

2023年羊肉馆开业对联 餐饮开业促销活动方案(优秀10篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。相信许多人会觉得范文很难写？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

羊肉馆开业对联篇一

地点□xx西餐厅

主题□xx西餐厅开业暨“xx浪漫时光”启动仪式

用餐形式：冷餐会(厨房制定冷餐会菜单)

一、具体策略导向为

推广方向：走开业特惠路线，用促销视觉表达，借以聚集人气。消减消费者心中的距离感，产生亲切的效果。

推广力度：以“开业”为切入点，进行打折，代金券等促销方式来达成目标。

活动力度：充分体现俄式及西方特色，以得到市场客户的认可，价格包装手段是关键。

客源抢夺：用优质的服务以及促销活动对市场客源进行有效拦截。

整合渠道资源，精准目标客户营销：一是抢夺市场消费群；二是加强中心区宣传推广。

二、促销优惠活动

- 1、开业前三天，每桌顾客点餐前均有一次抽奖机会，奖品分别为：两张面值100元的代金券、某甜点一份、某酒水一份、或者某道菜等等。
- 2、开业特价：消费满300元减50元，消费越多，折扣越多(待定)，同时还可使用代金券1张。
- 3、套餐组合更优惠(厨房制作套餐菜单)。

三、开业前的筹划准备工作

- 1、礼品袋：内含本餐厅20xx年台历一份，本餐厅宣传手册一份，两张面值为100元的代金券等(待定)。

备注：

a□餐厅台历、宣传册以xx的时尚、浪漫为基调，图文并茂介绍餐厅的基本设施、特色餐饮、服务范围及餐厅文化。

b□代金券2张，单次消费只可以使用一张，且只可在开业期间使用(12月10日-1月20日)。这样，便于吸引消费者回头再次消费，进一步感受餐厅的美食和服务。

- 2、邀请嘉宾：为塑造xx品牌，应邀请省市领导，当地商贾名绅等。

- 3、启动仪式：冰雕+红酒，冰雕镂刻“餐厅logo+xx浪漫时光”字样，预留多个红酒注入口，启动时嘉宾以红酒注满字体。融入xx的红酒文化，浪漫而喜庆。

- 4、统一主题物料准备：台历、宣传册、宣传单、代金券等各类印刷品；户外pop旗幅、气球、活动主题背板；嘉宾签到仪式

准备、礼品袋分装、礼仪接待安排、餐厅员工系统培训、开业鲜花预订布置、红地毯、开业横幅、致庆竖幅、舞狮演艺安排等(礼仪公司配合)。

四、开业前广告宣传

1、周边小区、高层住宅楼、媒体投放宣传直达精准消费群。如：电梯led视频、传单等。

2、报纸(广告)或夹报：篇幅较大，成本相对较低，随报夹带，选择当地发行量较大的报纸做随报附送广告，区域为当地店所在区及周边区域。且选择订阅户，时间为开业前第二天、开业当天和开业第二天。

3、传单的投放：选择当地人流量较大且人口质量较高的区域，如：大型商场门口、小区门口、高档门面、写字间门口。

发放要求：

(3)注意事项：微笑宣传，若对方不接传单不能强行塞到对方手里，且注意将附近散落的传单捡拾起来，以免造成不好印象。

4、其他宣传渠道：电视、电台、网络、杂志、手机短信、出租车等。发布开业及优惠信息(待定)。

五、开业庆典流程

礼仪接待，嘉宾签到，礼品派送开场表演：俄罗斯舞蹈董事长致辞，嘉宾领导致辞红酒冰雕启动仪式，宣布正式开业，并启动“克里斯浪漫时光”主题活动礼毕，就餐酒会开始。(流程礼仪公司配合)

礼仪小姐—签到台(签到本、笔)—佩戴胸花—引领到正门—

主持人公布剪彩嘉宾名单—剪彩——引领回餐厅—董事长致词—破冰仪式—冷餐会开始—演出开始(节目待定)。

羊肉馆开业对联篇二

二、活动地点：迁西××商场

三、主办单位：迁西××商场、戴梦得古珀行公司

四、地点：迁西鸿福购物商场门前

五、背景及目的：

时逢迁西鸿福商场开业，同时戴梦得古珀行第一次亮相迁西，借着商场开业的人气，正是推出古珀行的良好时机，本次专场发布会主要利用前来参观商场开业的迁西市民，让他们接触古珀行，认识古珀行，并希望通过他们的口来传播古珀行的产品，意为推广古珀行的自身产品。

