

最新肯德基方案评价有哪些主要内容(模板5篇)

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。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。

肯德基方案评价有哪些主要内容篇一

12月11日——12月26日。

一、平安夜

主题：平安是“福”

活动方式：对当天在xx便利店购物的顾客进行赠送“平安果”(苹果)活动。顾客可亲自“采摘”平安果，寓意一年的收获。

具体内容如下：“平安夜”是一个很亲情的夜晚，同时也是xx店改善购物形象的好时机，为此□xx店计划把“平安果”和包含亲情的“亲情卡”绑在圣诞树上，这样就赋予一个普通的苹果以亲情，关爱，温暖的元素。而亲情的祝福平安的卡片也带着一份xx便利店人对顾客一年来的支持和一份祝福!

二、圣诞夜

主题：幸运

活动方式：凡在本便利店购物的顾客，都可以参加幸运活动。

要求：当日购物xxx元以上者都是幸运顾客。

幸运顾客在一分钟内，在主持人得提示下，猜出商品的价格，猜中即赠。

需要支持：幸运礼品(各供应商支持，店内选区)、其它费用预测□xx元

三、狂欢夜

主题：激情狂欢夜

1. 吃：品尝小食品(半成品小吃为主，厂家支持)

2. 喝：品尝酒水饮料(厂家支持)

3. 玩：进行喝啤酒比赛

4. 乐：现场点歌(购物者在购物时可以进行现场点歌，由店内广播音乐播出)

特别活动：

主题：悬赏捉拿，天下有“信”人！

所需支持：手机号码一个、目标性商品惊喜特价，超值回报；

肯德基方案评价有哪些主要内容篇二

一、活动时间：

5月25日-9月29日

二、活动目的：

暑期是一个具有吸引力的全天候放假日，是个大学生的放松日，并且还有几个重大节日如：六一儿童节、端午节、情人节、中秋节等。为了更好地促进销售，提高肯德基的营业额和提高客单价，并且产生较有影响力的社会经济效应，进一步提升肯德基的企业形象、信誉度和知名度，为此在各个节日策划相关主题活动进行品牌宣传及塑造。

三、活动主题：

庆暑期，享方便，“够”实惠，赢精彩，中大奖。

四、活动口号

暑期肯德基，优惠套餐，中大奖；单人套餐，儿童餐，家庭套餐，情侣餐，要想多低就多低，好运挡不住！

五、广告宣传：

5月25日---5月31日，户外宣传广告喷绘介绍促销活动，车身条幅，大门条幅，店内pop广播宣传，网络宣传，校园宣传等。

六、场景布置：

大门口条幅，夏季吊旗，落地窗张贴特价宣传海报

七、活动策略：

1)迎暑期，低价降到底，推出一期特价海报5月30日至6月1日，儿童营养套餐半价销售，在6月1日当天来购买儿童套餐的小朋友不仅享有半价，还另外赠送喜羊羊、灰太狼或美羊羊挂件一个，先到先得，送完为止。

2)6月1日当天凡是参加儿童才艺秀表演的小朋友，均可获得

小型玩具车一辆(一字不差的唱对一首儿歌或诗歌朗诵)。

3)在6月1日出生的小朋友(8岁以下)可以免费享用儿童套餐,其家庭成员在当天和小朋友一起的,可以进行套餐抽奖,凡是抽到哪一个套餐,享八折优惠。

4)6月22日—6月24日三天,庆端午节,举行有关端午节的有奖竞猜活动,凡是答对者享有套餐半价,仅本人享有。

5)8月23日,“牵手一生,魅力呈现”,情人节,推出情侣套餐,为其推出爱的主场秀,呈现出爱的味道,在当天进入肯德基的情侣们,共同献唱对唱歌曲,均可获得情侣挂饰,套餐均八折优惠。一次性购物满70元以上,凭电脑小票送礼品一份。每对限送一份,礼品数量有限送完即止。

7)在七夕节这一天,情侣为同一天生日的均可免费享用特价套餐(凭身份证)

8)9月22日—9月23日喜迎中秋佳节,推出团圆之月,在中秋佳节当天,凡是全家进店消费,全家桶八折优惠,另赠送圆月的贺卡,写上祝贺词,对家庭举行抽奖活动,得奖者获得月饼一盒。

