

最新饭店搞活动方案 饭店促销活动方案(实用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。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

饭店搞活动方案篇一

一般来说，降价优惠有两种表现方式：折扣及特价。折扣是指以原售价的折扣数吸引消费者，以下是“小饭店促销活动方案”，希望能够帮助的到您！

一、活动背景

二、活动主题

庆圣诞，金陵饭店真情回馈

三、活动目标

提高知晓度，刺激消费，提高营业额。

四、活动时间

五、活动安排

第一阶段准备阶段时间安排表

第二阶段活动宣传推广阶段

第三阶段促销方案实施阶段

六、促销活动方案设计

(1) 活动主题：幸运抽奖活动

(2) 活动时间：12月15日---12月29日正常营业时间

(4) 奖项设置：

一等奖1名价值3000元旅游代金券一张二等奖1名价值元旅游代金券一张三等奖1名价值900元旅游代金券一张阳光普照奖其余未中奖客户均赠送价值100元代金券一张，可与下次来本店消费时使。

元，按照1000倍数领取相应数目奖券，不足1000元部分不计入。

届时请广大客户见证。

(7) 兑奖说明：中奖者凭抽奖券正券及身份证至服务台领取相应奖品

奖后三个月内无法联系到获奖者，将以获奖者名义将奖金捐献慈善机构；活动中所有奖券不兑现、不找零，若涉及个税，中奖者自理；本公司所有员工及有关人员一律不参加本活动。

活动方案二

201x年12月15日至12月29日，金陵饭店梅苑、嘉宾厅、璇宫、金海湾、太平洋继续推出餐饮系列缤纷优惠，感恩金陵贵宾会员及住店宾客。

连续入住两晚或提前三天预订可享受100元优惠，金陵贵宾会员入住享受100元会员优惠。此包价包含：

* 免费享用一份价值147元丰盛的中西式自助早餐； * 免费欢迎水果；

* 免费房内有有线/无线宽带上网；

* 延迟离店至下午二时（视房间状况而定）。

金陵贵宾会员通过金陵连锁酒店官网、天猫金陵连锁酒店旗舰店及金陵预订中心以促销价预订客房，还可获赠金陵新年台历一本。备注：

以上所有价格为净价，已包含政府税和服务费；本包价自201x年12月15日起；敬请提前预订。

饭店搞活动方案篇二

1、活动主题：

2、浪漫烛光平安夜，缤纷圣诞狂欢节！

3、浪漫烛光西式牛排套餐，惊喜就在x！

(针对24日晚平安夜的)

4、本次活动主推牛排套餐，24日平安夜晚推出浪漫烛光牛排晚餐，25日白天主推牛排家庭套餐，大搞节日氛围，宣传xx餐厅人气。

1、即“双十一”活动之后再次宣传xx餐厅，强化xx餐厅知名度，增加人气；

2、庆祝圣诞节，现如今圣诞节也是中国人比较喜欢过的一种西方节日，有家庭式的，朋友式的，情人式的各种各样party□在圣诞活动宣传期间，公司可宣传企业文化，提升品牌形象，

强化企业知名度。

20xx年12月24日晚(平安夜)

20xx年12月25日白天(圣诞节)

1、在餐厅开展圣诞节活动，在餐厅做圣诞布置，加强餐厅的喜气、热闹的活跃气氛，重要的是让顾客有种过节的感觉。放置圣诞树，装饰圣诞树，礼品堆放在树下突显节日氛围。

2、餐厅推出特别圣诞牛排菜单，具体可分为：圣诞美餐，情侣套餐，儿童套餐，家庭套餐。

3、针对平安夜售卖平安果(用包装纸装饰后的苹果)

