

谢师宴活动流程方案 酒店谢师宴营销方案 (汇总6篇)

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

谢师宴活动流程方案篇一

酒店谢师宴营销方案一、目标市场分析

恩师，与学子共度一千多个日夜，给予学子终身受用的启迪，赋予学子体谅与宽容，教育学子们树立分秒皆准的观念。近年来“谢师宴”非常红火。根据调查：谢师宴已经成为普通家庭操办喜事第二大宴席，重视程度仅次于婚宴。

酒店谢师宴营销方案二、定价策略

- 1、谢师宴菜单制定，要考虑到将菜谱与恩师联系起来，增加喜庆氛围，以博得学生和家长们的好感。
- 2、针对价格高的菜肴，建议采用减量和出新菜品想结合的办法。
- 3、谢师宴(下面有说明)的价格要分为高、中、低等档次，合理拉大消费层。
- 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(但要针对酒店的纯利润来制定)。

酒店谢师宴营销方案三、营销策略

- 1、制作专门谢师宴套餐，可以根据实际的情况将“谢师宴”分“十年寒窗宴”468元/桌、“金榜题名宴”568/桌、“状元及第宴”668元/桌三个档次，菜名要经过合理包装，体现出浓浓的文化氛围(具体菜单见附件)。
- 2、状元及第宴，豪情相邀。特别邀请高考状元(文、理科各1名)，汇聚酒店共畅未来;赠送每位状元精美求学用品作纪念;金榜题名宴(请领导们充分发挥人脉关系，制作邀请函)□
- 3、商家互动，款赠厚礼。酒店联合其它商家、学校或供应商，采用“一对一”的形式，签订互惠条款，共同为莘莘学子们准备优惠券。建议采用“双赢”方式，营销、财务及公司积极主动参与。
- 4、桌桌有礼品，场场有惊喜。凡在酒店举办谢师宴的学子，不论消费金额多少，桌桌都可以得到口子窖五年陈酿52度白酒水一瓶(价值128元/瓶)。凡惠顾十桌(含十桌)以上奉送相同档次餐标一桌;消费五桌(含五桌)以上奉送学生求学用纪念品等等。
- 5、免费提供停车场地，优先预定，免费照相、免费博士帽等。
- 6、饭后赠送参加宴席的老师们精美小礼物一份(上面要印上酒店的名称、电话、地址、网址)。

谢师宴活动流程方案篇二

针对谢师宴群体，做出一系列促销活动。

1、活动形式

主办□xx酒x总代理

承办□x策划

策划组织□x策划

时间□20xx年x月x日至x日

地点□x家宾馆和餐饮场所(消费终端)

- 1) 活动期间在全城x家中高档宾馆和餐饮场所联合推出元旦“x酒特卖及特惠酬宾活动”为主要内容，外销买赠为主要形式，穿插免费品尝、有奖参与等形式。
- 2) 在活动期间购买不同系列x酒，均可享受买二赠一优惠，并赠送终生贵宾卡一张(在日后消费中可以销售8.5折优惠)。
- 3) 活动期间的所有奖品、场地及相关市政协调费用由主办方承担。

2、 媒体推广

- 1) 制作专题广告带，门店及活动现场播放。
- 2) 播出时段：全天候播放/活动现场。
- 3) 网络媒体互动推广(“x传媒”弹窗广告，参与有奖)。
- 4) 市区内重要口岸x个月户外布幅形象宣传。

3□ dm宣传

- 1) 推出dm“x酒”火爆特卖专版广告，展现x酒的内在品质和全新形象，并将x酒连续的活动与促销安排详尽告之。
- 2) dm需体现x酒——五粮液系列精品中高档白酒全新形象(品

