

2023年吧台年终总结 街道春节工作计划共 (优质10篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

吧台年终总结篇一

一是进一步抓好环境卫生综合整治工作，积极开展乱堆乱放、乱张贴等现象的整治，努力打造城市管理精品和亮点。

二是进一步完善城市管理服务外包合同履行监管机制，建立严格的奖惩模式，督促各清扫作业公司形成良好的管理规范，使之成为提升城市管理的有力手段，全面提升东门市容环境卫生水平。

四是积极开展环境卫生评比的双赛活动。我们将在辖区积极开展环境卫生评比的双赛活动，增强社区工作站及物业公司环卫工作水平的责任心。

一如既往认真对待监督投诉，处理好数字化城管综合业务系统、信访办，继续实现各类投诉信访案件办结率和满意率100%。

继续加强干部职工的法律法规和业务知识的学习，并形成完善的培训考核机制；建立健全内部各种规章制度，切实加强城管科内部队伍建设，强化班子建设，优化班子结构，不断增强班子的凝聚力和战斗力。

针对街道城管科日常管理事务内容，在辖区加大宣传力度，悬挂横幅标语，开展现场咨询答疑活动，动员全社会主动参与到城市管理中来，真正形成“垃圾不落地，东门更美丽”的大城管理念，增加市民对城市管理的了解，提高市民素质，减少市民乱丢乱弃的不文明行为。通过新增示范点的模式，逐步实现辖区全覆盖，逐步提升辖区居民环境保护意识。同时，加强对环卫作业单位的工作质量监管工作，从严管理，加大对作业单位的扣分扣款力度，从而提升环卫质量与辖区环境卫生水平。

吧台年终总结篇二

a□主妇型。即饭店为市民家庭配送成套的年夜饭半成品或净菜，代替家庭主妇以往蒸包子、做肉丸、炒花生的“忙年”活动，饭店只收取少量的加工费。

b□包办型。即饭店为市民预订到饭店就餐的年夜饭或节日家宴。餐馆酒店要本着勤俭节约、物美价廉、面向市民、为大众服务的原则，推出“敬老宴”、“爱心宴”、“关心宴”、“合家团圆”等众多菜谱，意在把工薪阶层拉向自己，以扩大目标市场。

c□系列型。为适应现代人的消费需求，餐馆酒店应推出面向家庭的除夕宴席快送、“出租厨师”，向居民开放客房、洗澡间等休闲娱乐设施和场所，以吸引居民到酒店里自娱自乐过春节。

同时，餐饮业的经营者，还应在文化品味上做文章。要以饮食文化搭台，让劳碌了一年的人们吃个轻松，吃个愉快，吃个情趣。餐馆、饭店、茶馆可以在店内推出书画摄影展览、读书弹唱、名曲欣赏、民俗、杂技、魔术表演、名厨教授顾客“绝活菜”活动等，让顾客集食、饮、赏、览、听于一体，吃得潇洒，玩得开心，同时又得到精神享受。