5、进店消费的顾客消费满100即送咖啡特饮券1张(下次用餐时可使用)，小朋友免费送气球，所有员工都着圣诞帽突显节日氛围。

6、制作餐厅专属会员卡，免费赠送会积分会员卡，到餐厅消费享受优惠。

7、餐厅内播放圣诞颂歌。

圣诞节期间可播放的曲目：

(1) 《平安夜》

(2) 《普世欢腾，救主下降》

(3) 《天使歌唱在高天》

(4) 《缅想当年时方夜半》

(5) 《美哉小城，小伯利恒》

(6) 《牧人闻信》

(7) 《远远在马槽里》

(8) 《荣耀天军》

(9) 《听啊，天使唱高声》

(10) 《圣诞钟声》等等

1、餐厅推出豪华圣诞美餐(4人份)，情侣套餐(2人份)，儿童套餐(1份)，家庭套餐(3人份)。

2、其中本次活动主打产品为24日晚的浪漫烛光情侣牛排套餐，原价为108元，活动价格为52.1元，寓意我爱你。

套餐内容包括：牛排2份(含牛排、煎蛋、面、)、西式浓汤2份、美味沙拉2份、特调鸡尾酒情定x杯。

3、豪华圣诞美餐包括：牛排4份(含牛排、煎蛋、面、)、西式浓汤4份、美味沙拉4份、特调鸡尾酒情定x杯，x特制点心4款，原价为238元，活动价格为130元。

4、儿童套餐包括：牛排1份(含牛排、煎蛋、面、)、西式浓汤1份、美味沙拉1份、特调儿童饮品一快乐成长1杯，西式点心1款，原价为58元，活动价格为30元。

5、家庭套餐(3人份)：牛排3份(含牛排、煎蛋、面、)、西式浓汤4份、美味沙拉4份、特调鸡尾酒花田喜事2杯，特调儿童饮品一快乐成长1杯，花田错特制点心4款，原价为168元，活动价格为110元。

6、如若单独点牛排包括：牛排1份(含牛排、煎蛋、面、)、西式浓汤1份、美味沙拉1份、特调鸡尾酒1杯，活动价格为35

元/份。

备注：以上产品中情侣套餐主要是针对在校大学生，其他产品针对社会客人。

(1)提前制作圣诞套票，情侣套票提前以52.1的价格提前售卖，24日晚或25日白天凭票用餐。

(2)其他套餐的套票售楼部如有需要可作为礼品赠送给客人，圣诞节当天带家人一起过来用餐顺便看房。(需与售楼部协商需要套票的具体人数和圣诞票类型，提前把圣诞票提前发给置业顾问送给看房团客人，客人在圣诞节当天凭券过来用餐，具体费用营销部根据实际来用餐的人数付款)。

饭店搞活动方案篇三

大赛主持人：张镭 活动地点：演艺厅

活动时间：每周五、六演艺期间

参与方法：在演艺厅消费200元(待定)以上即可参与现场报名

参与人员：6人 比赛规则：

1、大赛主要是比喝啤酒的速度；

2、330毫升青岛啤酒2瓶，以喝完二瓶啤酒所用的时间为评分标准，时间最少者获胜；

3、饮完后，应迅速将酒瓶放回桌面，计时停止。在比赛中喷酒，洒酒，漏酒均视为成绩无效。

奖品设置：第一名奖励青岛麦香啤酒半打。参与者奖励大和

洗浴门票优惠券1张或果盘券1张 4、游戏时间控制在20分钟内。5、鸡尾酒比赛，调酒师一名。

饭店搞活动方案篇四

xx饭店是南京城市的“中心地标”，东西方文化在这里交相辉映。作为“世界一流酒店组织”的成员，饭店以典雅舒适的尊贵客房，荟萃环球美食的各式餐厅，先进、快捷的商务会议设施，以及功能齐备的康乐服务，吸引了无数顾客的光临。为庆祝圣诞节的到来，饭店决定回馈消费者，举行促销活动。

庆圣诞□xx饭店真情回馈

提高知晓度，刺激消费，提高营业额。

宣传时间□20xx.12.15——20xx.12.23

活动时间□20xx.12.24——20xx.12.29

第一阶段准备阶段时间安排表

第二阶段活动宣传推广阶段

第三阶段促销方案实施阶段

活动方案一

(1)活动主题：幸运抽奖活动

(2)活动时间：12月15日——12月29日正常营业时间

一等奖1名价值3000元旅游代金券一张

二等奖1名价值20xx元旅游代金券一张

三等奖1名价值900元旅游代金券一张

阳光普照奖其余未中奖客户均赠送价值100元代金券一张，可与下次来本店消费时使。

(6)活动内容：活动期间，单张现金消费1000元，可至服务台领取抽奖券一张，超过1000元，按照1000倍数领取相应数目奖券，不足1000元部分不计入。

(6)开奖时间：抽奖箱中集齐699份抽奖券，即短信通知箱中客户具体抽奖时间及安排，届时请广大客户见证。

(7)兑奖说明：中奖者凭抽奖券正券及身份证至服务台领取相应奖品

(9)注意事项：本活动不计算累积消费；活动期间请关注饭店厅堂显示屏抽奖箱号码积累情况；若开奖后三个月内无法联系到获奖者，将以获奖者名义将奖金捐献慈善机构；活动中所有奖券不兑现、不找零，若涉及个税，中奖者自理；本公司所有员工及有关人员一律不参加本活动。