质、实惠)的策略发行一万份进行广泛宣传(印刷精美,纸张不小于128g铜版纸,可以用于终端卖场的张贴宣传)。

4、 气氛布置

1)卖场内外整体气氛布置,渲染特惠火爆的购物氛围(彩虹门、横幅等)。

2)挂大量横幅和竖幅;设置一套音响和彩电,循环播放宣传专题片,营造卖场气氛;促销小姐在活动现场介绍x酒系列产品,并负责活动咨询和现场产品推销。

活动形式:买赠促销

活动内容:

1、 在活动期间任意活动场所开展“x酒”免费品尝活动。

2、 凡活动期间购买“x酒”系列白酒的客户,均可享受买“二赠一”优惠。

3、 凡活动期间购买“x酒”超过x元的客户,均可获得广元总代理统一印制的终身贵宾卡一张(在除举办促销活动之外的任意时候,购买本公司的x酒系列产品,均可享受8.5折优惠),同时可参与20xx年x月x日下午3∶00-4∶00x总代理在门市部举行的抽奖活动。

4、 奖项设置:一等奖x名(获名牌摄像头手机一部)二等奖x名(获名牌1p 空调一台)三等奖3名(获“x酒”两瓶)幸运奖x名(获特色礼品一个)。抽奖活动必须在客观公正的情况下在抽奖现场当众凭票抽出,中奖即刻送出奖品。

谢师宴活动流程方案篇三

xx白酒自1998年导入市场以来，市场表现十分突出，得到广大消费者的一直认可，在xx集团目前的产品线中占有很重要的位置。但是由于产品入市已近x年，目前存在一些比较突出的问题，主要表现在：

1)产品包装过于陈旧，对消费者没有吸引力，消费者更多的是考虑产品本身的品质；

4)假货冲击严重，由于xx白酒得到广大消费者的一致认可和好评，已经成为消费者心目中大众消费品，所以不少非法厂家纷纷造假，严重影响xx白酒的市场销售。

由于以上这些原因，所以建议对xx白酒进行重新包装上市推广。

推广地区：

c地区，包括c包含四县一市。

推广时间：

20xx年x月—20xx年x月，为期一年，但先期做三个月的推广方案，以后方案将根据该方案做滚动计划。

1、渠道合作模式的选择；

2、价格体系的设计；

3、销售政策；

4、销售奖励和市场管理；

5、促销宣传。

包装改进建议：

由于xx白酒目前在市场上仍有很好的销量，所以不可以对包装做过大的改动，应在原包装总体风格不变的前提下简化原有的包装元素，使其更加简洁大方，主体颜色更加鲜艳醒目，易于陈列，包装材质也更加优良。