1、要搞好“降价促销”。

“一个便宜十个爱”。年终岁尾，商家应以真诚回报消费者为宗旨，开展打折销售、买大件赠小件，“天天让利、日日优惠”，等促销活动。

2、酒店春节的布置及装饰：

a□在正门口立放金童玉女一对，延用至元宵节，酒店提供照相留影服务（客人洗相费用自理）。

b□在酒店外围植物上绕挂满天星，在酒店正门两侧分别立一大盆金桔，顶棚挂大红灯笼。外围草坪上斜拉彩旗。

c□大门口悬挂“xxx大酒店恭祝全市人民新春快乐”横幅。

d□大门口两侧玄武岩贴对联“金杯醉酒乾坤大”“宝马迎春岁月新”横批为“恭贺新禧”。

e□酒店大堂两侧玻璃门贴马年生肖剪纸图案。

f□酒店正门口安排两位工作人员（人事部选好的那对员工），穿小马服装戴小马头套，负责为前来酒店用餐年纪大约在10岁以下的孩子发放气球（一支），水果糖（2粒）

g□三楼、四楼阳台栏杆插彩旗。

3、某酒店餐厅春节促销活动：

a□春节套票：实惠多多，惊喜多多，春节推出“吉祥如意”套票——

餐饮：666元/桌（含服务费，仅限三楼餐厅）

客房：288元/间/天（含双早）

娱乐：12：30—16：30赠送包房3小时16：30—02：00赠送包房2小时

客房：自大年三十至正月十五每天推出20间特惠标准间208元/间/天

凡入住特惠标准间者，均可获得精美春节礼品一份

b□大年三十（18：00—21：00）推出“吉祥”年夜饭：

588元/桌688元/桌888元/桌

大年三十（21：00—12：30）推出“富贵”年夜饭

888元/桌1080元/桌1288元/桌（0：00赠送吉祥如意饺子一份

提前预定年夜饭，有小礼品赠送。（定餐满1000元，赠送大抱枕一个【抱枕价值20—30元左右，抱枕是办公室一族和居家生活必不可少的用品之一，消费赠送抱枕，对顾客来说比较实在】。将不同生肖吉祥物藏在抱枕里，客人可凭此吉祥物到总台换取相应的奖品。生肖为马的吉祥物对应奖品为时尚台历一部、其他生肖吉祥物均为小中国结一个。）

c□春节期间宴会厅推出春节套餐

金玉满堂宴：688元/桌

富贵吉祥宴：788元/桌

五福临门宴：888元/桌

《餐饮时报》点评：

春节是餐饮业销售的黄金季节，各餐企都明白这个道理，然而春节消费的特点却年年有变化，谁能洞察先机，抓住热点，谁就是赢家。从微观角度看是如此，而从宏观角度看，如何统筹策划，引导消费，形成热点，搞好“贺岁工程”，就更是一篇大文章了。

吧台年终总结篇三

“团圆宴”在中国春节是必不可少的家宴，已经成为合家欢乐，团员庆祝的必要饮食活动。在每年的除夕之夜，全家人围在一起热热闹闹地吃上一顿团圆宴，是中国人几千年来延续已久的风俗习惯。而且是从南到北，从东到西，全国皆然，就连久居异国他乡的华人也是如此。团圆宴也是过年中人们借助饮食活动来表达华夏民族群体文化心理的一种方式。因此，我们说“团圆宴”首先是年节文化的载体，它承载的是数千年华夏民族“年文化”的文明积淀与文化蕴涵。作为餐厅来说也将迎来一波促销热潮，如何通过创新的团圆宴吸引到更多的顾客预订成为当务之急要解决的。

- 1、四热菜：清蒸桂鱼（鳊鱼）三鲜鱼肚、鸡火干丝、雪菜冬笋
- 2、四凉菜：卤水兔肉、泡椒木耳、凉拌白芹、海蜇萝卜
- 3、汤、主食：上汤鲜菇、荠菜年糕；
- 4、餐后水果：欢聚一堂：

原料：红、黄色樱桃各100克，小蕃茄（圣女果）100克，小黄瓜（荷兰黄瓜）100克，100%鲜橙汁50克。

制作：小蕃茄洗净去蒂，切成两半，小黄瓜洗净去两头切成小段，放入盘中，浇上50克鲜橙汁即成，本品总热量约为110千卡。

注意事项：新春大家都图喜庆，因此在菜名上面一定要有所创新，要突出祝福及其他好的主题意义，比如年年有余，金玉满堂之类的。

为了突出喜庆，热闹的气氛，餐厅一般都会设置与春节主题相关的装饰品悬挂，主打色为红色调。各种餐厅可以根据自身的定位，来进行相应的布置。

吧台年终总结篇四

以_理论、“三个代表”重要思想和科学发展观为指导，认真贯彻落实党的十九大精神，围绕建设“五个东区”的战略部署和在全市率先全面建成小康社会的战略目标，通过开展走访慰问活动，营造喜庆节日文化氛围，让群众感受党和政府的温暖。

二、走访慰问对象及经费落实

慰问对象：社区老党员、老干部、计生特扶、低保户、低保边缘户、困难残疾人家庭、因病致贫家庭、军烈属家庭、困难职工、贫困母亲、贫困儿童、孤寡老人、长寿老人等80余人。

慰问物资：每人20斤装一袋米、5升装一桶油，共计慰问资金元。

三、走访慰问办法

由社区爱心骨干志愿者组成慰问小组，分现场送慰问、入户大走访两种形式，分别慰问困难学生儿童、孤寡老人及困难残疾人家庭等。社区两委做好组织协调工作，慰问结束后在慰问工作总结中单独造表报爱心社团、居民代表大会公示。

