

# 方案编制费计入科目 营销策划费用方案(模板5篇)

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 方案编制费计入科目篇一

1、市场状况：据不完全统计，全国的餐饮业在市场总份额中占据到了30—40%的比例，中国是个吃的大国，对于吃有着无比的兴趣，所以各式各样的餐饮店层出不穷。所以导致市场份额很大！

2、竞争状况：在这么大的市场份额中，竞争肯定是相当激烈，现在在中国市场能占据一定市场份额的就是几家跨国连锁的餐饮企业。国内的很多连锁企业的市场份额在中国餐饮业中占的份额还不足国外企业的2/3。而学校周边有快餐店，但没有有想家这种特色主题的快餐店。

3、宏观环境状况：首先是消费群体，在这个问题上，既定的范围内，用市场调研的手段了解到这一区域所喜欢或者是比较爱好的食物是什么。然后进一步采取战术。其次是需求状况，这个问题主要是研究这个区域的消费水平，和消费习惯，以及对餐饮业的需求供给的一些因素。学生的生活费平均在每月700，而饮食开支平均占400，不吃食堂而选择餐厅就餐的机会大概每两周一次。在我校大部分学生为外地学生，他们不能方便地回家改善伙食，所以愿意选择餐厅来调剂生活。

## 方案编制费计入科目篇二

(一) 外部营销方案1、“微笑服务”

在服务期间，所以员工一律微笑服务，细致耐心，让顾客乘兴而来满意而归，提高顾客的感觉消费价值。具体实施如下：

## 2、特价

(1) 随顾客所点菜品加赠部分菜品，如消费100元送两份小菜；200元以上，加赠2道凉菜；500元以上，加赠4道凉菜等。

(2) 打折，这是一个迅速提高消费的法宝，建议适当打折刺激消费。

### (二) 内部营销方案

内部营销核心是发展员工的顾客意识，再把产品和服务推向外部市场前，现对内部员工进行营销。这就要员工与员工、员工与企业之间双向沟通、共享信息，利用有效的激励手段。在全体员工内部加强温情管理，要求每一个员工将所面对的其他员工视为自己的顾客，像对待顾客一样进行服务。并在以后的工作中，将内部员工营销固定下来。

### (三) 产品营销方案

1、在推特色餐饮的同时，推进情侣套餐、老乡会套餐、老师套餐等。

式上结合现代人的消费时尚，使菜肴风味化、营养化注重菜肴的营养搭配，平衡膳食，满足人们的健康要求。

## 方案编制费计入科目篇三

民以食为天，人天天都得吃饭，因此，餐饮业的客源十分广泛。国内外各种类型的旅游者、相关团体、企事业单位、政府机构、当地居民等都可以成为餐饮企业的接待对象。因此，餐饮企业经营对象的范围十分广泛，各企业的经营规模、经

营结构、经营方式、产品风味和花色品种也各不相同。另一方面，各种类型的餐饮企业之间可以互相替代的产品十分丰富。同一批客人对餐饮产品风味的需求并不是固定不变的，他们既可选择这种风味，也可享受另一种风味，且由于目前餐饮产品缺乏专利性，因此，餐饮业市场竞争十分激烈。餐饮业经营者若想在市场竞争中始终立于不败之地，就必须时刻跟上社会潮流，摸准市场脉搏，不断更新餐饮产品，以自己富有特色和优质的餐饮产品，在满足广大消费者需求的同时，获得良好的经济效益。

1、在商标这个要素上，我们需要定位一个适合我们快餐店的商标，店名叫“一家亲”快餐厅，要让大家有回家吃饭的温暖。

2、定价问题，餐饮业是个比较流行的服务业，所以定价一定不能太高，因为同等档次的餐饮店还有很多，所以要把价格定在和其余餐饮店同等位置上，或者如果你的进价确实便宜，就可以采用低成本战略抢占市场份额，但是如果是你的餐饮店中的食品确实和该地区其他地方的食品有所不同，那就又可以用到差异化战略，从产品的差异中占据一定的市场份额。

3、促销手段，在开业之际，可以利用一些优惠政策来吸引顾客，让顾客注意到这家新开的餐饮店。比如凭学生证，在家异地的学生可享受免费送特色汤。

4、目标市场，在学校附近开家快餐的，目标市场就是周围的学生群体。

## 方案编制费计入科目篇四

4. 活动的最终解释权归x集团皖南分公司

(二)：活动形式

1. 每一个专卖店设一个摸奖箱，摸奖箱用kt板制作(尺寸长30cmx宽30cmx40cm)□摸奖箱四个面：两个面为xx的logo;另两个面为《触摸“”赢幸运》字样。
2. 每个摸奖箱放五十一个乒乓球，乒乓球上标志设计为“五”“一”“”字样，用白板笔写。
3. 乒乓球上〈字样标志〉分配：10个球上写“五”;5个球上写“一”;一个球上写“”;另外35个球上写“幸运”
4. 乒乓球的形式可以用其他东西代替

### (三)：奖项设计

1. 一等奖的标志为“”，奖品为价值192元的xx远红内衣
2. 二等奖的标志为“一”，奖品为价值96元的xx靠枕
3. 三等奖的标志为“十”，奖品为价值48元的xx48粒装
4. 四等奖的标志为“双”，奖品为价值28元的xx护眼

### (四)：补充说明

本次参加活动消费者必须凭电脑小票或收银条

## 方案编制费计入科目篇五

专题促销活动是有单独计划、特定目标的公共关系工作。在专题促销活动中要有明确的主题、任务、目标，以及采取的措施和步骤。因而，每次活动都要经过精心策划，充分准备，保证促销活动达到最佳的效果。

专题促销活动首先应有明确的主题，并为广大公众所接受。

专题促销活动时间的选择也至关重要。逢年过节、开张吉庆都是举办专题活动的好时机。

专题促销活动还应当具有鲜明的特色，有特色的活动最容易吸引人。