

菜单方案流程(优质5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。那么方案应该怎么制定才合适呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来看看吧。

菜单方案流程篇一

一、活动主题：“岁月无声、真爱永恒”“诗情花意过七夕”

二、活动时间：2020年8月20日星期四 19：30--22：00

三、活动地点：某某酒吧

四、活动形式：男女配合.才能玩活动

五、活动规模：33人左右

六、七夕情人节策划活动流程方案：

(一)“寻找你心中女神”

1、通过对嘉宾介绍嘉宾选出心仪对象

(自我介绍2分钟/人女嘉宾们全部站一排通过自我介绍让男嘉宾有个初步了解男嘉宾作出选择如果只有1位男嘉宾选择并且女嘉宾同意则初步速配成功如果有多名男嘉宾选择则男嘉宾有1分钟表白最后女嘉宾选择1位心仪速配成功)

2、如果男女双方同意则第一轮速配成功 在剩下第二轮速配

游戏非得一男一女 合作 才能得到大礼品 大礼品4个 只有男

女一对可以玩. 要配合. 男女是一组后都离开对方 离开算弃传
处理礼品 玩下轮游戏.

(二) “分组对战帅哥美女对对碰”

1、牛郎背织女 (推选现场每组2对男女组合共同完成本游戏)

2、智力大冲浪争分夺秒游戏

每组2对男女 女坐在凳子上男站在墙对拿玫瑰花. 每组女方给对方男提出一些问题答对可以走一步知道男方可以把玫瑰送到女方胜利者答对问题最多组将得到小礼品一份失败就淘汰.

3 . 情歌对对唱

由主持人说个字. 如爱现场每组一对比赛过程中参与者自由发挥自我特长努力表现自我唱爱开头对情歌最多一组将得到小礼品一份要答对5次 失败就淘汰。

4. 七夕情侣大赢家pk

活动每对赢 男女在pk 评第一名 第二名 第三名

将得到小礼品一份失败就淘汰.

5. 红绳一线牵

男 站在墙边 而女即上红绳 对着拉. 只要男能够牵到你手就赢.

6. 一见钟情 心心相印

7. 四不象

每队男女谈论给对方 学叫. 那个队可以 男或者女叫男猜. 猜

对算赢 猜3次

失败就淘汰.

最后终结情侣

文艺演出:

男女嘉宾共同出些节目大家一起娱乐唱歌跳舞做游戏等转贴于

自由活动: 吃巧果

七夕应节食品以巧果最为出名巧果又名“乞巧果子”准备一些巧果和一些小零食大家边吃巧果边娱乐边聊天有可以给双方了解对方机会。

菜单方案流程篇二

x年8月14日x8月16日

会说情话的玫瑰xxxx珠宝传递你的爱

每逢佳节倍思亲[x年8月16日(节)好节相连,情人节是表达爱情的机会,人们这个时候最多想到的就是自己的爱人或情人,人们会想到送鲜花给爱人或情人,同时还会买礼物(如珠宝、化妆品等等),所以我们就迎合了这种心理,特意推出新颖别致的礼品xx会说情话的玫瑰,让人们在送礼物的同时用会说情话的玫瑰表达对爱人或情人的爱和感谢等情话,使xx珠宝附着上情感的含义,以情感诉求打动广大消费者的心,以情感营销取胜。

1. 通过此次活动增加情人节期间卖场人气;

2. 提高xx珠宝品牌在当地知名度，抢占市场份额；
3. 进一步提高xx珠宝的品牌美誉度，以利于长期推广销售。

1. 造势活动：

(2) 各地加盟商在各地电视台做活动宣传广告，还可在黄金时间以字幕的形式在电视台上做活动意义、参与细则、各地专卖店/柜地址及电话的详细广告。

2. 柜台促销：

凡在xx珠宝专卖店/柜买满1000元即送“会说情话玫瑰花”一朵，此活动是为了使人们在情人节来表达对爱人的. 爱恋和感谢等，主要是用“会说情话玫瑰花”录制人们在平时不好意思对爱人或情人说出口的情话和感谢的甜言蜜语，之后连同珠宝一起送出，使爱人或情人获得尊贵的钻石的同时又得到一份情感的精神馈赠。

3. 新款上市：

总部将有一系列的打动人们深层情感的新款钻饰(主要是“信守”、“善美”系列)同时发售，与本次活动一起在情感上打动顾客，与活动一起相得益彰的使本次“情感营销”取得全面的成功。

(3) 各加盟伙伴注意与当地报纸媒体记者联系，注意做好活动报道工作，以达到长期宣传品牌和长期促进销售的目的。

略

菜单方案流程篇三

雷锋精神, 永驻心间

4月份:学习实践社会主义荣辱观

校庆,我拿什么奉献给你

我志愿,我光荣.