四、走访慰问时间安排

走访慰问工作在20xx年2月15日前全部完成□20xx年12月23月底前完成对慰问对象调查摸底、民主评议工作；在12月25前完成造表汇总工作，具体慰问明细表报街道社会科批准后实施，并做好相应的慰问金、慰问物品的分配工作；12月29日—20xx年2月13日期间组织开展走访慰问工作，确保所有的钱款物资发放到慰问对象手中；元月17日前做好工作总结交社区爱心社团并在居民代表大会公示。

五、慰问工作纪律要求

社区两委一定要加强领导，精心组织，制定出切实可行的走访慰问方案，落实好救助资金、物品和工作人员，真正把这项工作做深、做细。社区一把手要亲自抓、亲自布置、亲自带队深入到困难户家中，要严肃工作纪律，所有专款专物专用，入户到人，把温暖送到困难群众心中。活动开展期间，社区居民代表、爱心团体组织、纪检小组将对此项活动进行督促和检查，严禁走形式、走过场。

吧台年终总结篇五

一、做好一个“顾问型”业务，赢得经销商的重视和尊敬，统一思路：

结合市场实际，我认为业务人员大致可以分为以下三大类型：
1、搬运工型业务：这类业务人员属于最低级的业务人员，没有自己的思路，不知道市场怎么做，产品怎么推，经销商怎么管，机械地工作，大多得不到经销商尊敬和重视，往往沦为经销商家的搬运工和公司与经销商间的传话筒，这类业务人员对于公司对于客户都是资源浪费；
2、业务型业务：大部分业务人员属于这种类型，有比较丰富的业务经验和社会经验，善于为人处世，客情关系一般维护比较好，能帮客户解决本公司产品的一些实际市场问题，因而能比较得到客户的重视，发挥的作用也就相对比较大；
3、顾问型业务：这类业务人员一般知识都比较广博，经验丰富，善于总结，思路清

晰；他们对行业有较深的了解，具备深厚的营销知识和管理知识，对市场的运作有较多实操经验。他们不但能协助经销商做好本企业的产品，而且能常常给经销商的生意经营、企业运作提出建设性建议并协助其实施，成为经销商的“智囊”、“顾问”。这类业务人员在经销商眼里才是真正的好业务，不但能得到经销商的重视，而且能赢得他的尊敬。

毋庸置疑，作为一线业务人员，要争做客户的“顾问型”业务，至少也要做业务型业务，赢得客户的信任、重视和尊敬。这样你的客户才能和你统一思路，配合公司打好“春节仗”，赢得市场的丰收（当然要做一个“顾问型”业务，不是短期内就能做到的，必须经过相当一段时间与客户的磨合了解，如果你不是或者现在不是，那也不要紧，重点是要记住用一切可行的办法，让客户信任你，配合你，跟公司的思路和你的思路做市场）。

二、协助经销商制定一个完善的春节销售计划方案：

“凡事预则立，不预则废”，要打好“春节仗”，更要未雨绸缪，提前做好准备。一份完善的春节销售计划方案是必不可少的。有了这份计划，就有了指导思想和行动步骤，春节期间的各项市场工作才会有条不紊，做好有备而战。一份完善的春节销售计划至少应该包括以下内容：

1、制定一个销售目标 简单地说就是这个春节我准备卖多少货？要注意：这个销售目标不是拍脑袋拍出来，而是要在有效数据的基础上，综合各方面因素，科学推算出来的。要使销售目标科学合理，必须考虑如下因素：1) 市场同期销售数据；2) 新市场、新渠道、新产品近期销量数据及潜力预测；3) 近3-5年春节销售增长系数（同比增长率，淡旺季销量比率）；4) 行业销售数据及趋势；5) 宏观经济形势。综合以上因素制定的目标才会有合理性，才有指标作用，目标太高或者太低都不利于销售。

2、销售目标量化分解

总目标确定后还需要逐级分解到二批、终端及各个品项，要确定要在那些渠道卖？卖什么单品？卖多少？这需要两个表格文件支持——《产品销售计划表》和《渠道销售计划表》。这样才使目标的达成有了更好的保障和基础，也为后期及时诊断目标达成差异，制定改善措施提供依据。