活动方案二

连续入住两晚或提前三天预订可享受100元优惠□xx贵宾会员入住享受100元会员优惠。此包价包含：

免费享用一份价值147元丰盛的中西式自助早餐；

免费欢迎水果；

免费房内有有线/无线宽带上网；

延迟离店至下午二时(视房间状况而定)。

贵宾会员通过连锁酒店官网、天猫连锁酒店旗舰店及xx预订中心以促销价预订客房，还可获赠20xxxx新年台历一本。

备注：以上所有价格为净价，已包含政府税和服务费；本包价自一般来说，降价优惠有两种表现方式：折扣及特价。折扣是指以原售价的折扣数吸引消费者，例如：全面八折,库存较多的一些产品全面5折等，由于相关行业对于降价习惯性的表达手法，使得消费者对于竞争餐厅会以“折扣数”作为比较的基准，此时，折扣的促销便能派上用场；如果，消费者对价格的认知是以“绝对金额”较敏感，或是目的促销餐厅内某产品，则可运用特价的促销方式。例如：周一到周四每天一种产品特价，如：周一“鸡柳汉堡xx元一个”周二“鸡腿汉堡xx元一个”以此类推不要有重复的。

降价优惠是促销最为简单的方式，因此容易被草率的推出，若能在运用上跳脱刻板模式，稍用点心思，也可以具有创意的，也会有不同效果和惊喜。

随货赠品是指消费者买a产品送b产品。还可以在一定的消费金额或特定商品作为赠品的条件，例如购满xx元即赠送xx或购买a商品送xx随货赠品仍为降价的变相促销手法，主要是避免因直接降价所产生的负作用，以赠品对消费者施以小惠，使消费的顾客有受加馈的感觉。由于消费者心动的源头来自赠品，因此赠品的选择占有举足轻重的地位，在选定赠品上就必须相当用心。一般而言，可以赠品与商品的关连性以及赠品的独特性或价值性为考量的重点。可以结合社会性事件，塑造赠品的独特性与价值性。此外，赠品应避免粗糙低廉，才不会使消费者有受骗的感觉。

折价券是指凭券购买特定商品，可享有折价之优惠，折价方式可以折让价或折扣数来表示，例如：购买a商品，原价120

元，本券折价20元或凭券购物享九折优惠，由于折价券兼具促销与广告这双重功能，因此运用得相当广泛。折价券可依目的的不同设定特定时间、特定门市、特定、产品，以及购买金额的最低限额而有不同组合方式的运用。换言之，它可以全域性推出，也可以区域性甚至单台推出；可以集中在特定购物时段，可以限定特定商品，更可以与广告媒体搭配，所以折价券的组合运用相当多样化，若能与行销策略结合将能有更大的效益，例如：剪报纸折角，凭券买a商品可以折价20元，一方面可以促销a商品，另一方面可以评估报纸媒体的效益，此方法最适用于新门市开幕。

折价券的发送方式：

可用店内发送、街头分送、与媒体结合、附于商品上等不同管道，目前更有企业发行折价券手册，针对目标顾客群进行长期性的耕耘，由于折价券仍为凭券折价，对于不能取得折价券的消费者如何应对或告知取得的方法，成为在促销实施中必须考虑到的要点，若是有特殊条件才可取得折价券，更要训练营，口市业人员，应对之话术，以免得罪顾客。

集点券是顾客消费时发给点券，当顾客集满一定点数后即可获得赠品或折价消费等优惠之促销手法，例如：每购满xx元送一点，集满10点可兑换xx□a集10点购买xx类商品享超低特惠价等集点券的主要目的确促使顾客再次上门，达到顾客回笼多次消费，并且期望建立忠诚度，以稳定客群。

由于消费者需要一段时间的消费累积集点，方能享受集满点数的利益，且其在选择是否参加集点活动，通常会直觉地反应出对于集点难度的主观判断，因此对于集点券的促销方式，须注意要让消费者感觉是可以达到的，才能具有效果。

集点券的诱因在集满点后的优惠，不论是赠品或者说折价者要使消费者觉得有足够的吸引力，同时配合活动期间的适当稀薄度及来店消费频率。总之，消费者永远希望“看得到也

吃得到”，当诱因的取得，是容易达成的，消费者才会乐意参加，因此集点券的规划者更要特别注意，以免因遥不可及而影响效果。

会员优惠指针对拥有会员卡消费者，在消费时享有特定的优惠条件，其优惠条件可有不同的组合，例如：会员独享特价优惠；凭会员卡购满xx元即送xx□会员专购商品区等。

可用期，与顾客如何建立长期关系，将是未来连锁店经营的致胜关键，而建立顾客资料是建立关系的基本，会员优惠则是藉由消费与互动来建立长期关系，目前已有相当多连锁店使用会员卡，并且提供会员专属权益，可以见，未来会员卡将更为广泛使用。

