很高雅，或者有美国乡村的曲风，中文英文都有，那个酒吧里去的都是一些高端人士，里面也有简单的自助烧烤，歌手演唱时，有人听，也有人交谈喝酒，有人做别的事情，但是感觉就是有品，有固定的顾客，我也是受人推荐去的。

第二部分：促销方案

餐厅的开业促销。可以是以烧烤文化为主题，举办一次开业的活动。要营造一种，如同去展览馆一样，去看烧烤文化，同时能品尝到美酒佳肴，当然开业优惠是必须的。

或者你会觉得会员制太俗套了。但是即使世界最顶级的俱乐部也是会员制度，就像女人买化妆品，高端也有会员制。这可以给会员一种尊荣感。会员身份或会员卡的制作描述，建议不要做普通的，可以分行业或者分故事随机，或者按日期或星期来制作发放，体现个性。

尤其贵餐厅刚开业，刚要利用开业之初的年末年初，这段时间，中西节假日都多，可以根据每一个假日做一个主题。

这里举一个简单的例子。

比如举办一次有关爱情和缘分的派对，可以提前做广告邀请，并造势。当天光临的每一个女士会领取一张印着酒类名字的卡片。而男士会领取一张烧烤的卡片。最后根据餐厅的组合，去寻找。

或者，利用餐厅的无烟烧烤，后厨制作模式和氛围，举办有关“乐活一族”的活动。相信肯定受欢迎。

第三部分：其他营销方式和操作补充

文案都可以写成卡片，或者制作成海报或广告牌，卡片除了前面提到的放在餐桌上之外，还可以放在出门的地方，这样食客离开时，可以不设服务员，但是可以随意拿走感兴趣的卡片，这些卡片的内容要丰富，可以写无烟烧烤的健康，可以写本店的固定活动，可以写烧烤的故事等等，当然主要的。是印上餐厅的名字地点和电话。制作海报或广告，可以放在大厦。、商场。写字路的电梯间，这里建议写有品位的彰显时尚创意的文案辅以简单图片。这是对固定人群的针对性投放。

推广设计方案篇三

通过此次主题班会，提高对普通话的认识，自觉在校园使用普通话交流，推广普通话的使用，增强对祖国语言的热爱。

九（1）班教室

九（1）班全体同学及班主任

一，班主任讲述普通话及其重要性

提问：普通话中的“普通”二字是什么意思？“普通”二字是“普遍通行”，“共通”的意思。

提问：什么叫做普通话？它以北京语音为标准音，以北方方言为基础方言，以典范的现代白话文著作作为语法规范。

讲述：这里，我们要知道国家规定的普通话宣传周的时间，从1998年起，每年9月份第三周为推广普通话宣传周。今年是第xx届全国推广普通话宣传周，时间是从9月11日至17日，主题“提升国家通用语言文字应用能力，弘扬中华优秀传统文化传统。”

提问：那为什么要大力的推广普通话呢？

ppt演示：展示一些方言带来的不便的事例。

讲述：从ppt上的事例，我们可以发现一些方言所闹出来的笑话。因为我国是个多民族、多方言的国家，大力推广普通话有利于维护祖国的统一，增强中华民族的凝聚力。我们作为中华民族的一员、作为新世纪的学生，有必要学好普通话。

二，推广普通话小活动

活动一：说好普通话，推广普通话，我们也要大大减少错别字的出现，在九月份学校就有组织一些学生进行错别字的纠错队，现在先让这些同学谈一下自己的经历以及感受，然后再让其他的同学也可以补充发言。

活动二：大家一起看看生活中的错别字。从活跃的气氛中感悟错别字带来的巨大的影响。

活动三：绕口令比赛，歇后语。通过趣味活动，提高学生对于学好、推广普通话的兴趣。

活动四：两位同学进行诗歌朗诵，通过诗歌朗诵去品尝中华民族文字的精深与优美。

三、生活中如何推广普通话

讲述：

- 1、掌握学习普通话的工具：汉语拼音是学习普通话的主要工具，只要能掌握并熟练运用汉语拼音，就会加快学习普通话的速度，提高发音的准确性。
- 2、掌握本地方言与普通话之间的差别。
- 3、平时多与用普通话交流的人接近和沟通。