3、制定详细的市场运作计划：

光有了目标和目标分解表，还是远远不够的。目标只有落实到行动上才有现实意义。所以，接下来我们要做的事情就是把市场工作计划好，安排好，确保目标的达成。

1) 产品计划：具体计划是主销品怎么运作？次主销品怎么运作？新品怎么推广？

2) 渠道计划：流通渠道工作重点是什么？具体怎么做？超市渠道采用什么策略？具体要做哪些工作？列出具体工作事项、责任人及执行进度表。

3) 促销计划：卖场方面，要在哪些卖场做哪些产品的推广？需要上多少人员？需要上多少堆头？流通方面，怎么抢客户的“库存”、“资金”，做好节前压仓；怎么开二批订货会，压二批库存；终端促销怎么做？（以上为简要描述，具体细节在此不做详述）

4、费用支持计划：根据上述目标及市场运作计划，制定出《费用投入计划表》，计算投入产出情况，为公司整体的费用计划做参考。

5、其他附属计划：如备货计划，人员招聘培训计划，品牌宣传推广计划等等。

当然，以上所有的计划，是在配合公司总体政策和计划的框架内拟定的，不能各自为伍。

三、协助、监督经销商严格执行春节销售计划方案，及时纠正偏差，确保圆满完成目标任务：

通过以上两个步骤，我们与经销商有了统一的市场思路，有了明确的目标任务，有了详细的销售计划、责任人和时间表。剩下了需要做的就剩下一件事情了，执行！这是最后一件事，也是最重要的一件事。没有执行，任何完美的计划方案都只是纸上谈兵，没有现实意义。在执行过程中，有三点需要把握：

1、计划执行要坚决，不可一遇到困难或者挫折就放弃计划或者随意修改计划；不可随意改动执行时间表，无故拖延计划执行进度。

2、计划执行要结合实际市场情况灵活掌握，不能呆板执行。市场环境变了，计划也要相应地调整，要不计划就会偏离正轨。

吧台年终总结篇六

为进一步加强和改进未成年人思想道德建设，深入学习会议精神，深入学习《公民道德建设纲要》使我村青年团员思想道德素质有所提高，少先队员的思想道德有明显的改善，使少先队工作充满活力，取得一定的成绩，现将本学期的少队工作作以下安排：

1、要爱护国旗、每周要升降一次，在国旗时作国旗下的讲话对学生进行思想品德教育。

2、要做好阵地建设，各班教室后面的黑...

吧台年终总结篇七

(20__年4月25日至20__年5月1日)

一、切实深入开展访民生惠民生聚民心工作组

二、加强维稳、保安全工作。

1、开展“四个列会”“揭盖子，挖幕后”，按照上级的部署安排我组，警务室，村党组织开联系会议，透过总结汇报，交流研讨解决存在的问题。经过此会议进一步深入开展“揭盖子，挖幕后”工作。

2、进一步深入落实流动人口(流入，流出)管理，查清他们的来龙去脉。

3、严格要求民兵，警务室民警的训练做突发事件演练的准备。

四、加强工作组的政治理论学习。为了顺利开展“访惠聚活动”、切实落实“访惠聚”活动的实际好处、提高工作组成员的工作理论水平给村民传达政府的各种优惠政策和遏制极端思想渗透加强工作组的理论学习和汉语学习。

吧台年终总结篇八

为做好xxxx年春节假期期间的各项工作，现将有关事宜通知如下：

(一) 学生假期时间。学生于xxxx年12月31日考试结束放寒假□xxxx年2月18、19日(正月二十二、二十三)报到注册，2月20日(正月二十四)正式上课。寒假期间，学生不留宿、不留校，学院不组织学生集体外出打工。

(二) 教职员工假期时间□xxxx年1月7日放假□xxxx年2月13日

（正月十七）报到，班车正常发车，教师餐厅开始做饭，2月14日（正月十八）正式上班□xxxx年1月7日上午9：00召开全体教职工参加的学期总结大会。

全体教师利用假期时间学习充电，根据授课任务书备课，备课量要达到课本内容的三分之一。开学时，学院要对教师备课情况进行检查。

1、后勤处要制定假期维修方案，对学生公寓、室内外设施设备等在假期期间进行维修；做好学生开学所用教材、作业本订购；根据教学及办公物资供应计划，假期中完成各种物品的准备。对学校财产进行清查、封存入库。对户外水、电等设施进行防冻、防灾维护。除有人值班的场所外，其他场所要断水断电。对未安排值班的部位要检查门锁、窗户等是否安全关闭落锁，并贴封条。