1) 产品规格□1x6

2) 产品净量□500ml

3) 产品度数：48度

渠道模式选择：

分销渠道模式：

目前xx白酒在分销渠道上处于比较混乱的局面，各区域的经销商在分销过程中渠道不清晰，关系不明确，很容易造成乱价和窜货，所以新包装的xx白酒的渠道模式应该是：

3) 总经销在分销的同时对于分销商实施协助销售，即派专人协销；

4) 各区域总经销同时对该区域内的重点商超渠道进行直供，保证分销的密集度。注：分销商数量应根据实际区域情况而定，不要过于局限。

这种分销模式的优点：

1) 保持目前xx白酒的销售网路的完整性和分销密集性，又可以对渠道实施深耕细作；

2) 分销商限量和分销区域明确性可以有效的防止窜货、乱价，有利于市场管理和维护；

3) 协销制既可以有利于总经销销售深度，又可以对分销商进行有效的监督和管理。价格体系的设计：

单位：元/件

开票价给二批价二批分销价终端零售价

37 37 37 42

开票价直供重点商超价终端零售价

37 37 42

设计说明：

1) 由于xx白酒进行重新包装，所以建议开票价上调1元；

2) 产品在整个渠道层级中保持价格统一，防止价格倒挂和窜货现象的出现；

3) 总经销和分销商之间不留空隙，有效防止总经销窜货；

4) 控制二批的分销价格，在二批进价和出价之间不留空间，可以有效的稳定价格体系；

5) 重点商超直供价和二批分销价保持一致对于整个价格体系稳定会起到很重要的作用；

6) 终端零售价比老包装上调0.5元，易于被消费者接受；

7) xx白酒整体价格空间结构为“3+2”，既3元作为渠道空间

进行分配，2元作为市场促销宣传费用。

销售政策：

渠道返利(单位：元/件) 结算方式备注

xx集团—总经销3元该费用包括给分销商的1.5元返利。总经销的1.5元返利分成两部分“基本利润”+“协销费用”，即1+0.5，年终根据总经销销量和政策执行状况一并返还；总经销和xx集团现款现货。“协销制度”内容详见“销售政策和市场管理”

详细内容见“销售奖励和市场管理”

总经销—终端平价销售现款现货或其它

分销商—终端一律按开票价销售和总经销直供价保持一致现款现货或其它

销量任务分解(03年4月—04年3月)：

以20xx年c地区小普皖全年销售数据为依据

单位：件

4月5月6月7月8月9月10月11月12月04年1月2月3月合计

销量23000 15000 14000 4900 5000 32000 27000 2700
42000 50000 50000 4000 269600销售奖励和市场管理：

1、销售奖励

1) 总经销奖励(销量以月为标准)

保证基本利润1元/件;在全年的销售过程中，总经销认真执行协销制度，销售网点和销量都达到预期标准，通过办事处考核合格，年终将给予0.5元/件的协销奖励。

注：该总销量为基数，办事处应结合四县一市的实际销售情况将销量进行分解，为每个销售区域的总经销设定销售目标；总经销实行协销制度时，办事处应有专人进行监督负责。

2) 分销商奖励(销量以月为标准)

保证基本利润0.7元/件;全年累计销量达到3000件，奖励0.4元/件;销量累计达到3000—4000件，奖励0.8元/件;基本利润每半年由总经销发放一次，奖励则由经销商根据二批实际销量年终一次性发放。

注：为了防止价格透明，建议给分销商奖励部分以同价值的实物形式发放。

2、市场管理

1) 总经销管理

在全年销售过程中，如果出现区域总经销进行跨区销售行为，一次性窜货达到20件则扣除全年返利;如果出现两次跨区销售行为，则取缔销售权。

协销制度：总经销在全年销售过程中，对分销商实施协销，派专人协助分销商进行铺货工作和销售工作，对分销商的分销情况进行监督管理;该协销员需要和办事处相关人员进行工作对接，定期向办事处汇报铺货和销售情况，并提供相应的资料报表;办事处人员将根据汇报和报表对协销员工作进行监督检查。

注：

总经销与xx集团签订明确的销售合同，制定销量目标和任务。

办事处有权利对总经销的产品流向进行管理监控。

办事处派专人负责总经销管理，对协销员进行监督。

2) 分销商管理

在全年的销售过程中，如果出现分销商进行跨区销售或降价销售，一次性销售达5件则扣除全年销售奖励；出现两次跨区行为或降价行为，则扣除全年所有的费用和返利直至取消分销权。

注：

办事处要协助总经销加强区域内分销商管理，建立分销商档案，对分销商销售情况实施监控，如总经销和办事处有权要求分销商提供有关销售流向的资料等。

推广前期召开分销商会议，与分销商签订全年的分销协议书。

促销政策(此政策为4、5、6三个月)：

以预计销量50000件为标准，共计100000元促销宣传费用。

促销主题□xx白酒换新装，开瓶见喜，步步高。

促销计划：

第一部分：促销对象为消费者和零售终端，促销预算为70000元；

1) 消费者促销：

主题□xx白酒换新装，开瓶有惊喜；

活动时间：铺货的4、5、6三个月；

活动内容：在xx白酒包装内放入促销卡片(内容为介绍具体的促销活动细则)，卡片印有“再来一瓶”和“感谢您品尝”两种字样。凡是消费者摸到“再来一瓶”字样即可凭该促销卡片到终端零售点再领取一瓶新包装的xx白酒。

