

# 海鲜营销策划方案(优秀5篇)

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。方案的格式和要求是什么样的呢？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。

## 海鲜营销策划方案篇一

5月27日将在大川开展自助烧烤活动，赶快报名参加吧！

【活动主题】：自助烧烤增进友谊放飞心情快乐户外！

【活动内容】：大川自助烧烤

【活动时间】：5月27日

【活动地点】：茅箭区大川

【集合地点】：六堰广场

【活动人数】：50人

【活动费用】：30元/人□aa□

【报名方式】：阿哲处qq□电话：

注意：

此活动为aa制，所以每人需提前交30元至秘书处，交款方式支持当面付清，银行卡汇款，支付宝转账。活动本着娱乐交友，放松心情为最终目的，不具有盈利性，大家所出的活动费用是活动所必须的经费用来购买烧烤食材烧烤用具，最后费用会多退少补。详情请咨询报名处。

## 【活动安排】：

- 1、5月25日烧烤准备工作；
- 2、5月27日7：00在六堰广场集合；

## 【活动注意事项】：

- 1、注意环保，不随地乱扔垃圾；
- 4、如有下雨天气，活动将有可能被取消或推迟；
- 5、请报名参加者及时留意活动的进展情况和注意事项；
- 6、参加者只需准备：轻便鞋，雨伞，太阳帽，照相机，垃圾袋。

## 【免责声明】：

- 1、本活动为非商业目的的网友相约同行活动，参加者纯属自愿行为，自行承担活动中可能出现的意外伤害以及经济损失，组织者及其他成员概不承担任何法律或者经济上的责任。
- 3、如果遇到天气不好或其它特殊因素，召集人有权立即取消活动。
- 4、活动开始后本声明自动生效，参加活动者表明已自愿接受本声明，否则，请在活动开始前自动退出。

## 海鲜营销策划方案篇二

### 熊猫海鲜烧烤

详细地址：北京市东城区交道口东大街香饵胡同内花梗胡同6号。

半打生蚝，别的先不点，要是这两个不好吃的话立刻结帐走人，等了5分钟的时间，扇贝先上来了，看样子和大连那边的不一样，别的饭店作扇贝都放粉丝，可是这个扇贝只有一大块肉孤零零的爬在壳里，上面还盖着一些蒜酱，先尝一下再说吧，夹一块扇贝肉放到嘴里，二话没说，站起来叫老板，再给我烤两打扇贝，吃完这里的扇贝之后感觉大连那边的烤海鲜虽然有名，但是扇贝烤的还确实赶不上这里，扇贝本来很鲜嫩，加上蒜汁又很香，而且把蒜的辣味和臭味都去掉了，只留下了单纯的蒜香，我在大连的时候还没有一家烧烤店能作到这样……。

#北京最火烧烤店#

#bbq# 爱乐活美食热门标签烧烤。

爱乐活——有态度、正能量的品质生活社区。

热爱生活，乐于分享的各类达人聚在这里，分享消费攻略，激发生活灵感，发现城市最in的角落。在这里，有爱，有乐，有生活。

**【更多精彩内容尽在爱乐活】**

## 海鲜营销策划方案篇三

甲方：酒店（以下简称甲方）

乙方：（以下简称乙方）

甲乙双方本着互利互惠、共同发展的原则。经友好协商，就甲方所需海鲜系列产品达成如下协议：

一、乙方向甲方提供的产品价格及质量

1、价格：随行就市，但不得高于供应其它酒店、市场的最低价格。

2、产品质量：（1）成活率×××；（2）体形：光洁健壮，无斑点、无畸形；（3）规格：大小一致；（4）理化指标：达到无公害标准；（5）卫生指标：无有害物质残留，无病害。

## 二、甲乙双方承担的义务及权利

1、甲方要求乙方提供的产品数量、质量及规格与甲方要求一致，如有不符甲方有权拒收，若乙方不及时纠正，乙方需向甲方赔付货款金额两倍的违约金，从货款中扣除。

2、乙方应保证供货质量，卫生指标及理化指标达到食品卫生要求。若因乙方产品原因造成食源性疾病、食物中毒以及因产品质量问题引起投诉与打折或因产品质量问题导致换货而延误上菜时间，引起客人投诉者，由乙方承担由此造成的一切后果，情节严重者，甲方有权取消本周的结算款。