2、人事处要根据招聘计划，利用假期进行招聘宣传，并在寒假中对重要岗位进行招聘。

3、招生办公室要利用假期时间，争取生源，认真开展xxxx年招生咨询宣传工作。

4、财务处根据工作需要，及时做好资金筹备和调度，保证假期期间各项工作需要。

5、保卫处要加强假期期间学院巡查力度，对办公楼、数控车间、实验楼、学生宿舍楼进行重点监控，防火防盗。放假期间非本校车辆及人员一律不得进入校园。

6、餐饮服务中心学生餐厅在假期开学时，要提前2天到岗，打扫卫生□xxxx年2月13日（正月十七）开火做饭。

1、假期期间，学院安排的假期值班人员要在院办公室值班。在岗和值班人员要做好学院电话接听、信息传送等日常工作，

完成上级下达和假期确定的工作任务。其他部门需要加班人员按照规定，经领导审批后，上报办公室备案。

2、假期期间，各单位中层以上负责人要保持电话畅通，按时完成学院安排的工作。

3、各单位要高度重视，妥善安排做好假期的各项工作，制定出具体的详细的工作方案，一步步地抓好落实，为下一个学年的工作打下良好的基础。

4、各单位于xxxx年1月4日前，将假期期间人员值班安排上交办公室。

吧台年终总结篇九

元旦、春节是我国的传统佳节，特别是春节，是老百姓最重视的节日，合家团圆，举国同庆，为来年祈福，成为百姓生活中不可少的重要内容，逛商场、买年货、吃团圆饭、集中消费也已经成为老百姓节日期间的传统习俗。因此各门店要抓住元旦、春节市场“峰期”黄金时段，以新的思想观念、新的经营理念、新的营销方式，以及舒适的购物环境，便民的服务措施，优良的服务质量，认真做好两大节日市场供应的各项工作，积极开展各种形式的劳动竞赛活动，起好步开好局。

二、认清形势，做好“两节”动员

根据06年两节经营业绩客观地确定了07年销售目标。指标任务分配下去后，门店要层层召开动员会，将两节销售指标分解下达，把指标具体落实到每个班组、每个员工身上，要求天天盯着计划走，细节不落空。

要在全体员工中开展“优胜杯”活动，在服务、销售、奉献、安全等方面开展劳动竞赛。强调：“两节”销售任务在全年

销售工作中所占有的极其重要的地位，大家要拓展经营思路，增强风险意识、竞争意识。各支部要召开全体党员会，开展“一个支部，一座堡垒；一名党员，一面旗帜”“党员、团员、积极分子班后奉献1小时”等多种形式活动，充分发挥党组织的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用。发扬“敢于吃苦、乐于奉献”的精神，力争打好节供这一仗，为全年销售创开门红。

三、要千方百计组织好货源，确保商品丰富，货源充足。

这就要求各门店在组织货源上要有工作计划，配合采购中心制定备货计划。要充分发挥各自优势，广开渠道，增加货源，加大储备，特别是要组织好节令、时令商品，以及与老百姓生活密切相关的粮、油、肉、禽、蛋、水产品、豆制品、蔬菜、水果等生活必需品，做到商品丰富，货源充足，各种商品不断档、不脱销。同时，要关注市场消费结构的变化，不断开辟新的消费热点，满足不同层次的消费需求。

四、大造促销声势，整合营销阵容。

各门店要充分把握商机，开展各类有声势、有特色的促销活动，在“送qq车”大型营销活动基础上，元旦春节再次策划力推“大手笔”的营销活动，为节日市场营销注入催化剂，制造“火爆”，吸纳客流、提升人气、促进销售。1-2月份必保销售实现万元，力争突破元大关，既向集团呈交一份收获硕果的答卷，又为全年的经营工作奠定坚实的基础。（促销活动方案尚在制定中，将尽快印发至各个门店）

