

最新520活动主题方案策划(4篇)

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/meiwen/04a39a3e8f5c36ecccc91541509ec362.html>

范文网，为你加油喝彩！

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？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。

520活动主题方案策划篇一

说到520餐饮活动营销策划方案，网上的案例数不胜数，当然，你完全可以借鉴网上别人给出的经验，但是当你在借鉴别人成功的经验时，你要懂得如何去分析，比如分析自己，分析竞争对手，分析案例是否符合自身情况等一些问题，我们为了确保自己营销活动的效果，分析自己分析对手，从而完善自身，以避免自身活动出现竞争力不足的问题。下面给各位老板罗列以下几种案例，看看有没有符合老板们实际情况的520营销案例，快来看看吧。

说到520，首先想到就是情侣，情侣之间当然是要秀恩爱啦，很多人不愿意在公开场合秀恩爱，所以在520这天，店家可以推出店里大胆秀恩爱、撒狗粮!凡在520当天进店消费，并把跟菜品的合照或者跟门头的合照发朋友圈，集满52个赞就可以获赠饮品一份或者一定的折扣(折扣根据自身情况而定);或者凡在520当天(限情侣)进店消费满52或者520元(金额看店里菜品价格而定)，并把菜品(门店照片也可)和情侣合照发到朋友圈(朋友圈内容必带店面地址)，5分钟内集满52个赞，店里菜品一律5.2折。

ps:可能这个活动新颖度不是很好，但是操作方便，不需要花费大量的人力和财力，而且顾客的参与度也不错，既活跃了餐厅520节日气氛，也无形中让顾客在朋友圈分享了餐厅，主动帮餐厅做宣传，提高了餐厅知名度。

520除了秀恩爱，更适合表白，对喜欢的人说出那三个字。但是表白也要挑场地，去哪里好呢?当然是来餐厅呀，吃饭的时候吃出一枚戒指，再配上氤氲的氛围和美食的诱惑，哪里还有表白不成功的。如果有，那也是因为没有包场的缘故。

ps:当然，这个表白计划只是一个小建议，老板们可以根据自己的餐厅实际情况进行取舍。另外，活动最好尽早通过海报或者在朋友圈、外卖平台上公布节日计划，便于早做计划。

这是餐厅节日促销较常见的营销方式之一。采用促销套餐的形式，有利于餐厅在同样翻台率和客流的情况下增加销售额，对于最近这些年越来越火的520表白日来说，这种方式就连红火的餐厅

都适用。

对于有积分制的餐厅，老板可以在520这天推出积分翻倍计划。进店消费，积分翻倍。具体则是根据老板们自身的积分制度来决定。

餐厅常见的活动套路自然是套餐优惠促销了，例如德克士曾在520期间采用了这样简单不做作的打法，推出520酱爱你套餐，定价52元即可享有，其中包含若干产品。但是凡是你手能想到的营销方式，竞争对手肯定也能想到。那怎么样的餐饮活动营销策划方案才能吸引到更多的顾客进店消费呢？你可能想到的就是传统的制作海报的形式，但其实海报形式对顾客已经没有任何吸引力了，现在是一个科技感十足的时代，一个新鲜的东西必定有创意，其实现在已经不需要传统的海报形式了，现在流行新鲜有趣的动态墙面，可能现在市场上还有很多人没有见过动态墙面的魅力，还停留在传统装修设计的形式，那你就out了。利用杰夫与友j1智能营销盒子的招牌菜上墙功能，选用本次最新上线的5·20菜单模板，将活动期间的优惠套餐以及活动信息进行编辑后一键分发，省时省力省钱，还能一键多店管理，把你想要展示给顾客的菜品或者活动直接上墙，只需要一面会动的墙，就足够吸引。

除了以上策划方案，餐厅的装饰和氛围也很重要，在520当天，餐厅可适当添加一些粉色、浪漫的元素，例如摆几朵玫瑰花，晚餐的时候点上一些蜡烛、墙上挂一些气球，这些都能让人感受到520的氛围。这个方法适用于各种喜庆的节日，能增加客人对餐厅的好感度。商家也可以做一些心形的菜品图，在这个看脸的时代，有创意的菜品自然会加分不少。

520活动主题方案策划篇二

5月20日是互联网世界悄然兴起的一个由数以亿万计的网民自发组织的网络节日网络情人节，对于情侣来说有着特殊的意义，因为520谐音我爱你，被赋予表白日、求婚日的含义，人们喜欢在特殊的日子里表达对爱慕对象的爱意，对老婆或老公、女友或男友、女神或男神表达520(我爱你)。

眼下，这一天的活动已经悄然从线上转移到了线下，成为了众商家的又一个造节目标。昨日，记者走访市场发现，岛城商家们纷纷打起了促销的主意，将一些跟爱情、婚嫁、甜蜜相关的产品作为了主打。