学风验校风,学品即人品

5月份:“五四精神”的时代新标签

母爱无边,孝感天下.

挑战“挑战杯”

6月份:关爱青少年,关怀弱势群体

想想我的高考历程,看看我的'大学时代.

规划我的暑假

7月份:坚定不移地做党的助手和后备军(结合建党85周年)

我是农民的孩子

9月份:自豪宁大人,殷殷母校情

我是学导我光荣(我是学员我幸运)

影响我成长的好老师

10月份:永远的丰碑:纪念长征胜利70周年

祝福宁大,共襄盛典

庆团圆,盼统一(结合中秋节)

11月份:体察生活艰辛,力行节俭

身体力行,做环境友好型公民

加强防范,远离危险

12月份:永不忘却的纪念——“12·9”

新年畅想

奥运,我可以为你做些什么

菜单方案流程篇四

岁月无声--真爱永恒。

二、活动时间

2020年5月20日。

三、活动地点

店面及周边区域。

四、主题阐述

主题突出了珠宝店借网络情人节这一隆重主题,为顾客送去温馨浪漫的服务心愿。

五、活动目的

以温馨、浪漫、狂欢及游戏类活动为主,配合网络情人节这一新潮主题。密切公司与新老业主、客户之间的关系,树立公司口碑,增强客户对于及公司的认同。树立网络情人节期间活动影响店面强劲品牌。通过本次活动,使公司形象和社

会美誉度进一步提升。

具体活动方案1：进门有喜

凡活动当天前10名购物者，送价值688元的钻石戒指一枚；

并于活动当天定时限量发售价格68元的彩金戒指100枚；

并送玫瑰花一枝。

具体活动方案2：吸乒乓球表演赛

主题：“吸引力”的秘密

所获奖项：吸引力奖

奖励机制：获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

具体活动方案3：女士盖上红盖头为男士打领带

主题：我们的爱如此默契

所获奖项：默契情人奖

组织方式：随机抽取4对情侣或者夫妇，女士用红盖头盖住头部，蒙面为男士打领结，有偷看者算为违例，取消比赛资格。速度最快、打的的为胜者。本比赛分为两轮，每轮四对，获胜者均可获得默契情人奖。

比赛监督：现场客户报名或者随机抽取

奖励机制：获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

菜单方案流程篇五

活动思路：

2月14日是西方的情人节，由于国人越来越珍视民俗节日和西方文化，再加上商家每年大张旗鼓的宣传炒作，情人节已经成为情侣的节日之一。珠宝行业作为情人节主力商品之一，借情人节的巨大商机给钻饰节带来一个好的开端。

活动时间：

2月6号—2月14号

活动主题：

爱你一世真爱相伴

活动内容：

凡进店购物者送玫瑰一支，成交顾客送一个红包。（价值x元的抵扣卷）

1. “爱你一世缘定今生”倾力为您打造不用您操心花钱的高雅且浪漫婚礼，凡在本店购买情侣对戒第二件半价，凡在本店购买其它钻石饰品3700元送价值xxx元定制婚纱一套，凡在本店购买其它钻石饰品5700元送价值xxxx元浪漫结婚照一套，凡在本店购买其它钻石饰品17000元送价值xxxx元蜜月双人游。

2. “爱我、你敢承诺多久？”见证你们的爱，让爱保值、让爱升华。

凡活动期间来店购买钻石饰品，均可参与“爱的承诺”活动，写下爱的誓言。并签下双方的真实姓名及盖上手印。

xxx珠宝公司承诺：四年后可凭相关证件我公司按原价回收所购产品，如不愿回收，可赠送一件价值xxx元饰品。可续签承诺书，六年后来店，可得到原产品价格一半的钻石饰品。

3. “浪漫佳节金玉良缘”

活动期间黄金冰点价0利润惠动全城，翡翠、银饰品买xxx元送xxx元

4. “情人节抢购会”

活动期间，每天13点14分到下午2点14分举办一场特价金镶玉抢购会，原价xxx元和xxx元的高档千足金金镶玉，只卖xxx元和xxx元，每场抢购会两款各卖13件和14件，抢购，售完为止。

注：每逢到点抢购会时，提前15分钟广告宣传，确保店内和店外的朋友都能听到。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)