六、环节设置：

1、时间掌控：25分钟

2、内容：

a□通过模特表演的形式，展示古珀行珠宝的各种产品，中间穿插主持人的产品介绍

b□在专场发布会期间，散发古珀行珠宝的宣传单页和代金卡（价值100元），模特展示之后，集中举行“情动9月古珀行大奖连连送活动。

即：凭宣传单页和代金卡前去古珀行领取抽奖号码后，将抽奖号码放置奖箱内，等待抽奖。

一等奖：奖价值4688元的钻饰

二等奖：奖价值3688元的钻饰

三等奖：奖价值1688元的钻饰

七、费用预算：

1、奖品部分甲方自筹

2、宣传品甲方自筹

3、模特8人，男女各4名，8000元（含往返车费、食宿另计）

模特级别：中上等（在省级比赛中获奖人员）

羊肉馆开业对联篇三

1. 情定法拉家纺——情定一生，相约法拉。

2. 多喜爱家纺——爱与梦飞翔。

3. 水星家纺——恋一长床，爱一个家。

4. 富安娜艺术家纺——原创生活艺术，富安娜艺术家纺。

5. 维科家纺——舒适健康，智慧爱家。

6. 堂皇家纺——堂皇家纺，富丽堂皇。

7. 罗莱家纺——经典罗莱，品位生活。

8. 凯盛家纺——一个梦想，一种生活。

9. 香榭里家纺——感动新梦想，品位新生活。

羊肉馆开业对联篇四

活动背景□xx品牌知名度尚未达到家喻户晓的程度，很多人对于xx的猪肉还是处于未知的阶段，宣传力度远远不够。

目的：

- 2、借助活动招募新会员，扩展客户群
- 3、形像宣传，提升品牌在目标消费群中的美誉度和知名度

主题□xx分店开张，进店有好礼！

活动详情：

活动时间□20xx年8月9日7:00

活动地点：

- 1、凡是进店的顾客不论是否购买xx土猪肉均可获得工作人员发的号码券到体验区域登记姓名及电话免费领取xx土猪肉一份（每份约2两，仅限前50名顾客，送完即止），3元抵用券1张，（限下次购买使用）
- 2、凡是顾客购买xx土猪肉达30元（含30元）以上，立返3元。
- 3、凡是顾客购买xx土猪肉达60元（含60元）以上，立返8元。
- 4、集68个赞，可免费至xx门店领取价值x元土猪肉2斤（内脏及骨头除外，名额有限，送完即止）

长期有礼：每周有折扣，每周末都有打8.8折的一种猪肉品项回馈新老顾客

奖项设置

- 1、除内脏及骨头外，各部位的瘦肉准备11斤左右，切分50份（每份约2两）
- 2、3元抵用券100张
- 3、备集赞转发所需猪肉

广告宣传

- 1、横幅（将主题内容做成横幅挂）
- 2、2x展架，将活动内容制作成展架，放至门前较显眼的地方
- 3、制作两个pop，一个礼品区（内容：猪肉体验区），一个放至猪肉摊前（内容：30返3元，60返8元）
- 4、制作一个折扣区，贴至显眼墙上，并附上简单制作的食谱供顾客参考。
- 5、微信宣传，将门店的'活动编辑微信进行宣传，设置集赞有奖活动
- 6、dm单制作，小巧清新，内容不用过多过于复杂，简单介绍公司及门店活动即可
- 7、墙面海报设计（体现公司产品特点及门店数量公司规模等）
- 7、公司宣传
- 2、微信宣传
- 3、试吃或举行辨别猪肉比赛

任务安排及工作计划

开业前期：

2、店面的布置（提前一天挂横幅、展架pop装饰，墙面海报等布置工作）

开业时：

1、销售人员2名

2、发号码券人员1名（号码券发完需到礼品分发区进行协助）

3、体验区登记人员1名

4、礼品分发1名

5、机动人员1名

文档为doc格式

羊肉馆开业对联篇五

一、活动背景

杉家纺是一家集服饰、婚庆用品等为一体的全国性连锁企业。而现在在五一期间也正是很多新人都会在这个时段选择结婚，所以婚庆消费将是一个主体。随着气温的升高，也促使人们购买欲望，也是人们购买服饰的旺盛季节。