餐饮企业促销玩起花样

虽然林徽因说：人间最美四月天，但是五月因为520全民告白日，而被赋予了更多的浪漫色彩。看到这段话，不是什么小说的开头，而是一个饭店微信促销的开场白，契合了520的寓意充满了诗情画意。

青岛饭店从5月19日-5月21日将关注青岛饭店微信转发此活动至朋友圈截图回复的市民将有机会获得5元早茶券，每位中奖者1张，共计100名。说到这次的活动，青岛饭店总经理xxx表示：我们是第一次搞这个活动，看好了520这个寓意，非常好，也希望将今年的活动继续延续下去。

眼下该活动已经开展了一天，参与的市民非常踊跃。获奖名单将于5月22日微信公布，早茶券没有使用期限限制，无最低消费限制。xxx告诉记者。

可以说，眼下商家借助微信等网络平台促销的花样越来越多。肯德基将在今天开展秀爱送甜筒活

动，上演一场love show。据了解，此次的520秀爱行动肯德基押上了520万个甜筒，广大情侣们只需关注肯德基官方微信，就可以轻松获得520秀爱得两个甜筒的微信卡券，5月20日情侣凭券至肯德基餐厅做一个指定的秀爱动作(拥抱/接吻/背起三选一)，每单任意消费后就可以获得2个甜筒。

除此之外，5月20日这天肯德基餐厅还举办了丰富多彩的秀爱活动，在肯德基百丽广场餐厅五彩缤纷的气球墙前，情侣们纷纷秀出各自心目中最能表达爱意的示爱绝招，最终从秀爱动作的难度、新意等角度评选出优胜组获得奖励。

我感觉这个活动还挺有意思的，秀爱动作也不难，明天下午正好要跟女朋友去看电影，要是能获得两个甜筒也不错呢。昨日，90后大学生牟先生这样说。

商场尝鲜纷纷出招

昨天，记者走访岛城各个商场发现，有的商家已经提前开始布置5月20日的促销活动，而有的商家则没有出手，出现了分化。

记者在台东利群看到，这里已经布置得非常温馨甜蜜。我们这次的520活动要持续搞5天，有满减活动，更有特色的是推出了很多的增值服务。比如说，手机的70天包退包换活动，还有黄金饰品、皮具等的终身免费清洗，还有家电的专项承诺。更值得一提的是，明天开始的周生生专场巡展活动，非常有特色。台东利群企划处葛处长告诉记者。

相对于2月14日情人节、七夕情人节，如今520这个网络情人节对于线下商家来说则多是第一次尝鲜。我们以前每年都搞婚庆节，今年是第一次搞520活动。每年5月都是传统的结婚旺季，我们也是看好了这个商机，通过节日促销的形式拉动消费。葛处长说。

记者在现场看到，已经有不少年轻人来踩点。我们下个月要结婚，今天过来先看看钻戒，没想到还搞活动，价格挺合适的，打算明天拿下。一对在现场看首饰的情侣告诉记者。

除了首次尝鲜，很多商家促销的范围也不及传统节日。我们商场总的促销没有，但是针对服装、黄金饰品等类别会有惊爆价，力度很大。比如春款折到底等等，而且活动时间也不一样，有的专柜只搞5月20日一天，有的专柜活动搞到这个周末。利客来集团业务处宋处长告诉记者，现在的消费者表现更理性一些，而且5月20日这样的节日跟3月14日白色情人节差不多，相对市场反应弱一些。

记者发现，也有的商家并不买账，而是根据时节搞自己的活动，比如崂山区一家大型商场目前在搞运动节，将各类的运动产品摆在了商场最显眼的地方，运动服饰、运动鞋、运动器械成为了主打。现场销售人员告诉记者：这么好的天气，出去玩的人越来越多，这两天促销卖得非常好。

告白日电商抢先告白

临近520告白日，昨日，记者调查发现，许多电商、微商都开始为告白日设计专属活动。尤其是出售巧克力、鲜花、化妆品等告白必备品的电商、微商们，更是提前抢占朋友圈商机。

520网络情人节是互联网催生出来的电商节日，这是各电商宣传企业，促销商品的好机会。没到5月20日，各电商就开始忙着准备520网络情人节的宣传促销活动，据了解，蜜淘网主打化妆品，以天生爱美为主题；聚美优品则以母婴产品作为主打促销，各大电商网店都希望能在520电商大

战中，分得一杯羹。

在520告白日到来之前，不仅电商抢占商机，而且越来越多的微商们也在朋友圈里发起了各种告白活动，比如写情书、晒合照赢大奖，来推销自己的产品。网络情人节520送什么好，一束花一盒巧克力、520要表白！小微请你有爱转出来、520，用爱呵护最美的你最近两天，由于520告白日即将到来，各大电商网站上随处可见类似的宣传语，希望借此机会能用自己的产品撮合一对对有情人。