3、甲方在本协议有效期内可根据自行经营需要向乙方订货或以电话等方式要求乙方送货等，数量不限，乙方电话需随时保持开机状态。但甲方需在头一天报第二天上午或全天需求计划，当天下午1：30以前报当天晚餐需求计划。

4、不论是批量或临时补货，乙方均应按要求按时送货，若因乙方未按时送货造成的所有损失，由乙方按所造成的损失2倍赔偿。

5、根据甲方需求品种、数量及质量，一经乙方报价，无论价格高低，若甲方要求送货，乙方无条件按时按质按量送货，否则，甲方有权按照需求数量及报价金额的2倍要求乙方支付赔偿款。

6、乙方保证将甲方需要的海鲜产品按质按量按时送到甲方收

货处，所有运杂费用、包装费用由乙方承担。如不能按时保质保量供货，除支付甲方赔偿款外，甲方还有权取消乙方的供货资格，并单方终止协议。

7、乙方承诺以其供应其他酒店、市场的最低价给甲方供货，如发现乙方给甲方的`供货价格不是乙方的最低供货价格，一经发现属实，甲方有权给予乙方两倍差价金额的扣款（以降价的时间计算），并在货款中扣除差价金额，并罚款×××元。若产品价格上升，乙方应及时通知甲方，甲方查实，尚可上浮价格。

8、甲方负责提供海鲜养殖基地、海鲜池一套、海鲜保养人员，免费水、电费供乙方使用，免费海鲜保养人员工作餐及住宿；海鲜保养人员工资每月×××元由乙方承担，并按月从乙方货款中扣除；在海鲜养殖期间，乙方负责提供海鲜保养设备（含小冰柜一台，夏天制冷设备，增氧泵等）并负责维护与维修，不得影响甲方正常经营，如影响正常经营，以客人自点海鲜品种售价金额从货款中扣除；乙方在甲方合作期间内，若养殖池内出现死海鲜，必须及时无条件地清理出店，不得出售给甲方；乙方需向海鲜养殖人员免费提供养殖技术，并随时予以指导；海鲜养殖人员除负责海鲜的保养外，还负责海鲜产品的宰杀等工作，其工作由甲方负责安排；合作期满若甲方不与乙方续约，乙方有权带走其提供的整套海鲜保养设备。

9、乙方送货人员应遵守甲方规章制度，否则，甲方有权按照甲方规章制度予以处罚，若造成损失，按甲方规定予以赔偿。

10、乙方不得私下与甲方任何管理人员、员工进行非正当交易，一经发现，甲方有权根据情节轻重，处以乙方1000-1000×××元的罚款，并单方解除本供销协议。

1、本协议签订生效后，乙方需提供其供应的海鲜品种及近期最低价格，同时，甲乙双方在合作过程中，乙方应不定期将产品的最新价格、行情、疫情等信息通报至财务部。

### 三、付款方式及付款日期

1、累计付款。

2、铺底资金壹万元整。

### 四、争议解决方式

在甲乙双方合作过程中，如发生争议及未尽事宜，由双方协商解决。

### 五、协议期限

本协议有效期为一年，自\*\*年2月12日起至\*\*年2月11日止。

### 六、协议文本

本协议一式两份，甲乙双方签字生效各执壹份，具有同等法律效力。

甲方（盖章）： 乙方（盖章）：

甲方负责人： 乙方负责人：

本文由应届毕业生网【范文/】栏目小篇为大家编辑参考阅读。

## 海鲜营销策划方案篇四

很多人喜欢吃海鲜，吃海鲜要确保其新鲜，味道鲜甜，最好应购买活海鲜来烹调。以下是小编整理的海鲜促销活动方案，

跟着小编一起来看看吧。

体现酒店海鲜菜品的制作特色，提高渔歌舫上桌率，扩大酒店的知名度，提炼出酒店的特色海鲜菜品。

创新、特色、健康、自然——金港海鲜美食节

### 三、 活动的时间

7月18日 -8月2日（15天）

渔歌舫餐厅

#### （一） 宣传工作

- 1、销售人员在店内跟办和店外拜访时，做好活动的宣传工作。
- 2、宴会预定每天接受预定和电话回访时，向客人进行宣传。
- 3、引领人员在引领的过程中要重点向客人进行宣传。
- 4、点菜员为客人点菜时进行宣传。
- 5、各楼层服务人员在对客服务的过程中进行宣传。
- 6、制作活动宣传单页，利用销售人员拜访客户和周六、日期间到各大超市门口进行发放宣传。
- 7、渔歌舫零点厅、宴会包间播放海洋文化的光碟和公司满汉全席宣传内容，突出活动气氛。
- 8、制作录像片断，在电视台进行播放。