一、活动目的

1、通过促销活动刺激市场需求，带动销售，抓住应季销售特征，增加市场销售额。

2、通过换季促销启动旺季销售，推动09春季新品上市、动销。

3、通过促销活动的影响了和辐射面，进一步扩大品牌的知名度美誉度认知度

二、活动时间

3月28日——4月26日

三、活动地点

杉杉家纺全国各地专卖店、店中店、商场专柜、新开专卖店。

四、活动主题

抢先五一 全国联动

1、新品上市 店庆酬宾

2、杉杉家纺 换季清仓大处理

五、市场活动背景和消费特征

随着气温的逐渐升高，“五。一”的到来很多新人会选择在这个时间段结婚，所以的婚庆消费会是一个主体。而且，现在正值季节更替的时段，季节特征很明显，消费者的消费目的也很明显，就是对床上用品的季节更换。也随着新年消费高峰期、平缓期的结束，消费者的消费潜意识有待于进行激发，所以作为商家必须通过合理的平台和途径激发消费者的购买欲望，进一步扩大产品的使用普及率。

六、活动内容

2、活动价格：特价产品统一促销价（允许5%改动），正价根据地区差异进行定位

3、活动细则内容：

七、活动产品清单

海报必须在比较显眼的位置注明：春夏新品全面上市

附：以上活动价格在商场进行活动时，允许20%的价格上浮。

八、进货奖励政策（备注海报起印量一万份）

活动累计金额

5—10万 海报0.5万份、吊旗20份□x展架2个。媒体费用500元

10万含—15万元 海报2万份，吊旗40份□x展架4个。媒体费用1500元 15万含—20万元 海报3万份，吊旗40份□x展架8个。媒体费用元。 20万元 海报5万份，吊旗60份□x展架15个。媒体费用4000元。

九、媒体费用及用途。

1、海报 a□夹报：活动前1—2天夹送，对目标人群聚集的商住楼、社区集中投递□b□邮寄：活动前2天通过商场和邮政公司对vip顾客、目标人群邮寄dm资料□c□派发：活动前1天闹市区、临街店铺及高档小区内派发，同时预留1000份用于活动期间现场派发；公司统一制作配制。

2、单件产品海报 海报商品，摆放于活动产品的堆放位置上公司制

3、区域特价牌 公司制

4、橱窗海报 根据橱窗数量，张贴于橱窗的.4/5面积 公司制

5、促销纸箱 用于人气特价商品的堆积，置于店的醒目位置
公司制

6、纸箱海报 张贴于纸箱上 公司制

7、门头横幅 悬挂于专卖店的门头上 公司制

8、包柱海报 根据柱子数量，张贴于专卖店的橱窗两侧的柱子上 公司设计

9□“x”架画 置于专卖店门口的两侧显眼位置 公司制

10活动吊旗 根据活动主题进行设计，悬挂于店内 公司制

11区域提示牌 公司制

（二）辅助促销道具

项目 数量 细则 备注

1、充气拱形门 1只 店/厅入口处充用彩球做拱门造型，增加气氛 当地租用

2、地毯/地喷 数量自定 铺在专卖店门前地面增加气氛 公司设计

3、音响 1套 放置店门口，播放最流行歌曲和活动广播稿 自备

4、促销棚 2—4只 用于户外活动搭建促销场地 公司配送

（三）人员宣传费用

项目 数量 细则 备注

- 1、模特 2人 巡街时的海报沿街发放，加深印象 当地
- 2、锣鼓队 20人 闹市区做巡街表演宣传，扩大声势 当地
- 3、游街方队 10人 执活动宣传牌在闹市区做巡街宣传 当地

（四）户外媒体宣传

项目 分项 细则

- 1户外广告牌 自定 闹市区广告位及商场公共广告位做时效发布
- 2、宣传车 2—3辆 活动期间市区主要街道、周遍乡镇巡回宣传
- 3、报纸广告 自定 促销硬广告（1期）+软文（前期、中期、后期）
- 4、电视 生活频道
- 5、过街条幅、店前竖幅 10—20条 市内主要街道及高档小区入口处悬挂
- 6、短信 通过当地的联通或移动，针对活动信息针对目标顾客群发
- 7、广播 当地交通台或商场轮回播出活动信息
- 8、其他形式 有助于活动促销形式（可自定）