要告白，怎么能少得了巧克力呢？昨日，记者在一些电商网站上看到，各种巧克力都在打折促销，希望情侣能甜甜蜜蜜；还有的电商在出售化妆品时特意制定了告白套装，预祝小伙伴告白成功。

520活动主题方案策划篇三

5月20日，缩写520，谐音寓意我爱你。做为五一促销之后第一个具备炒作噱头的日子，我们拟用520概念深挖五一活动未曾撬动的市场潜能，为今年在白热化竞争中奋战的销售终端提供一份助力。同时，避开竞品促销高峰，在五一促销和夏季促销期间起到承上启下和平稳衔接的作用。双虎520为爱置家主题促销，确定全国优选200家专卖店执行该活动，本活动以促销为辅，通过媒体及终端宣传，拉升品牌形象，弥补51价格战带来的品牌损伤。

今年520“你睡哪张床？”

双虎家私名品20xx爱的主题促销

今年520你睡哪张床主题炒作推进表阶段时间项目

第一阶段5.10线上及线下抛出问题，引起舆论的热点第二阶段5.13-5.16炒作问题，将问题向正面的方向引导第三阶段5.16-5.20导入双虎，讲述双虎床的功能，对睡眠的好处等等第四阶段5.20引导讨论今年520，你睡了双虎床吗？

20xx.5.17-5.20(周六-周二)

项目

操作方式

活动内容

在活动现场拍照后扫描二维码即可参与ipad mini抽奖活动及获得入场卷，(此项活动需将现场设置到城市人流量最高的区域，建议城区繁华地带)奖品一等奖：ipad mini 1台二等奖：ipod nano 5台三等奖：拍立得相机10台在活动期间任意购买双虎产品后填写个人信息及婚礼日期、地点等即可参加悍马当婚车的抽奖活动，中奖者即可使用双虎悍马，使用日期为填写日期

活动噱头1、大声说出你的爱赢ipad大礼2、到双虎用加长悍马做婚车3、买家具送家电

全家一站搞定

此次活动产品均延用五一促销产品

时间5.6 5.6 5.8 5.10 5.10-5.12 5.12 5.17-5.20 5.30 市场中心出具活动方案公司促销活动物料模板出具。各分公司召开项目沟通会：了解、熟悉、掌握本次活动的意义及执行要点，深入领会方案精神和内容，并向活动专卖店进行相关工作部署和活动方案宣讲。各区促销物料定稿。各专卖店制作宣传物料外围宣传执行。活动执行。活动评估提交。事项

(公司将在5.9日对专卖店活动执行情况进行抽查，如未按此活动节点执行或执行不到位，将对分公司进行处罚)

工作组总指挥工作职能1.负责本次活动的决策制定2.负责工作组的人员任命和工作分配3.负责政府的协调1.负责活动手续的审批2.负责活动场地的落实和审批3.负责空飘、拱门、彩车、游行队伍的审批4.负责活动跟进1.根据广告进度时间安排广告周期2.根据广告设计模板制作广告物料3.监督广告的发布和落实4.临促人员、腰鼓队人员的组织安排1.负责促销品的落实2.负责滞销品的统计，作为本次的特卖品1.负责活动产品定价2.负责本次活动细节的宣贯和执行3.负责订货统计和跟踪负责人

公关组

广宣组

产品组

销售组

物料形式、dm单、特价海报、特价价签奖券、抽奖箱数量、规格、完成时间、备注、责任人

双虎小公仔、吊旗地贴特价、指示牌、充气老虎、手举牌、广告衫、x展架、展板广告、促销海报(店外)促销海报(店内)横幅+楼体竖幅赠品、赠品贴、小礼品、矿泉水加瓶贴、户外喷绘、手提袋、咨询台赠品领取处其他礼品及赠品领取

520活动主题方案策划篇四

1，为你身边和未来的ta唱一首歌，要求歌曲的歌词中包含“爱”这个字。用语音方式发送至眉山人论坛官方微信；

微信添加眉山人方法如下；

a，添加微*号

眉山人的微*号：meishanren_com

b，扫眉山人微信二维码

2，所发送的歌曲尽量完整，保证歌声清晰;(鉴于微信语音时长限制，演唱可以分成几段语音发送)

3，发送歌曲的同时，请一并把论坛账号发送到眉山人论坛官方微信，以便于核对评奖。

1，只要发送歌曲到眉山人论坛官方微信的坛友，均能获得丰富的积分礼包；

2，我们会选取其中演唱完整的歌曲发布投票帖，由坛友选出：

一等奖1名：价值108元的石锅烤鱼4-6人餐；

二等奖2名：价值57元莫斯利安一箱；

三等奖6名：价值19元欢乐迪下午场6小时K歌

1，即日起—5月19日：我们全天在线收集你的语音；

2，5月20日—5月22日，整理语音，在论坛发布投票帖，由坛友投票选出获奖歌曲。

3，5月23日公布结果，发送奖品。

更多 范文 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/91_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发