9)除了各大节假日外,还推出平日套餐(除周末外,在每天的11:00—14:00点推出)(价格视情况而定)

a餐: 香辣/劲脆鸡腿堡+薯条(中)+百事可乐(中)

c餐: 新奥尔良烤鸡腿堡+薯条(中)+百事可乐(中)

d餐: 新奥尔良烤鸡腿堡+新奥尔良烤翅(2块)+百事可乐(中)

c餐d餐中主食可换川辣嫩牛五方

e餐： 培根蘑菇鸡肉饭+玉米沙拉/香甜玉米棒+芙蓉鲜蔬汤/百事可乐(中)

e餐中主食+2元可换黑椒嫩牛饭

不售卖足料饭的肯德基餐厅不参加e套餐活动。本优惠不能与其他优惠共享。不适用于肯德基宅急送。促销详情请见店内海报说明。不参加活动的餐厅会在餐厅内公示。产品及包装以实物为准。产品均加强检测，请放心食用。产品以餐厅实际供应为准。

10) 活动自2017年05月30日—09月29日开始(仅限周末)，仅限9:30-23:00售卖。玩具款式随机，以餐厅当日售卖为准。先到先得，售完为止。(价格视情况而定)

a1餐： 香辣鸡腿堡1个+美帽虾4个+九珍(中)1杯+小奇猫挂饰1款

a2餐： 劲脆鸡腿堡1个+美帽虾4个+九珍(中)1杯+小奇猫挂饰1款

b餐： 新奥尔良烤鸡腿堡1个+美帽虾4个+九珍(中)1杯+小奇猫挂饰1款

c1餐： 香辣鸡腿堡1个+新奥尔良烤翅2块+九珍(中)1杯+小奇猫挂饰1款

c2餐： 劲脆鸡腿堡1个+新奥尔良烤翅2块+九珍(中)1杯+小奇猫挂饰1款

11) 在一定范围内进行外送服务，电话订餐，网上订餐等

肯德基方案评价有哪些主要内容篇三

- 1、活动主题：浪漫平安夜，狂欢圣诞节！
- 2、平安夜浪漫烛光西式套餐，圣诞节1+1超值惊喜就在×××！
- 3、餐厅、客房、娱乐捆绑营销。
- 4、本次活动主推套餐(餐饮和客房捆绑营销)，结合当下大众市场，24日平安夜推出浪漫烛光晚餐、25日主推家庭套餐。

xxx年12月24日晚(平安夜)

xxx年12月25日全天(圣诞节)

- 1、提前制作并销售圣诞套票，情侣套票。在酒店大堂及餐厅做圣诞布置，加强酒店的节日活跃气氛，放置圣诞树，装饰圣诞树，礼品堆放在树下突显节日氛围，让客人找到过节的感觉和氛围。
 - 2、酒店推出特别圣诞套餐，具体可分为：圣诞套餐、情侣套餐、儿童套餐、家庭套餐。
 - 3、针对平安夜赠送平安果(用包装纸装饰后的苹果)
 - 4、住店客人及餐厅用餐客户即可抽奖送礼品，中奖即送圣诞树下堆放的礼品。将每个礼品都贴上号码，客人在大堂或餐厅用餐时，由服务员上前让客人抽号码，抽到哪个送哪个。奖品可设计带酒店logo的杯子、圣诞帽和创意小礼品等。
- 1、可与周边异业商家合作，进行跨界营销，到店消费的客人消费满100即送周边跨界合作商家的代金券1张，小朋友免费送气球，员工着圣诞帽突显节日氛围。

2、微信互动营销，到店进行微信互动，来店消费发送朋友圈图片或关注酒店微信公众平台发送“圣诞”两字，免费赠送圣诞创意礼品一份。

3、餐厅与“双十一”捆绑营销，“双十一”参加活动的客人，凭当日消费凭据可再抵费用12.25元。

肯德基方案评价有哪些主要内容篇四

20xx年圣诞节即将来临!为了让消费者体会到xx饭店的品牌气势和独特的圣诞文化氛围，力争做到比往年更具庆祝圣诞节的气氛，我们在装饰和布置上突出新颖和独特；在xx市加大广告宣传力度，达到在经济利益增长的同时，最大程度的强化酒店的知名度，提升品牌影响力。

20xx年12月24日——26日

xx饭店

让我们把圣诞的钟声传播四方，也让我们把圣诞的祝福洒向人间。

(一)12月24日 平安夜

主题：平安是“福”

活动方式：对当天到柳州饭店消费的顾客都可以进行赠送“平安果”(苹果)活动。顾客可亲自“采摘”平安果，寓意一年的收获。

具体内容：“平安夜”是一个很亲情的夜晚，同时也是柳州饭店改善品牌形象的好时机，为此，我们计划把“平安果”和包含亲情的“亲情卡”绑在圣诞树上，这样就赋予一个普通的苹果以亲情、关爱、温暖的元素。而祝福平安的亲情卡

片也带着一份柳州饭店对顾客一年来的支持和一份祝福!