五、要不断改进服务，提高服务质量

市场竞争日益激烈的今天，提高服务质量，搞好优质服务是商业竞争的主要手段，只有做好这项工作，企业才能有旺盛的生命力。各门店要将“诚信服务”作为一项重要工作来抓，要进一步提高服务质量，改进服务措施，要规范经营环境，

对卖场的堆头端价的规范、通道的清理、包装箱的收敛、环境卫生的保持、运输车辆的调配、顾客购物工具的添置、停车场泊车位的增加等等事宜，要分别提出具体的要求。其次，合理调配人员，后勤人员要有计划、有重点地支援一线。另外合理安排使用促销员。两节也是各生产厂家必争的黄金季节，各厂家除给予必要的活动促销支持外，纷纷派驻促销员，一旦服务出现问题，势必会出现不良效果，所以我们要对促销员给予更多的培训，充分发挥促销员的作用。

六、要高度重视，并切实加强安全经营和食品卫生安全

元旦、春节人流较为集中，相对容易造成安全隐患。各门店要把安全经营作为一项重要工作摆上议事日程，加强对防火器材、用电安全、安保制度等方面的检查，要开展元旦、春节的节日安全自查，查问题、查隐患、抓整改、抓责任落实；要防火、防盗、防爆、防投毒，发现问题及时整改。要严格执行《食品卫生法》，严把进货质量关，食品超市要特别注重熟食、现场加工食品等质量安全，对不符合质量标准和卫生条件的坚决予以清退。

七、要加强领导，强化工作责任，搞好工作的督促检查

要切实加强领导，做好两大节日的供应工作，对市场的供需情况要加强调研，出现重大情况及时上报，要加强元旦、春节期间的领导值班制，落实相关责任。集中精力，全力以赴，深入对节日安全、供应等工作进行综合检查。让我们团结协作，共同做好各项工作。

吧台年终总结篇十

可口可乐和香港迪士尼乐园于**年4月7日在广州正式宣布成为合作伙伴，可口可乐利用香港在**年9月12日开张时机，与香港迪士尼合作，推出_多喝多中赶快行动_免费游玩香港迪士尼的促销活动。

15 - 25岁的年轻一族是最具活力的、最富有冒险精神的一族，他们更容易被充满梦幻、刺激的迪士尼之旅所吸引，因此他们是这次活动所吸引主要目标群体。

除本次_多喝多中赶快行动_活动揭盖有奖的形式外，集十个金盖拉环或瓶盖，可换取可口可乐公司精心设计的以迪士尼为背景的特制心意卡，免费邮寄给父亲或母亲，换取一份表达孝心的机会，给父母一个惊喜。

操作形式以可口可乐公司本身的销售渠道为基础，每箱产品配送心意卡个，消费者集齐十个拉环或金盖到就近的售点换取心意卡。便利了消费者的兑奖途径，也使可口可乐公司对本次活动更易于操作及监控。

饮料促销的活动绚丽多彩，形式多样。唯独还没有以亲情为背景的情感诉求。

俗话说：母爱如水，父爱如山。父母对子女的爱是这个世界上最伟大的爱。一如长江黄河对炎黄子孙的爱，黄山五岳对华夏儿女的爱。

时尚、活泼的青年一代在创造自己的天地时，同时也深深感激父母对我们的养育之恩。但是在相对保守的家庭氛围里，很难找到恰当的方式来表达他们的孝心。母亲节（5月8日）、父亲节（6月19日）虽然是美国的节日，但越来越被全世界的人们所接受，尤其是在中国。为让更多的目标消费者关注并参与这次促销活动，我们将以心意卡作为年轻一代与双亲沟通的桥梁表达孝心的行动为切入点。

可口可乐公司的“揭盖有礼多重惊喜”的活动不仅提供了一个恰当的表达孝心的形式。还可获得畅游迪士尼、赠饮及抽奖等多重惊喜，从而刺激消费者的购买欲望。

1、本次推广活动是为让目标群体更关注这次“多喝多中赶快

行动_免费畅游香港迪士尼的促销活动。

2、通过售点的具有吸引力的大力度宣传，以及借表孝心为题的节日集盖促销，从而达到一个提升即时性销量及达成再次销售的目的。

3、通过特殊通路 with 分销通路的整合传播来扩大本次促销的影响度。