结束活动

希望通过这次促销活动，本企业将会获的更多的利润，增加企业的知名度和信用度，使企业向更好的趋势发展。

羊肉馆开业对联篇六

20xx过去一半，企业上半年的业绩报告也新鲜出炉，就目前看来，家纺行业的形势不容乐观。

然而上半年，也有少数家纺企业推陈出新，终端制胜，赢得市场。今年上半年，大多企业都在运用各种活动及方法赢得市场，那么他们具体是怎么做的呢？本文以多喜爱家纺为例，多喜爱家纺主动突围，市场表现优秀，赢得了不错的销售业绩。本文小编为您解密多喜爱家纺销售制胜，终端表现突出的秘诀。为更多家纺企业及加盟商提供质量更好的活动。

从企业方来说，下面三点是关键。

一、大型促销是重点，保证利润是关键。

一般来说，各大家纺企业会在各节庆、时令换季等时候进行大型的促销活动，这样大力度让利促销，可以迅速提升销售，积聚客户资源。有的商家一年下来，七八场大大小小的促销活动，就能够做到全年销售额的80%。多喜爱家纺终端销售以促销活动见长，几乎每月都有小促销，大的节庆会策划大型促销，并会安排专人指导协助，收效甚佳。多喜爱家纺提醒：做促销切忌无节制地压低产品价格，以免造成价格恶性竞争，应该保持合理的利润空间。毕竟促销对于商家来说也是个耗费巨大的工程。

二、注重产品创新，提升产品附加价值。

多喜爱家纺勇于创新，以全然不同于传统床品的时尚风格傲然于世，并以绝对的平价和高性价比著称，赢得了不错的口碑。多喜爱家纺非常注重通过床品形象及陈列等提供给消费者最完美的感官体验。丰富绚丽的花型，简约时尚的风格、明快亮丽的店铺形象，让消费者不仅体验到产品所带来的视觉享受，更多的是通过产品能给消费者带来释放压力，快乐

轻松的整体感官享受，也可以给家居风格带来不一样的改变。同时，多喜爱家纺也注重高科技产品的研发，其推出的芬纳诺抗菌产品，抗菌抑菌效果明显，不单能满足日常睡眠的需要，也是夏日裸睡的好伴侣，多喜爱家纺产品的功能多样化，提升了产品的附加功能。

三、刷新终端陈列，吸引即兴销售。

放眼望去，众家纺品牌的终端陈列大同小异，甚至比产品同质化问题还严重。多喜爱家纺别出心裁，以“快时尚”家纺模式定位，在终端陈列上，善用主题橱窗来表现当季的主打产品，凸显产品特色，效果显著。多喜爱家纺拥有一批专业务实的终端陈列师，会根据市场和活动的需要，定期对店铺的终端陈列进行指导和调整。或是不同色系的搭配，或是风格的和谐统一，或侧挂，或铺陈。

那么，具体到某一项家纺促销活动我们应该怎么做呢，下面总结了三点：

一、宣传单上的的活动周期。

无论是常规促销还是大型促销，促销总会有个活动时间周期。往往我们在促销活动开始前，会做一系列推广宣传，这里会涉及到宣传单、会员电话、短信、店铺海报等宣传方式，我们这里重点谈一下宣传单。促销宣传单在各类活动宣传物料中频繁使用，事实证明，宣传单费用较小，若派送到位，能达到“四两拨千斤”的显著宣传效果。因此，我们做促销推广时，要重视促销信息宣传单的运用，同时，巧妙地利用宣传单的周期做促销推动更有助于促销活动的推广，提高活动成效。因发送宣传单一般会提前于活动前一到两天，这样，我们很好地利用时间差，在宣传单上印制“即日起”的字样，比单纯的一串数字效果要好得多。“即日起”会让客户觉得活动已经进行了，方便安排时间即兴参加，即算活动还没有正式开始，商家也可根据进店客户是否为得到促销信

息的客户进行促销产品的预售。这样一来，通过对进店客户的口碑相传，扩大促销活动宣传效应。

促销的成败很大程度上是看前期宣传是否到位，一般促销活动正式启动后就可以检视前期推广宣传的功课是否做足。当然，促销活动周期中，活动现场氛围的把控也是至关重要的。怎样提高进店率和客单价？一般，人流较为密集的时间段是上午的9—11点，下午的2—4点，晚上的7—9点，这三个时间段的进店率相对较高，其余时间段则可能相对较为冷清。那么怎样在人气不够足的时候吸引客户进店呢？可以采用人气产品排队限购的方法。这里说到第二个细节就是针对人气不旺的时段，采用人气产品排队限购来提升进店率。提高进店率之后，怎样把进店率转化为成交率，让进店的客户变为签单客户，同时还涉及到“客单价”，就是客户购买的产品单价和量的问题，高的客单价，可以提高店铺整体的销售额，因此，后面还有提到决定促销成败的第三个细节，利用vip会员办理定额抽奖的活动来提高客单价。

