

# 最新饭店开业活动广告宣传 饭店开业活动促销方案(实用5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 饭店开业活动广告宣传篇一

活动主题： 勇丽餐饮粽情端午

参加酒店： 勇丽美食城、勇丽美食海鲜城、勇丽美食海鲜广场、法尔春天餐厅

活动内容：

一、端午节当日厨政以端午节文化为内容，推出多款适合家庭聚会的精美实惠端午团圆宴，并推出几款特价端午菜品。

二、凡端午节当天到店内消费，在店内现有的赠券的基础上，每桌赠送小粽子一份，以每客1个为准(店内根据所需数量统购，赠完为止)。注：店内申报赠送所需粽子时，同时申购端午节当日员工用餐所需粽子、鸡蛋的数量(每位员工赠送2个粽子2个鸡蛋)，于6月16号之前分别上报给公司采购部。

三、可对当日两餐就餐的客人赠送五彩绳，实施与否，赠送数量由各店执总根据实际情况自行把握。

四、各店根据实际情况对店内环境进行装饰，自行采集或采购艾叶，粽叶。利用粽叶、艾叶装饰点菜区，或悬挂或插在花瓶，在店内主要面客位置摆放：吧台，收银台，等，着重

渲染节日气氛，如有不便，提前与公司协调。

五、各店端午节当日悬挂端午节条幅，条幅内容为： 勇丽餐饮，粽情端午。

六、发送端午节活动短信，短信内容为：

粽子艾叶齐飘香，特色佳肴美味扬，勇丽餐饮邀你一同分享这美好的端午时光。

宣传事宜：

1、企划部利用短信平台根据宣传要求为客户发送短信内容并制作节日横幅！

## 饭店开业活动广告宣传篇二

在酒店市场强烈的竞争下，为了稳固酒店客户群体，留住新老顾客，提高酒店营业额，拟定酒店充值卡操作方案如下：

一、充值卡客户范围：

1. 酒店门市散客、上门散客；
  2. 与酒店签署客户消费协议的单位客户和个人客户
  3. 预存费用在酒店消费的客户
- 二、卡使用的范围：

餐饮、客房（团队住房、团队用餐、婚宴不能使用）三、充值卡优惠

- 1、一次性充值5000元-10000元： \* 送10%卡金；
- 2、一次性充值10001元-50000元： \* 送12%卡金；
- 3、一次性充值50001元以上； \* 送13%卡金；

#### 四、充值规定和使用规定（一）充值规定：

a□顾客可现金及刷卡充值消费卡□ b□顾客可选择充值多张消费卡；

c□顾客充值必须持身份证或有效证件，登记个人信息，以避免丢失挂失□ d□顾客挂失补办时，出示办理充值卡时的身份证或有效证件。（二）使用规定：

a□顾客消费时提前出示消费卡；

b□充值卡里的金额不可以兑现，不可找零；

c□充值金额不设有效期（自助餐券6个月有效）；

d□如充值卡里金额不够当次消费，可补差额（现金或刷卡形式付款）；

#### 四、销售奖励政策

1. 推销出去的充值卡，根据充值金额的予以现金奖励。

2. 客户在持有充值卡后，需续充值时，应请之前推销此卡的人员续充，或转交至市场部。3. 充值卡充值后，不得换取现金。

4. 由于此卡可享受特殊折扣，任何未使用的金额都是不可以退款的。5. 财务部门用于抵扣货款，不予奖励。

部门：市场销售部 审核部门：财务部 批准人： 准备人：  
审核人：

日期： 日期： 日期：

# 饭店开业活动广告宣传篇三

国xxx礼乐翻天

20xx年10月1日——10月7日

提升客单价，促进销售目标达成。

消费者在9月23日——10月11日期间，只要购物满56元即可加1元换取我们精心为消费者准备的15种商品中的任意一件。

备注：

1、单张小票不累计。

2、前场联营、团购、烟草不参加此活动赠品要求：挑选十五种(或十五种以上)商品作为活动商品。要求商品售价在3元以上的商品，也可对部分毛利损失较大的商品进行限量，但每天需保证在8个商品以上。

社区气氛：社区条幅、社区海报；

店内气氛布置：入口展板、活动现场的气氛营造、店内海报、广播稿。

企划部：负责活动宣传、策划、操作及跟进。

采购部：负责商品的组织、到位。

财务部：负责资金的到位。

门店店长：活动操作的总负责人、负责督促各部门的工作。

门店店办：负责活动方案的具体执行与工作协调，负责对整

个活动进行统计、分析、总结。

门店客服部：负责活动商品发放和统计活动。活动广播、咨询、解释。

门店美工：负责店内广告及pop的宣传，活动气氛布置。

广告气球：门

## 饭店开业活动广告宣传篇四

“庆七天乐，优惠、美味等你来”

