

# 火锅店促销方案总结(优秀5篇)

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。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。下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 火锅店促销方案总结篇一

- 1、主题：菜品消费满100元，送50元啤酒券；
- 2、时间□20xx.9.29——20xx.10.7□
- 3、区域：各加盟店

### 二、目的：

- 1、带动9.10月消费，从而提高营业额；
- 2、提高活动期的翻台率；
- 3、提高xx火锅知名度；

### 三、活动内容：

- 1、活动期内凡在xx火锅各加盟店菜品消费满100元均可获得价值50元的“啤酒抵用券”一张，菜品消费满200元可获得价值50元的“啤酒抵用券”两张，以此类推！（备注：加盟商根据实际状况安排啤酒品牌。）
- 2、凡国庆节前三天至店顾客每桌另赠□xx火锅爽一扎

啤酒抵用券使用说明：

- 1) 此券只限于重庆过学习火锅加盟店使用；
- 2) 此券不可兑换现金、不找零、不撕票；
- 3) 此券仅限于堂内消费，不包括打包产品；
- 5) 此券为啤酒抵用券，仅限活动所列明指定啤酒消费，不抵用其它消费；
- 6) 请于结帐时同时出示此券、方可享受优惠；
- 7) 此券复印无效；
- 8) 此券必须盖有餐厅财务专用章方可有效，详细使用方法请咨询店内；
- 9) 此优惠活动最终解释权在法律允许范围内归本餐厅所有；
- 10) 本券有效期以发券当日起计算7天内有效；

四、推广计划：

购买数量根据店面实际情况

桌贴15cmx10cm此为写真背胶，直接贴于桌面上

店内海报60□x80□

店面适宜位置张贴、摆放

x展架80□x80□

dm单a4大小用于扫楼、店内发放

啤酒抵用券客人到店消费买单之后赠送会员短信每周1次

五、活动人力计划：

客营：活动方案拟定、组织、现场执行；

策划：广宣设计、店面布置；

财务：收银系统设置及监控，啤酒抵用券管理；

店面：店面具体执行、安排、协调，送返券相关解释工作；  
（送券必须做好相关登记；返券必须在收银小票上有值台服务员、店总及顾客的签字）

采购：广宣所需物资采购；

宣传海报及dm单模板请询xx公司策划部，将予以网络传递以便各店适用。

## 火锅店促销方案总结篇二

：“圣诞、元旦，相约福寿源，欢乐优惠与您同在！”

每年的xx月xx日，是基督教徒纪念耶稣诞生的日子，称为圣诞节，是西方国家一年中最盛大的节日，可以和新年相提并论，类似我国过春节。

而元旦则是庆贺新年的开始，欢度元旦可说是世界各国、各地区的一种习俗。在我国，元旦节已列入了法定假日，各店如果借此契机推出相应的促销活动，必定能起到事半功倍的宣传效果，对于建立品牌知名度有很好的效果。

店内外布置富有人情味，服务周到，能提升目标消费者对福寿源火锅的忠诚度；

通过此次活动建立良好的客户关系

a.门口：选一身体胖一些的男性服务员妆扮成圣诞老人站在门口迎候宾客，迎候语必须是‘圣诞节快乐’遇上大约10岁以下的小客人则发一粒水果糖。

b.大堂：中央摆上圣诞树，圣诞树要大，要与大堂的空间协调一致，树上必须有闪烁的彩灯吸引客人的注意，：“平安夜”是一个很亲情的夜晚，同时也是福寿源火锅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福寿源火锅店对顾客给我们的支持和一份祝福!陈列各种圣诞礼品(空箱子用礼品袋包装就可以)，放在圣诞树下排成一排，配以各种彩灯、装饰品等，加上海报、音乐等来渲染圣诞氛围，将饭店变成圣诞晚会的天堂。

e.玻璃门窗：贴上圣诞画如：雪景，圣诞老人等(精品批发市场有现成的出售)

d.服务员和收银员全部戴一顶红色圣诞小帽子，衬托节日气氛，刺激顾客消费。同时，服务员可以头戴圣诞红帽，在自助餐台上摆上各种小吃、点心等，另外给每桌客人先上一盘别致的圣诞点心，点心主要有蛋糕、饼干，周围摆上各式各样的糖果。