二、人气产品排队限购。

促销活动现场很多客户往往是冲着人气产品而来，因此，人气产品的销售是不用担心的。这样我们就可以利用人气产品需排队采购进行客源的集中管理。中国人大多都很爱热闹，看到很多人围观的场面，也会很自然地围过去。因此，排队限购人气产品的销售火爆场面，再加上音响话筒的宣传，对周边闲逛的人们是一种强大的磁场引力，这种壮观的景象能吸引更多客户进店，同时积聚更多的财富。

三、办理vip客户定额抽奖。

总所周知，vip客户的办理和等级是快速积累客户资源最为行之有效的途径。成为品牌商户的客户就意味着对家纺品牌、专卖店产品的一定程度的认可。从这群客户中筛选出，达到一定额度的客户，成为品牌商户和专卖店的vip客户，既表现

出对客户的尊重和重视，也能培养客户进行再次消费、多次消费。在促销活动中，因大量低价的人气产品做氛围，客户量会在短时间内急剧上升，但是客单价并不一定高，为此，我们可以设置客户购买达到一定金额进行vip客户办理，同时以vip客户抽奖及100%中奖，来吸引客户想vip客户的条件靠拢。在客户抽奖的奖项设置中，可以设置四、五个不同价位的产品来吸引客户参加。据悉，参与中奖得到的惊喜程度会远远高出商家直接赠送的得到。这样一来，客户高兴满意，尽兴而归。而商家也只是拿出了自家货品的极少一部分做了宣传，做足了噱头，但其影响却比不做vip客户抽奖深远得多，促销的效果也将大大提升。

羊肉馆开业对联篇七

20xx年3月1日--20xx年3月10日，共计10天。

吃中国名火锅“火锅”，给您双重惊喜(一重：开业优惠酬宾;二重：好礼送不断)。

方案的主要内容

(一)开业前的筹划准备工作

- 1、由公司外筹备指导人员组成开业筹委会，迥然不同人员的招聘与培训工作，物品设施与设备的采购、调试、安装等，并协调好与当地职能部门的关系，了解当地广告业的情况等一系列涉及后期开业的相关事宜，要求在执行本方案前三天完成。
- 2、与加盟商共同研究并熟悉本方案，确保本方案能顺利实施与执行。
- 3、将正式开业的前三天做为试营业期，且此三天不做任何广告与宣传，主要用于检验内部营运情况。

4、正式确定开业日期应尽量避免在周末开业。

(二)开业前期店内气氛营造与烘托。

1、vi形象礼堂部分中的餐巾纸、筷套、订餐卡、优惠券(代餐券)dm单、pop吊旗、专用气球、专用灯笼、老照片、相关写真图片等由公司各加盟店设计制作并督导落实到位。

2、店堂布置：视各店实际场地情况在屋顶的梁上悬挂pop吊旗、专用灯笼、彩带；墙面上悬挂老照片、柱子上悬挂老照片、名人名画、木雕、专用中国结，注意整齐与数量。

3、背景音乐：餐厅播放一些喜庆的音乐(民乐、古典音乐、民歌等)，忌放现代流行快节奏歌、舞曲(如disco音乐等)。

4、店堂内员工整齐站台、统一着装，开业期内员工按营运要求(早9:00，晚16:00)在店外整齐列队(例行检查、企业口号、掌声、练舞、班前营业安排等)。

(三)店外气氛营造

1、如达到公司有关加盟店的分级要求，店外应有雕像。

2、门头上悬挂两面xxxpop旗。

3、门头下方悬挂专用灯笼，每个灯笼上印有专用字体。

4、前放置一气拱门，拱门直径根据当地实际情况而定，拱门上内容：“中国名火锅”“重庆火锅”全国连锁xx店隆重开业，拱门的旁边各放一气柱，每个气球上贴两条竖幅，内容：热烈庆祝火锅全国连锁xx店开业；消费满100元，送xx元消费券(一正一反)。