#### （二） 氛围的营造

- 1、酒店外侧悬挂活动横幅（内容同主题词）——制作
- 8、点菜员，渔歌舫零点厅服务员戴有海洋动植物图案的宣传帽，数量30个。——制作
- 9、零点厅餐台摆放海鲜模型的桌号牌。——购买模型、制作桌号
- 10、大堂顶层南边周边悬挂彩旗（同二楼悬挂彩旗，规格稍大于二楼彩旗规格）——制作
- 11、制作所推的特色菜肴的宣传册摆放于渔歌舫餐台上。——制作

### （三）产品的促销

- 1、厨房确定推出菜品，并进行试制。
- 2、厨房组织服务人员、点菜人员、销售人员对所推菜品进行培训。
- 3、餐厅部负责制订所推菜品的介绍和推销语言，并组织员工进行培训。
- 4、每天由吧台人员对所推菜品的点击次数进行统计，厨房进行汇总。
- 5、餐厅部、销售部负责所推菜品的意见收集工作，意见收集数量不得少于当天所售菜品数量的70%。
- 6、每天餐厨协调会时餐厅部、销售部将所收集的信息反馈给厨房，厨房根据反馈内容及时做好调整。
- 7、活动结束后，由销售部负责组织餐厅部、膳食部召开总结会议，将活动内容进行总结，存档。



8、各级管理人员在为客人赠送菜品时，以推出的海鲜菜品为主。

#### （四）优惠措施

活动期间，渔歌舫中午消费菜金满100元，赠送消费卷50元优惠继续；全天特价推出基围虾系列菜肴。

## 海鲜营销策划方案篇五

### 一、活动目的

体现酒店海鲜菜品的制作特色，提高渔歌舫上桌率，扩大酒店的知名度，提炼出酒店的特色海鲜菜品。

### 二、活动的主题

创新、特色、健康、自然——金港海鲜美食节

### 三、活动的时间

7月18日-8月2日（15天）

### 四、活动的地点

渔歌舫餐厅

### 五、活动实施

#### （一）宣传工作

1、销售人员在店内跟办和店外拜访时，做好活动的宣传工作。

- 2、宴会预定每天接受预定和电话回访时，向客人进行宣传。
- 3、引领人员在引领的过程中要重点向客人进行宣传。
- 4、点菜员为客人点菜时进行宣传。
- 5、各楼层服务人员在对客服务的过程中进行宣传。
- 6、制作活动宣传单页，利用销售人员拜访客户和周六、日期间到各大超市门口进行发放宣传。
- 7、渔歌舫零点厅、宴会包间播放海洋文化的光碟和公司满汉全席宣传内容，突出活动气氛。
- 8、制作录像片断，在电视台进行播放。

## （二）氛围的营造

- 1、酒店外侧悬挂活动横幅（内容同主题词）——制作
- 8、点菜员，渔歌舫零点厅服务员戴有海洋动植物图案的宣传帽，数量30个。——制作
- 9、零点厅餐台摆放海鲜模型的桌号牌。——购买模型、制作桌号
- 10、大堂顶层南边周边悬挂彩旗（同二楼悬挂彩旗，规格稍大于二楼彩旗规格）——制作
- 11、制作所推的特色菜肴的宣传册摆放于渔歌舫餐台上。——制作

## （三）产品的促销

- 1、厨房确定推出菜品，并进行试制。

- 2、厨房组织服务人员、点菜人员、销售人员对所推菜品进行培训。
- 3、餐厅部负责制订所推菜品的介绍和推销语言，并组织员工进行培训。
- 4、每天由吧台人员对所推菜品的点击次数进行统计，厨房进行汇总。
- 5、餐厅部、销售部负责所推菜品的意见收集工作，意见收集数量不得少于当天所售菜品数量的70%。
- 6、每天餐厨协调会时餐厅部、销售部将所收集的信息反馈给厨房，厨房根据反馈内容及时做好调整。
- 7、活动结束后，由销售部负责组织餐厅部、膳食部召开总结会议，将活动内容进行总结，存档。
- 8、各级管理人员在为客人赠送菜品时，以推出的海鲜菜品为主。

#### （四）优惠措施

活动期间，渔歌舫中午消费菜金满100元，赠送消费卷50元优惠继续；全天特价推出基围虾系列菜肴。