20xx年xx月xx日-20xx年xx月xx日，满百100元抽奖一次(200元抽奖2次，以此类推)。

注：奖品可以是代金券、菜品、福寿源圣诞礼品等。

20xx年xx月xx日-20xx年xx月xx日，提前预定，福寿源礼品一份。

3、活动期间20xx年xx月xx日-20xx年xx月xx日，指定“牛羊肉吃一送一”

“每桌赠送精美特色小吃一份”

媒体宣传：

- 1、制作宣传单，通过夹报、员工发放等方式对此次活动进行宣传
- 2、出租车椅套、车顶led广告对此次活动进行推广
- 3、当地美食报、电台进行宣传

店内推广：

- 1、店外门头悬挂条幅进行宣传
- 2、店入口处进行水牌宣传
- 3、店内玻璃墙外张贴大幅“促销活动”海报
- 4、餐桌上用旋转菜单夹进行宣传

- 1、条幅□pop制作费用：300元
- 2、对外媒体宣传宣传费用□xx元
- 3、圣诞环境布置费用□xx
- 4、礼品费用：3000元

此次活动整体费用控制在8000元左右为宜。

略

## 火锅店促销方案总结篇三

通过在圣诞期间开展一系列的火锅店环境氛围营造、打折优惠和现场互动等促销活动内容，达到增加餐厅节日期间经营销售收入的目，同时提高火锅店的品牌知名度。

缤纷圣诞，好礼送不断。

2021年12月24日-12月26日

主活动：活动期间凡在本店消费的顾客均能享受赠送红酒一瓶。

活动一□xx街对外宣传。

圣诞节是属于年轻人的节日，而我们的火锅是以健康时尚为主题，年轻人是我们消费者的主体，我们也很受他们的喜爱。为了扩大本店在年轻人当中的影响力，借圣诞节聚集年轻人的有利之处，加大对外宣传。

1. 在xx街设立宣传点，工作人员装扮成圣诞老人和麋鹿，对外发放传单或代金券。
2. 展架上显示微信二维码，添加本店微信公众赠送小礼品（圣诞糖果、苹果、小礼品等），到店消费可打8.8折。

活动二：25号当天活动。

- 1、所有服务员带上圣诞帽，让服务员装扮成圣诞老人和麋鹿，在客流高峰期时给顾客赠送糖果和巧克力及小饰品。
- 2、圣诞红包：在电梯出口空旷处的圣诞树上悬挂上红包，红

包里写有礼品名称（消费代金券、酒水券、小吃券、菜品券、圣诞吉祥物、新年贺卡等），在规定时间内（19:00-21:00）邀请顾客上来选择红包（每桌一位顾客，选一个红包）。

3、一次性消费满xx元的顾客，发放元旦优惠的代金券xx元，圣诞活动期间进店消费可使用代金券，每桌限用一张代金券。

## 1、店内装扮及氛围打造

（3）圣诞红包：在电梯出口空旷处的圣诞树上悬挂上红包，红包里写有礼品名称；

（4）圣诞期间：播放与节日有关的欢乐歌曲；

（5）电梯出口处摆放一棵大圣诞树，用于活动期间抽奖活动。

1. 购买礼品□xx元；

2. 装饰店面的饰品□xx元；

3. 传单□xx元；

总计xxx元。

## 火锅店促销方案总结篇四

圣诞节及元旦是西方与中国的两个重要节日，也是人们消费的高峰期，许多商家都会在这期间加大力度宣传、吸引顾客。因此在节日期间一个好的促销方案是必不可少的，这不仅会增加利润，也会增强火锅店的知名度，为以后的经营创造更大的消费群体来源，为今后的发展做好更坚实准备。

另外，通过在圣诞元旦期间开展一系列的餐厅环境氛围营造、打折优惠和现场互动等促销活动内容，达到增加餐厅双节期

间经营销售收入的目的，同时提高餐厅在本区域内的品牌知名度，在消费者心目中，特别是周围大众和学生消费者心目中良好的企业形象和优质的产品服务，为酒店餐厅的除夕年夜饭、元宵节等后续的促销活动做好顾客资源准备。