(1)外墙悬挂竖幅、尽量布设餐厅所在的那幢大楼(大楼的展

示面)。

如：xx单位，恭祝火锅xx店隆重开业。

注：竖幅统一用红底，黄字或白色字体。

6、找一个显要位置做一幅布幅，内容：全国x家店同庆x店隆重开业!开业大酬宾：吃100元(菜品)，送x元(消费券)、吃火锅，好礼送不断。活动时间[]20xx年10月1日--20xx年10月10日。

注：另可采用打折方式、赠送菜品的方式、发放贵宾卡的方式或免费酒水的方式等。不另制作促销细则。活动解释权归店方。

7、开业花篮至少不少于20个，且要求为真花。

8、大门口铺红地毯。

9、在当地主要路口主要是转盘，进出城口放置空飘，一般一处四个，空飘下竖幅内容为：吃重庆名火锅--火锅，好礼送不断;开业酬宾吃100(菜品)，送x元(消费券)，可重复放置。

10、店附近前后200m插刀旗，刀旗上印“火锅”、“全国绿色餐饮企业”、“重庆名火锅”、“中国优秀企业”。

(四)广告宣传

1、媒体一定要投放资金做宣传(可采取软文+广告)同时并举。如：和地方微信的公众号合作发软文。

2、随报夹带，选择当地发行量较大的报纸做随报附送广告，区域为当地店所在区及周边区域。且选择订阅户，时间为开业前第二天和开业当天、开业第二天。

3□dm单的发放，选择当地人流量较大且人口质量较高的区域，如：大型商场门口、小区门口、高档门面、写字间、政府部门门口。发放要求：

(3)发放的姿势及语言，左手托dm单，腰微屈，且面带微笑，并配以礼貌用语“欢迎光临火锅店”，用右手将dm单送到目标对象的手中。

(4)统一着装，披授带，可选用店内员工，也可以临时聘用附近的大中学生。

(5)注意事项：若对方不接dm单不能强行塞到对方手里，且注意将附近散落的dm单捡拾起来，以免造成不好印象，数量每天10000-20xx0份，三天共计30000-60000份左右。

(6)广告气球的发放(赠送)：选择中、高档茶楼、酒吧、咖啡厅，数量视店周围情形定。

(7)广告餐巾纸的发放：广告餐巾纸的发放选择踵就餐时段，即11:30到12:30之间，发放的地点为政府、行政机部门旁的一些高档次的快餐店，因为里面的人多为实行朝九晚五改革后的.政府机关人员，现代企业的高级打工人员。同时将广告餐巾纸向临街的门面发放，但应注意不要其它饭馆、面摊上。

注：随报附送的dm单做大度16k的规格，而街散发的dm单适当配合广告餐巾纸一起发放。

(8)腰鼓队(或其它有当地民众风格的节目)：60人的一个方队，另派两我们的迎宾披授带走在最前面，撑一横幅内容为：“重庆火锅店开业酬宾，吃100元(菜品)，送x元(消费券)”。另一横幅内容：“开业期间好礼不断+地址+订座电话”(可走在队尾)，腰鼓队暂定为三支，开业三天各一支，

路线选择人口密集区或主街道;时间为早上10:30-13:00(沿途配合发放dm单)。

(9)短信发送内容：“吃火锅，给您双重惊喜：热烈庆祝重庆火锅x店开业，吃100元(菜品)，送x元(消费券);好礼不断，订座电话。

(10)电视字幕：可以参照短信广告内容，另加入地址信息，欢迎光临等字样。

(11)当地交通台。

(五)开业促销细则

此此类推，如顾客有扑克数量的要求，可适量加赠，其它类推。注：代餐券的使用说明应明确、不包括酒水消费。

注：

- 1、凡来就餐每桌均赠送手提袋1个，中国结1个。
- 2、持代餐券前来消费请见代餐券使用细则。
- 3、活动解释权归店方。

羊肉馆开业对联篇八

1. 泰丰家纺——挡不住的真情-泰丰家纺。 温馨(感性)
2. 美罗家纺——做中国家纺业最好的被子。 专业(理性)
3. 世家家纺——棉的质地，丝的感觉。 舒适(感性)
4. 千榕家纺——科技创造健康生活。 科学健康(理性)