需要支持：一棵大型的圣诞树(供应商支持)；

苹果20000枚，费用大约6000元；

亲情卡片20000枚，费用6000元。

(二)12月25日 圣诞夜

主题：幸运

活动方式：凡符合其中任何一项的顾客，都可以参加幸运活动。

年龄25周岁，手机尾号为25，生日是12月25日的等顾客，都是幸运顾客。

活动内容：在酒店大厅设立一个活动区，做简单的布置，加强酒店的活跃气氛，重要的是让顾客有一种过节日的感觉。而幸运顾客只要在一分钟内，在主持人的提示下猜出礼品的价格，猜中即赠。

需要支持：幸运礼品(供应商支持)

其它费用预测：1000元。

(三)12月26日 狂欢夜

主题：激情狂欢夜

活动方式：

1、中西式餐厅、咖啡厅、绿岛食街等餐厅

(1)吃：免费品尝最具柳州特色的风味小吃——螺蛳粉

(2)喝：免费品尝厂家支持的酒水饮料和咖啡

2、娱乐综合楼的卡拉ok歌舞厅

(3)玩：免费进行喝啤酒比赛

(4)乐：免费现场点歌活动。

(四)、惊喜特价，超值回报

24日—26日，在这三天除了有以上的系列活动提升人气外，我们改变以往搞演出、请主持耗费大量人力物力的方式，结合酒店自身实际情况，设定以下活动：

1、每晚7：00——10：00在大厅举办现场抽奖活动，将晚会推向高潮。

2、在一楼绿岛风味食街的自助火锅中增加“超值价”的牛排等西式菜品，丰富餐台食品；

3、二楼的包厢区域堆出圣诞节聚会“定制化”专案。针对广大机关、企事业单位团体的需要，为其提供联欢聚会场地。

4、二—九楼的客房，为每位入住的客人赠送圣诞糖果，长住客人可免费到娱乐综合楼参加“玩、乐”活动。

肯德基方案评价有哪些主要内容篇五

a□进一步消化前期未成交客户群，开盘后仍在犹豫客户；

c□宣传xx形象，维系已成交客户售后，增进知名度。

20xx.12.25-----20xx.1.3

b□活动现场宣传，做好展示中心节日装饰，烘托节日气氛；

c□大门口摆放圣诞树旋挂彩灯，布置礼品台放置节日礼品；

d□制作展架等宣传物料，培训销售人员统一口径。

老顾客、泛销售顾问、新客户、交付100元者

a□老顾客，前期已签订合同者，电话通知其活动，请其前来小坐(如有需要补充资料或领取合同者正好)。

b□泛销售顾问，持证前来盖章，参与抽奖领取精美礼品。

c□新客户，活动期间前来咨询人员，登记留下联系方式者。留下联系方式，便于后期跟踪，争取成交。

d□交付100元者，进店人员只需交付100元诚意金，便可参与后期抽奖获得精美小礼品。同时，还可以参与抽取优惠额度，9%或7%或5%，百分百优惠，可以自用可转让。但是，交付前必须告知不予退还，可以转让，并在一周内使用！

b□已签合同老客户，进店后由其置业顾问接待，拉家常套近乎，介绍工程进度公司目前政策等，旨在进一步增进情感，希望能进一步发挥其泛销售顾问作用，带来新客户！

c□活动期间买房人员需交付诚意金100元，填写奖票□20xx年1月2号上午11点统一抽取优惠额度，100元诚意金不予退还。具体优惠名额视活动期间交付诚意金数额确定，优惠额度抽取后可转赠转让，但需在一周内前来签订合同，否则作废！100元不多，某些客户可能冲着9%优惠额度来，但需提前告知相关详情，可做投资不予退还，需在一周内使用等。

d□抽奖统一在20xx年1月3号上午11点举行，前期抽奖人员将奖票投进抽奖箱，告知届时抽取，其可亲自来抽取，或者到时如若中奖，会通知其领取。参与对象包括：已签订合同者、泛销售顾问、新来咨询并登记人员、交付100元购房人员。

e□奖品设置，奖项共设置一等奖5个、二等奖15个、三等奖30个、参与奖50个，共100个。抽完为止，抽完后电话通知领取，有效期为一周，过期作废！

雨伞、电热毯、骨瓷餐具、巧克力、纸杯、蒸锅等！

一等奖：青花瓷21头餐具花之恋

二等奖：彩虹电热毯

三等奖：雨伞

参与奖：纸杯或小孩子老人送：巧克力