

# 父亲节餐饮的活动方案及策划 餐饮店父亲节活动方案(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。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。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。

## 父亲节餐饮的活动方案及策划篇一

一、活动主题：“庆七天乐，优惠、美味等你来”

二、活动时间：10月01日~10月07日

三、活动目的（提升客单价，促进销售目标达成）

四、主题活动内容

消费者在10月01日~10月07日期间，只要消费满66元，即可加一元换取我们精心为消费者准备的多少商品中的任意一件。

五、介绍活动

活动日期及商品活动。

食品促销内容：

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。

### 餐饮淡季促销方法

4、抓住当季的瓜果，推去系列鲜榨果汁、果盘，甚至可以考虑瓜果入菜，进而增加菜品的独特性。

### 热情服务促销

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。

提供两种可能法：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。

代客下决心法：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。

利用客人之间矛盾法：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，您的餐饮基业一定常青。

其次是服务，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。

在客人就餐时，服务员要注意观察客人有什么需要，要主动上前服务。比如有的客人用完一杯葡萄酒后想再来一杯，而环顾四周却没有服务员主动上前，客人因怕麻烦可能不再要了。所以。在宴会、团体用餐、会议用餐的服务过程中，服务员要随时注意，看到客人杯子一空即马上斟酒，往往在用餐过程中会有多次饮酒高潮，从而大大增加酒水的销售量。

## 父亲节餐饮的活动方案及策划篇二

活动思想：

五一小长假期间，餐饮行业的节日商机明显，不少婚宴、寿宴、家庭宴请等，会选择在这一时间段举办，一是处在小长假期间，亲朋好友难得聚会；二是小长假期间，人们的旅游需求旺盛，因此带来的'流动消费也会给餐饮行业带来不小的业绩空间。

活动名称：

“偷得浮生半日闲，五一假日共美餐”

活动时间：

20xx年5月1日—5月7日

活动内容：

1、广告语：“游王府，吃川菜，送清爽”。

5月1日——5月7日黄金周期间，凡持当日游览xxx花园门票的宾客来店用餐，每桌可获赠清凉甜爽水果一份（或酸梅汁一杯）。

2、触摸“五一”幸运摸奖活动

5月1日——5月7日黄金周期间，在xxx店用餐者以桌为单位，均可凭结账单参加抽奖活动，凡抽出写有“五一”字样的客人将获得xxx花园门票一张；凡抽出写有“五一xx店”字样的客人将可获得三轮车什刹海胡同游览券一张。

3□“xxx饭店蔬香樟茶鸭特价卖”

5月1日——5月7日活动期间□xxx店每日限20只xxx饭店蔬香樟茶鸭特价销售，原价96元/每只，特价60元/每只。活动期间还有两款特价菜以供宾客选择：上汤扒双鲍118元/份（原价198元）、葱烧赤参48元/份（原价88元）。

另外，为回报消费者，5月1日—5月7日活动期间□xxx店特推出“精品川菜、百姓价格”的三款套餐：亲子三人套餐188元、快乐六人套餐588元、全家福套餐（10人量）880元。

4、订“益智斋”餐厅送花园游

5月1日——5月7日活动期间，凡在“益智斋”用餐的宾客可免费游览xxx花园。让宾客充分体会到“xx里的川菜，川菜中的经典”意境。

五一劳动节餐厅促销可以采用以下方式：

- 1、客户服务：订餐、订房后的确认短信，来店前短信提醒或地址信息；
- 2、广告宣传：利用广告群发手段进行广告宣传，发布特价信息，提高人气；
- 3、节假日客户生日关怀短信：利用节假日或老客户生日提供价格优惠，吸引客人；
- 4、短信打折券、现场短信交友；
- 6、现场抽奖：客人发送短信有机会获得价格优惠，或者赠送特色菜。既提高客人兴致，也可借此获得大量客户手机号，成为未来宣传服务的目标。

市场环境分析提示：

五一的餐饮节日商机是很明显的，有很多的婚宴、寿宴、家庭宴请等都会选择在这一时间段举办：一是处在小长假期间，亲朋好友难得聚会；二是正处于春暖话开时节，踏春、旅游需求旺盛，旅游的流动消费也会给餐饮市场带来不小的空间！

## 父亲节餐饮的活动方案及策划篇三

六月，是一个暖暖的季节，同样，它也是一个关于爱与感恩的季节。对于六月，我们总会产生各种特殊的情感。在六月背影里，我们总能够看得到那个为我们所熟悉的高大如山但却正在逐渐衰老的身影。

他们虽没有母亲般细腻的感情，甚至于总是善于把内心对我们的爱深深的埋在心底，但是，在他们眼神之间无一不透露着对我们的爱。他们就是我们的——“父亲”。

## 二、活动意义

相信大家都知道，每年6月20日在西方被法定为是“父亲节”。每年的这个时候，世界各地的人都会用不同的方式来庆祝父亲节，以此来表达对父亲的感恩之情。

此次对于关于父亲的照片和三行“爱”语征集活动，旨在宣扬大学生的感恩之情，更是为了提高大学生的内在素质。

## 三、活动内容

1、活动主题：为了表达你对你父亲的感恩之情，我们特向全系的学生征集关于你父亲的照片以及你想对你的父亲所说的一段话(或是你父亲曾经对你所说过的，要求真挚感人)

2、征集要求：如无父亲的照片，只征集一段话也可以;话语不限文体，但内容、感情必须真挚感人;字数在300字左右;所参加征集的人员来稿必须写明姓名，短号以及班级。

3、征集对象：衢州学院中文系全体学生

4、截止日期：从即日起至6月7日晚9：00止。

5、征集方式：如有父亲的照片，最好将照片与那段话一起发送到邮箱;如没有父亲照片，就只需将那段300字的话发送到邮箱(邮箱：)