5. 鄂尔多斯家纺——梦的家园，爱的港湾，鄂尔多斯家纺，温暖全世界。
6. 温馨(感性) 梦安妮家纺——美丽梦想，触手可及。 纯真(感性)
7. 东方刺绣——东方的，世界的。
8. 温尔思家纺——感受不一般，温尔思家纺。
9. 红豆家纺——让爱做主，红豆家纺。浪漫(感性)
10. 艾莱依家纺——北欧休闲风情，艾莱依家纺。 情调(感性)
11. 爱尚生活，恩能!
12. 不同的家，共同的选择。
13. 感动新梦想，品位新生活。
14. 感受生活之美，馨而乐家纺。
15. 感受水星的温柔，品味水星的艺术，陶醉水星的生活。
16. 回归自然，静享生活。
17. 精致家纺，漫主张。
18. 离心最近的地方。
19. 恋上馨而乐，漫舞馨生活。
20. 买居家用品，到恩能!

羊肉馆开业对联篇九

1. 东方刺绣——东方的，世界的。
2. 温尔思家纺——感受不一般，温尔思家纺。
3. 红豆家纺——让爱做主，红豆家纺。浪漫(感性)
4. 艾莱依家纺——北欧休闲风情，艾莱依家纺。情调(感性)
5. 爱尚生活，恩能!
6. 不同的家，共同的选择。
7. 感动新梦想，品位新生活。
8. 感受生活之美，馨而乐家纺。
9. 感受水星的温柔，品味水星的艺术，陶醉水星的生活。
10. 回归自然，静享生活。
11. 精致家纺，漫主张。
12. 离心最近的地方。
13. 恋上馨而乐，漫舞馨生活。
14. 买居家用品，到恩能!
15. 漫·生活，馨·境界。

羊肉馆开业对联篇十

地点：

主题：普罗旺斯西餐厅开业暨“普罗旺斯浪漫时光之旅”启动仪式

推广促销方向：走开业特惠路线，用促销视觉表达，借以聚集人气。消减消费者心中的距离感，产生亲切的效果。

推广促销力度：以“开业”为切入点，进行打折，代金券等促销方式来达成目标。

活动促销力度：保证主题文化活动的铺展力度，以得到市场客户情感上的认可，价格包装手段仍是关键。

客源抢夺：用优质的服务，普罗旺斯文化以及促销活动对市场客源进行有效拦截。

整合渠道资源，精准目标客户营销：一是，抢夺市场消费群；二是加强中心区宣传推广。

1、开业前三日，每桌顾客点餐前均有一次抽奖机会，奖品分别有代金券50元，某甜点一份，某酒水一份，或者某道菜等等。

2、开业特价：消费满300元，立减50元，消费越多，折扣越多，同时还可使用代金券1张。

3、套餐组合更优惠。

1、礼品袋：内含本餐厅20xx年台历一份，本餐厅宣传手册一份，“普罗旺斯浪漫时光之旅”主题活动说明一份，代金券58(我发)元2张。

a□台历以普罗旺斯西餐厅为立点，介绍普罗旺斯风情为主题，图文并茂介绍自然风光，艺术，餐点，美酒等独特法国小镇风貌。

b□餐厅宣传册以普罗旺斯的浪漫为基调，介绍本餐厅的基本设施，特色餐饮，服务范围及餐厅文化。

c□主题活动说明只要介绍本餐厅的系列推广活动，在开业当天发布出去，吸引人气参与，带动消费，同时营造普罗旺斯浪漫惬意的生活体验。

d□代金券2张，单次消费只可以使用一张，且只可在开业期间使用(1月10日-1月20日)。这样，便于吸引消费者回头再次消费，更进一步感受餐厅的美食和服务。

2、邀请嘉宾：为塑造普罗旺斯文化，除邀请市区领导，当地商贾名绅，旅法名人，中法文化交流协会，法国领事馆文化部，中法文化社会团体等。

3、启动仪式：冰雕+红酒，冰雕镂刻“餐厅logo+普罗旺斯浪漫时光之旅”字样，预留多个红酒注入口，启动时，嘉宾以红酒注满字体。融入普罗旺斯的红酒文化，浪漫而喜庆。

4、统一主题物料准备：台历，开业宣传dm单，代金券等各类印刷品，户外pop吊旗，普罗旺斯专用气球，活动主题背板，嘉宾签到仪式准备，礼品袋分装，礼仪接待安排，餐厅员工系统培训，开业鲜花预订布置，红地毯，开业横幅，致庆竖幅，舞狮演艺安排等。