活动结算方式：终端零售网点每三个月凭回收的印有“再来一瓶”的促销卡片与分销商结算(以相同数量的产品结算)；分销商凭回收的“再来一瓶”的促销卡片每半年与总经销结算(以相同数量的产品结算)；总经销年终凭回收的“再来一瓶”的促销卡片与xx集团结算(以相同数量的产品结算)。

促销空间设置和投奖比例设置：每件拿出0.5元作为此次消费者促销活动的空间，每12件投放一个“再来一瓶”的促销卡。

促销宣传：

零售网点终端张贴pop促销海报，告知消费者新包装上市信息和促销信息；

零售网点悬挂吊旗，宣传上市信息；

零售终端搭建堆箱，展示新包装形象。

2) 零售终端促销：

主题：旧貌换新颜，与您步步高升；

活动时间：铺货的2个星期；

活动目的：鼓励终端零售进货积极性和销售积极性；

活动内容：凡第一次铺货期间，一次性进货达5件者奖

励1.25l大可乐一瓶；

凡第一次铺货期间，一次性进货达10件者奖励“贵宾迎客松”一包；

活动结算：进货奖励在零售商进货同时给予，铺货结束后由分销商提供奖励零售户名单，由总经销的协销员和办事处人员核实后给予分销商结算。

促销空间：每件拿出1元作为零售终端促销空间。

活动监督：总经销的协销员和办事处人员全权负责此次促销活动的. 监督和管理，要求分销商提供相应的铺货资料和奖励客户资料。

其它：可以不定期的选择重点社区进行双休日宣传活动，费用根据实际费用使用状况灵活安排。

谢师宴活动流程方案篇四

为抓住每年一度的'学生毕业时机，促进客户对企业的认知度，提高酒店营业收入。制定本方案。

xx四路店

20xx年7月1日——20xx年9月30日

- 4.1 总经理对本方案负直接领导责任；
- 4.2 各部门直接管理人员对本方案负执行领导责任；
- 4.3 营销部对本方案负企宣责任；
- 4.4 质检对本方案负检查、督导责任。

5.1本酒店隆重推出谢师宴系列优惠套餐活动，套餐如下：

十年寒窗宴999元/8—10位赠：步步高升蔬果盘一份

锦绣前程宴1099元/8—10位赠：鲁燕白酒一瓶

平步青云宴1299元/8—10位赠：六冠王白酒一瓶

鹏程万里宴xx99元/8—10位赠：杯中情白酒一瓶

金榜题名宴1799元/8—10位赠：精美红酒一瓶

状元及第宴1999元/8—10位赠：御珍白酒一瓶

5.2酒店配备学士(博士)服一套，供来就餐的学子及家人、老师合影留念。

6.1活动宣传易拉宝两套；

6.2学士(博士)服一套。

6.3数码相机一部

7.1活动过程中因个人原因影响活动进展的，责任人给予100元负奖励；

7.2因对活动不了解，造成客人误解投诉者，责任人给予100元负奖励；

7.5厨房部菜品得到客户认可并提出表扬者，菜品制作人给予奖励20元；

7.6营销部主动行动介绍谢师宴单月超过5桌，责任人每桌奖励10元。

谢师宴活动流程方案篇五

本站发布酒店谢师宴营销方案，更多酒店谢师宴营销方案相关信息请访问本站策划频道。

酒店谢师宴营销方案一、目标市场分析

恩师，与学子共度一千多个日夜，给予学子终身受用的启迪，赋予学子体谅与宽容，教育学子们树立分秒皆准的观念。近年来“谢师宴”非常红火。根据调查：谢师宴已经成为普通家庭操办喜事第二大宴席，重视程度仅次于婚宴。