四、班主任总结

讲述：普通话是我们的国语，作为一个中国人，连基本的国语都讲不好，又如何在现代社会中立足，又如何把普通话推广为世界通用语言之一。作为新世纪的中学生，是祖国的未来的建设者和接班人，除了学好文化知识，还应该自觉的学好普通话。

推广设计方案篇四

厅的气氛上要做好相应的布置。

餐台。在餐桌上摆一瓶色泽鲜艳的插花或盆花，如月季、杜鹃、米兰等。其艳丽的色彩，清馥的香味，可使人的大脑处于悠然之境，并能增加消费者的食欲。

音响。餐厅中特定的音响效果能够产生独特的气氛，在餐厅中布置山水小景，山石滴泉叮咚声响使人如同漫步泉边溪畔。餐厅播放一些行云流水的背景轻音乐，如克莱德曼的钢琴曲等，都能使餐饮消费者的就餐心情变得格外舒畅。

灯光。餐厅灯光的强弱与光色的照射，对餐饮消费者的就餐情绪有着重要的影响。合理的餐厅光色，既可以激发消费欲望，又可以使消费者乐于在视觉舒适的餐厅环境中就餐。

色调。不同的色彩能引起餐饮消费者的不同联想意境，产生不同的心理感受。餐厅的色彩如果调配得当，醒目宜人，对餐饮消费者和餐厅服务员的情绪调节、预防冲突都将具有重要意义。

布局。餐厅的整体氛围是消费者产生愉悦的就餐心理的又一重要因素。如果其布局能根据餐厅主题和餐饮市场定位的消费者心理进行设计，必将受到顾客的青睐。

2、劳动节餐厅的服务。促销活动中人的因素是很重要

的，它体现了一个餐厅的态度，人们消费更喜欢服务周到人性化的地方。所以在促销之前，要做好人员的基本服务培训，促销特色培训，态度意识的培训等等，这样可以使促销活动更好的发挥它的效果。

3、劳动节餐厅的食品促销。餐厅里食品促销方法有很多。

菜式。劳很多商家会推出相应的套餐，推出相应的菜式，以供消费者选择。

制作。让消费者参与到整个制作过程中，更能满足消费者的成就感与体验的欲望。

观赏。在消费者面前进行食品的制作，吸引消费者的注意力，也为餐厅增加无形招牌。

价格。通过价格来吸引消费者，这也是商家常用的方法，太要拿捏到位，不要降低价格的同时也降低了餐厅的品牌。

赠品。提供一些节日相关的赠品可以拉动一定的消费者。比如说提前预订可以得到赠品，消费在多少金额之上可以得到一些赠品。赠品要与自己餐厅的品牌风格相应。

促销活动策划方案参考一：

团圆五·一黄金周促销活动即将开始

为了更好的酬谢各位宾客对我店的厚爱“5·1”黄金周期间特推出促销活动!另外，我店餐饮部自五月起推出“偷得浮生半日闲，团圆假日吃天然”为主题的蘑菇宴，欢迎您咨询品尝!

促销活动策划方案参考二：

xx饭店五一黄金周促销活动

春天已经来临，带上您的家人来体验老北京的皇城风范!

北京市xx饭店将为您和您的家人提供完美、精致的服务!

入住商务客房，享用丰盛的自助早餐，免费使用酒店的室内

游泳池和健身设备齐全的健身中心。

1. 五一假期特惠价格

房价每晚人民币478元

我们将为您提供精选商务间，完美的服务，店内的健身中心。

本项优惠有效期由2007年4月28日至2007年5月7日

以上报价均需另加收15%服务费

推广设计方案篇五

活动方案

1. 活动标题[1] 2. 活动时间

3. 活动的目的及意义

4. 活动参加人员, 具体负责组织人员 5. 活动内容概述 6. 活动过程

7. 活动对象意见(如社区意见等) 8. 结果与讨论 9. 结论与建议

主题：（大标题）[1]

前言：（概述）

开展活动意义：（为什么开展活动）

活动内容：（详情讲述该项活动的步骤及活动项目）

活动执行时间：（包括时间段）

活动范围：（活动所针对的对象、区域）

人员配置：（按职就分，所有的工作任务细分至每位工作人员身上）前期准备：（做好对活动前期的调查、宣传推广、活动设备的安排等）工作内容：（提出工作要求，细分工作任务以及提出所完成要求）活动目的：（做出所想达到的效果）