6、评选方式：由中文系部分老师对照片及300字“爱”语进行评选

7、奖项设置：比赛设一等奖1名，二等奖2名，三等奖3名。获奖同学将得到荣誉证书及丰厚奖品。

8、颁奖事宜：初定于6月21日晚7：00.在阶梯教室2-205举行

四、本次活动由中文系团总支主办，由语教2班团支部承办。

五、联系人：

孙\_\_（\_\_）

韩\_\_（\_\_）

## 父亲节餐饮的活动方案及策划篇四

一年一度的父亲节即将来临。在这个属于父亲的节日，为了调动起消费者的积极性，吸引更多的顾客，提升营业额，经管理公司研究决定拟父亲节营销策划方案如下：

一、活动时间：

6月20日-6月21日

二、活动目的：

- 1、通过活动刺激亲情消费，提升企业的良好品牌形象；
- 2、拉动消费量，竞争市场份额；
- 3、加大e餐销售量，提高各店的营业创收。

三、活动主题：

心系父亲节，勇丽一家亲。

四、活动地点：

勇丽美食城、勇丽海鲜城、勇丽海鲜广场、勇丽法尔春天餐厅。



## 五、活动内容：

- 1、活动期间，各店迎宾人员对来店消费的中老年男性送上节日祝福“您好，节日快乐”。
- 2、活动期间，各店增加播放《报答一生》《父亲》这两首曲目。
- 3、活动期间，订**勇丽e餐**均有好礼相送。凡电话订餐消费满688元免费赠送**勇丽e餐**扑克牌4副，凡电话订餐消费满888元免费赠送**勇丽e餐**及时送vip会员金卡一张，各店做好登记，财务备存。
- 4、活动期间各店厨政部推出几款父亲节爱心套餐，价格各店可根据自己的具体情况而定，菜式以健康，营养为主，菜品名体现父爱(参考:感恩之爱、父爱如山、父爱似水、父子情深)。并且主推一道父亲节特色菜品。
- 5、活动期间到店内消费的客人，单桌消费满800元可获赠免费全家福(10寸塑封)一张，各店做好登记，财务备存。
- 6、企划部统一利用短信平台给客户发送父亲节祝福短信：“心系父亲节，勇丽一家亲，多款父亲节爱心套餐温情推出，勇丽餐饮祝天下所有父亲节日快乐！”

## 六、宣传事宜：

- 2、管理公司企划部于6月16日统一为各店客户发送父亲节祝福短信，“心系父亲节，勇丽一家亲，多款父亲节爱心套餐温情推出，勇丽餐饮祝天下所有父亲节日快乐！”。

## 七、注意事项：

- 1、各店认真组织员工学习活动方案，根据方案对员工进行相

关知识培训；

2、各店活动期间充分做好拍照、洗照工作，增加创收点；

3、积分卡活动、赠券活动与此活动同时进行。

## 父亲节餐饮的活动方案及策划篇五

一、策划简要：

1. 万圣节，俗称“西方鬼节”，它的历史可追溯得更远，是西方人热衷的节目之一。

2. 很早以前，英伦三岛爱尔兰、法国的凯尔特人每逢万圣节这一天都会为死亡和黑暗之神举行纪念活动，人们自己扮得鬼模鬼样在旷野燃起篝火，让火焰招来善鬼，驱赶恶魔。

3. 每年这一天，全世界很多的国家都有盛大的化妆游行和化妆舞会，美国人将南瓜灯钉上鬼脸放在门口的习惯。

二、场景布置：

1. 外场景布景：

(1) 酒店大堂电梯口侧侧做大横幅一条，用黑布作底。上写“魂系万圣夜10月31日激情派对恐怖登场”，字体极尽扭曲状，字的周围画上骷髅头、蓝眼睛、白骨滴血等。

(2) 门口制作告示水牌一块，上写“未成年人或心脏病患者严禁入场”。

(3) 通道墙壁吊黑布，黑布上胡乱涂鸦，画一些鬼事物。

(4) 灯光打暗，灯泡换成蓝色或者紫色。

(5)原花展用黑布画鬼遮住，原展板挂鬼面具或“魔鬼朝圣图”或万圣节整场优惠广告牌，牌周围画鬼事物。

(6)电梯口对面安排专业化妆师，戴鬼面具穿鬼袍，准备各种涂料，大镜子一面，给入场客人化妆(自愿情况下)，也可客人自己化妆。

(7)电梯内布置鬼灯、白骨、蓝色和紫色灯光，吸血蜘蛛。

## 2. 场内布置：

(1)场内边脚布置泡沫制的各种白骨，上涂红漆。

(2)各空旷处吊黑布画鬼事物及泡沫制鬼物品。

(3)所有保安人员穿鬼袍，戴鬼面具。

(4)所有楼面服务员画鬼脸。

(5)各酒吧台□dj台挂黑布，画鬼事物。用泡沫作一些简单装饰，荧光棒、黑色或蓝色气球，气球上画鬼脸，都可以作为装饰品，用白线乱扯做蜘蛛网。

(6)由于是鬼节party□建议灯光色称多换一些蓝色或加一些紫色管，用黑色布遮掩太过明亮之处。

(7)去乡下借一些稻草，扎10个稻草人，穿鬼袍，戴鬼面具，布置在场内各点。

(8)电梯门口走道上吊黑布画鬼，挂鬼灯，形成恐怖气氛。

(9)2名外国鬼(已买2套制服)满场走动，给客人分发糖果。

(10)满场挂南瓜灯或显眼处装魔球。