10月01日~10月07日

提升客单价，促进销售目标达成

活动日期及商品活动

店内气氛布置：入口展板，活动现场的气氛营造，店内海报

企划部：负责活动宣传。

策划部：操作与跟进。

采购部：负责商品的组织，到位。

财务部：负责资金到位。

店长：活动操作的总负责人，负责督促各部门的工作。

1、菜式：餐厅促销，很多商家会推出相应的套餐，推出相应的菜式，以供消费者选择

2、制作：让消费者参与到整个制作过程中，更能满足消费者

的成就感与体验的欲望

3、观赏：在消费者面前进行食品的制作，吸引消费者的注意力，也为餐厅增加无形招牌

4、价格：通过价格来吸引消费者，不要降低价格的同时也降低餐厅的品牌

5、赠品：提供一些节日相关的赠品可以拉到一定的消费者，比如说提前预订可以得到赠品，消费在多少金额之上可以得到一些赠品，赠品要与自己的餐厅品牌风格相应。

服务员的主动招呼对招徕顾客具有很大作用。比如有的顾客走进餐厅，正在考虑是否选此餐厅就餐，这时如果有一个面带笑容的服务员主动上前招呼“欢迎光临”，同时引客入座，一般情况下，顾客即使对餐厅环境不十分满意也不会退出。当然，主动招呼不等于硬拉。强拉硬扯反而会引起顾客反感，避而远之。服务人员应对餐厅所经营的菜点和服务内容了如指掌，如食物用料、烹饪方法、口味特点、营养成分、菜肴历史典故、餐厅所能提供的服务项目等，以便向客人作及时介绍，或当客人询问时能够作出满意的答复。如果能事先了解市场和顾客的心理需求以及风俗习惯、生活忌讳、口味喜好等，便可有针对性地推荐一些适合他们心理需求的产品和服务。

服务员在接受客人点菜时应主动向客人提供多种建议，促使客人消费数量增多或消费价值更高的菜点、饮料，一般可采用以下办法：

形象解剖法：服务员在客人点菜时，把优质菜肴的形象、特点，用描述性的语言加以具体化，使客人产生好感。从而引起食欲，达到促销的目的。

解释技术法：通过与消费者的友好辩论、解释，消除其对菜

肴的疑义。

加码技术法：对一些价格上有争议的菜点，服务员在介绍时可逐步提出这道菜肴的特点，给客人以适当的优惠。

加法技术法：把菜肴的特色和优点不断地加深和强调，让消费者形成深刻的印象，从而产生购买的欲望。

除法技术法：于一些价格较高的菜点。有些客人会产生疑虑，服务员应耐心解释，这样会使客人觉得不贵，从而产生购买欲望。

针对有些客人求名贵或价廉的心理。为他们提供两种不同价格的菜点，供客人挑选，由此满足不同的需求。

利用第三者意见法：即借助社会上有地位的知名人士对某菜点的评价，来证明其高质量、价格合理，值得购买。

当客人想点菜，但或多或少还有点犹豫，下不了决心，服务员可说：先生，这道菜我会关照师傅做得更好一点，保您满意，等等。

餐的二位客人，其中一位想点这道菜，另一位却不想点，服务员就应利用想点的那位客人的意见，赞同他的观点，使另一位客人改变观点。达到使客人购买的目的。

有很多餐饮企业，对促销时菜品的创新与开发不太重视，或者说投入不够力度。认真研究客户的需求，“特色菜”营销是一把出奇制胜的利剑，从客户的口味出发，从色、香、味、型、营养等方面挖掘。

## 饭店开业活动广告宣传篇五

以充值卡（可起其他名字如：会员卡□vip□svip□一卡通 {以

下以充值卡代替} ) 的形式进行推广使用，消费便捷、实用（特点）1、通过“充值卡”的推广，建立起会员机制，培养忠实顾客群体。树立新形象，赢得口碑。

## 促销策略

1、采用即充即送的促销手段进行充值卡充值卡的推广，提高办卡率。

宣传策略 1、5月上旬起（开业期间）进行充值卡的预热宣传。前期主要通过宣传单设置悬念。

2、推广期制作宣传单页2万份，1万份通过报纸进行夹报投放，其余1万份用于美食街各门店周围商住楼和住宅区派发，进行充值卡的推广宣传。

3、设计制作5000份充值卡消费指南，随餐厅发放（主要针对办卡顾客）进行充值卡“卡的优点、使用说明、优惠政策、门店地址电话”的信息传达。（上菜的时候或等人的时候服务员进行发放解说）

4、门店设计制作橱窗海报、收银台卡、桌卡进行充值卡优惠政策宣传推广。

5、门店营业员重点宣传促销，对点餐的顾客重点宣传办卡的优惠和好处，鼓励其办卡。

活动时间2016年5月1日活动主题：开业大酬宾，美味齐分享

## 方案二

1、利用原有店铺即江南灌汤包，在店铺进行宣传（进行发传单，优惠券）凡在本店消费的顾客可获优惠券（具体优惠情况根据在本店铺的消费情况决定1-10元不等）2、可在本店进



行充值卡宣传和办卡“一卡两用”既可在该店消费也可在新店消费办卡消费可享8折优惠（只能使用充值卡才能享八折）

3、也可充值多少元赠店铺优惠券，充值多少为vip□svip