会员优惠的运用，必须注意两大重点，一是会员取得的条件，二是会员优惠办法。会员取得有付费参加者，例如：缴入会费xx元即拥有会员资格；购满xx元即可兑换会员卡；购满xx元再加xx元，即可拥有贵宾卡等。有免费加入者，例如：填写申请书，立即成为会员。会员取得的难易度会影响顾客加入会员的意愿，如果太难将使顾客退步，增加招揽会员的困难；如果太容易，又会失去会员独享的美意，也可能有会员反应没有受到重视。

通常会员取得的难易会与会员优惠办法有关；如果会员优惠政策办法比较一般化，例如：会员九折优惠，则应使会员的取得简单化；如果会员优惠与非会员有相当大的差异。例如：定期性特定商品会员特卖会，则应使得会员有独享的感觉，因此会员资格应较为严格。

会员优惠办法，可配合单元中其它促销手法组合运用，例如：折扣、特价、赠品等方式。为了表示对会员的特别待遇，也可以“特选商品”回馈会员活动，独立优待会员。

摸彩与抽奖也是经常被使用的促销手法，由于摸彩与抽奖奖

项额度有各种不同变化，加上一般人多少有一点赌性，因此摸彩与抽奖经常可激起消费者相当高的兴趣，尤其在第一独特奖的奖项相当诱人时，更是能吸引很多期望以小博大的消费者参与。

摸彩与抽奖在运用上，必须注意参加办法与中奖机会及奖额大小，参加；办法例如：每购xx元可兑换摸彩券一张，凭券抽奖。填妥问券资料，即可参加抽奖；猜中谜底，可参加抽奖；截止收件后，集中公开抽奖。

随货赠券也是一种比较直观的一种促销方案主要是让顾客还可以评券享受优惠的政策这样有较大的回头率能留住老顾客；例如：一次性消费满15元免费赠送3元赠券；一次性消费满25元免费赠送5元赠券；一次性消费35元免费赠送8元赠券；不能抵换现金仅限下次使用。

寻找合作对象主要是靠你合作的对方给你提供生意的途径，合作的对象主要针对，宾馆、网吧、娱乐场所[ktv]等等，都可以在友好的协商下“挂灯箱”或者是做“精美的小餐牌”也可以在网吧的电脑的桌面壁纸上做价目表。然后协商好后就可以每送一次外卖对方拿多少提成这个就自己和对方协商。这样的话生意就做的比较广泛了有来自不同的渠道了。

饭店搞活动方案篇五

2. 昔日帝王宫殿, 如今豪华宾馆北京贵宾楼饭店
3. 昔日帝王宫; 今朝贵宾楼北京贵宾楼饭店
4. 港式火锅, 惟我独有! 港式火锅城
5. 食在仙岛众口可调, 乐在仙岛服务周到! 仙岛旋转歌舞餐厅
6. 大世界快餐, 快餐大世界! 大世界快餐店

7. 您想尝一尝无糖菜汁饼干吗?欢迎您来品一品!品一品食品总汇
8. 您没想到的,我们都为您想到了!品一品食品总汇
9. 喜来登以丰富的经验展示中国风情面貌中国喜来登饭店集团
10. 你的第二个家友谊饭店
11. 绵绵德信意,滴滴见温情!德庆婚庆服务
12. 友谊之火永不熄灭友谊饭店
13. 不要让今天的疲劳留到明天,请注入一剂辛辣良方!延吉咖喱饭店
14. 纯正口味,异域情调,美式服务,全新感受,所付甚少,回味无穷!加州牛肉面店
15. 在凉快的冷气室吃一碗热腾腾的兰州拉面,是人生一大享受!兰州拉面店
16. 元芳火锅,四季享用!元芳火锅店
17. 南洋西餐歌舞厅,夏日浓情新风采!西餐歌舞厅
18. 香港名师主灶,正宗潮州风味!北京潮州菜馆
19. 我们的厨师知道你的.口味。印第安那克兰特餐馆
20. 味道好得忍不住舔手指。肯德基家乡鸡餐馆
21. 大自然奉送的绝妙佳品。密思茶叶公司

22. 为惊恐万状的世界提供一帖安神剂。星辰茶叶公司