酒店谢师宴营销方案二、定价策略

- 1、谢师宴菜单制定，要考虑到将菜谱与恩师联系起来，增加喜庆氛围，以博得学生和家长们的好感。
- 2、针对价格高的菜肴，建议采用减量和出新菜品想结合的办法。
- 3、谢师宴(下面有说明)的价格要分为高、中、低等档次，合理拉大消费层。
- 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(但要针对酒店的纯利润来制定)。

酒店谢师宴营销方案三、营销策略

- 1、制作专门谢师宴套餐，可以根据实际的情况将“谢师宴”分“十年寒窗宴”468元/桌、“金榜题名宴”568/桌、“状元及第宴”668元/桌三个档次，菜名要经过合理包装，体现出浓浓的文化氛围(具体菜单见附件)。
- 2、状元及第宴，豪情相邀。特别邀请高考状元(文、理科各1

名)，汇聚酒店共畅未来；赠送每位状元精美求学用品作纪念；金榜题名宴(请领导们充分发挥人脉关系，制作邀请函)。

3、商家互动，款赠厚礼。酒店联合其它商家、学校或供应商，采用“一对一”的形式，签订互惠条款，共同为莘莘学子们准备优惠券。建议采用“双赢”方式，营销、财务及公司积极主动参与。

4、桌桌有礼品，场场有惊喜。凡在酒店举办谢师宴的学子，不论消费金额多少，桌桌都可以得到口子窖五年陈酿52度白酒水一瓶(价值128元/瓶)。凡惠顾十桌(含十桌)以上奉送相同档次餐标一桌；消费五桌(含五桌)以上奉送学生求学用纪念品等等。

5、免费提供停车场地，优先预定，免费照相、免费博士帽等。

6、饭后赠送参加宴席的老师们精美小礼物一份(上面要印上酒店的名称、电话、地址、网址)。

谢师宴活动流程方案篇六

人要学会常常总结自己，人生就是一个不断反省不断进步的过程，计划和总结也一样，有利于及时找到自己的不足并改正，有利于对自己的计划进行规划，给了人努力工作的动力，培养了人思考的习惯，使工作更有效率，头脑更加清醒，目标更加明确，工作更有意义。这篇暨升学谢师宴策划方案会致辞，希望可以加强你的基础。

各位尊敬的长辈。同学。亲爱的来宾朋友们：

大家晚上好！

今天我的心情非常的`激动，有这么多的亲朋好友前来参加我的状元宴会，在此我要代表我们全家对大家的盛情光临表示

最热烈的欢迎和最诚挚的谢意。

俗话说十年寒窗苦，我今天所取得的成绩也并不能代表什么，但是这些都倾注了不光我一个人而是很多人的辛苦和汗水，在此我首先要感谢我的老师和同学在学习上给予我的大力支持和帮助，更要感谢我的父母亲，虽然他们平时都蛮忙，但是他们都在背后默默的支持着我，关心着我，鼓励着我，成为我身后最坚实的后盾，在这里我想说上一声“爸爸妈妈，你们辛苦了”

在此，我还想说，我以后学习的道路还有很长，希望大家一如既往的支持和关心我，我一定会加倍的努力学习，不辜负父母对我的殷切希望和各位来宾对我无微不至的关爱，优异的成绩将是我对大家最好的回报。

最后恭祝各位来宾：

事业蒸蒸日上

家庭美满幸福

身体健康

万事如意

谢谢!!!

家长答谢词

各位亲朋。各位老板们：

大家晚上好！

今天是我儿子金榜题名状元宴会的大好日子，此时我的心情也万分的紧张和激动，首先我想对爱子表示衷心的祝贺，同

时也希望他以此为一个新的台阶，好好的学习，不骄不躁，再接再厉将来成为咱们祖国的有用之才，与此同时我还要代表我们全家对在场各位亲朋和老板在百忙之中抽出时间前来捧场表示衷心的感谢！

在此我想说的有很多，但千言万语化做一副对联送给大家：

上联是：吃，吃尽天下美味不要浪费

下联是：喝，喝尽人间美酒不要喝醉