## 二、活动主题

缤纷圣诞激情元旦好礼送不断

## 三、活动时间

20\_\_年12月20日—1月5日

## 四、活动内容

主活动：活动期间凡在本店消费的顾客，均享受8折优惠。期间学生(酒水优惠聚餐超十人以上者，凭借学生证可享受酒水7.5折优惠。后不再算入总活动优惠当中)

活动一：消费有礼礼品连连：(所依据费用为最终实际消费额)

20\_\_年12月20日——20\_\_年12月27日(除去平安夜当晚)

凡一次性消费满400元的赠送价值20元的圣诞手套一副

凡一次性消费满600元的赠送价值35元的圣诞老人一个

凡一次性消费满800元的赠送价值50元的圣诞树一株

20\_\_年12月28日——20\_\_年1月5日(除去元旦当天)

凡一次性消费满400元的赠送价值20元的卡通兔一对

凡一次性消费满600元的赠送价值35元的中国风茶具一套

凡一次性消费满800元的赠送价值50元的中国结一对

备注：再出此方案前我们实地到火锅店进行了考察，据老板介绍平均每桌的消费超过350，聚餐时应该会大约600—800元，因此制定此项按照消费金额赠送礼品的活动。

活动二：24号当天活动

2、圣诞红包：在店内服务台空旷处的圣诞树上悬挂上红包，红包里写有礼品名称(消费代金券、酒水券、小吃券、菜品券、圣诞吉祥物、新年贺卡等)，在规定时间内(20:00—22:00)邀请顾客上来选择红包(每桌一位顾客，选一个红包)

3、推出圣诞优惠菜系每桌赠送羊肉、五花肉各一盘，以及圣诞优惠套餐(消费满五百)

4、一次性消费满300元的顾客，发放元旦优惠的代金券50元，元旦活动期间进店消费可使用代金券，每桌限用一张代金券。

5、平安夜学生聚餐超十人以上者凭借学生证可享受酒水8折优惠(酒水优惠后不再算入总活动优惠当中)惠。

元旦当天活动：

2、店内服务员同一着红色工作服，并向进店的顾客问好(元旦快乐，\_年吉祥)

3、推出多种新品小吃，特色菜，可在中国传统过年食物上进行加工，如年糕，春卷，拼盘等。

## 火锅店促销方案总结篇五

夏季，炎热的夏季。冰镇啤酒，一想起就觉得如火山爆发天降大雨。心里就咯吱一声的'凉爽。提前将啤酒冰镇到位，无

限量供应。可能有的人认为会亏损，事实证明相当于全单打八折。以前本人在重庆骑龙火锅任职总经理的时候，包括重庆的直营店都是这样的一个营销策略，不仅赚来了十足的人气，更是赚得盆满钵满。有事实作为依据，大家就不用怀疑。

最后说明一点，光大家听到啤酒免费就足以吸引眼球。是你，难道不去？

既然大家觉得吃火锅上火，我们到不如来个火上加火策略。这也是营销策略之一，实际操作方法就是“上火，你更火！”的主题营销活动“天上掉馅饼，火锅免费整”。

活动规则：

(1) 每天前来就餐的顾客，有一桌将会获得全免单的机会。

(2) 如果你餐厅有68张台位，在抽奖箱里放置68个乒乓球。其中有一个球是免费的。

(3) 在运营高峰期，举例晚上8点是客人入座率的时候，将入座的客人进行扎帐。

(4) 挨桌让客人摸奖，若摸到免费那个乒乓球，则在扎帐之前的消费全由店买单。哪怕客人消费了20xx块，只要他又那么好的运气和胆量。

此策略的做法就是火上加火，营造一种人们都希望自己火的美好向往。重点要把这种气氛做出来，用互动的气氛转移人们对火的另外一种期盼。

同时这种营销策略也符合中国人买彩票的四两拨千斤的赌博心理。如果我免单了，我幸运，如同中了彩票头奖；如果我没中，那么我也无所谓。反正自己消费了。

(1) 免费冰激凌。

(2) 免费凉茶。

(3) 免费绿豆汤。

以及其他，但小策略的营销活动不要单独使用。配合其他大型促销活动使用，增加顾客对我们的映像。