

餐饮部元旦活动营销方案 元旦营销活动 方案(通用8篇)

游戏策划需要制定游戏的整体框架，包括故事背景、任务系统等。您可以参考以下流行的婚礼策划趋势，以打造独一无二的婚礼氛围。

餐饮部元旦活动营销方案篇一

纯香闻得见，健康看得见——欢度佳节，迎元旦

装饰品，可以选择一些中国结，传统窗花等贴在店里的`显眼位置，以示喜庆的氛围。

员工服饰，在元旦期间，员工的穿着打扮也可贴合一下节日的氛围，女性员工可以着红色旗袍等民族特色服装，烘托新年氛围。

原则上来讲整体活动的策划方案应该在12月之前就制定下来，为执行预留足够的时间，如果出现什么问题也有时间来修改应对。提供一个时间表仅供参考。

- 1) 12月1日—8日制订具体的布置方案，制订宣传计划；
- 2) 12月5日—15日确定活动用酒水，菜单；
- 3) 12月5日—15日核定文艺节目；
- 4) 12月15日xx20日圣诞节的装饰、布置；
- 5) 12月23日做好圣诞活动的各项准备工作，确定各个环节的负责人；

6) 12月26日-12月30日，元旦节的装饰、布置；

7) 12月31日钱做好元旦活动的各项准备工作，确定各个环节的负责人。

无论是圣诞节还是元旦节，制作主题海报，需要餐厅根据自己店铺的风格来决定，突出本店特色。并且要吸引眼球，放在餐厅最显眼的位置：

一般来说要求风格相衬，比如比较传统的中式饭店，圣诞节期间可以选择在显示本店特色的同时融入西方的元素，中西结合的设计方式；而元旦期间可以在餐厅古香古色的氛围上增添喜庆的元素；而对于新兴的时尚餐厅，无论是圣诞节还是元旦期间，都可以在海报和宣传页内加入一些比较活泼的插画，使用比较明亮的颜色；如果是高档的西式餐厅或咖啡馆，那么在圣诞节期间可以让海报和宣传页突出西方传统，在元旦期间可以加入一些富有中国特色的元素。

4、制作节日促销宣传展架易拉宝进行宣传；

5、制作电子屏，向新老顾客宣传我们的圣诞节元旦活动；

6、短信宣传：向现有的新老客户群发圣诞节，元旦的祝福短信，宣传节日促销活动。

1、设置主题

2、设立“庆圣诞迎新年”的专题文化墙

在餐厅大堂的一侧，专门制作“庆圣诞迎新年”专题文化墙，以这种特殊的方式来装扮酒店餐厅的节日气氛，整个文化墙挂满了雪花坠饰、圣诞老人像、金色花环、小星星等，员工在文化墙上写下自己对圣诞节的祝福和元旦新年的期望，顾客也可以将自己的寄语写在上面，活跃的文化气氛让大家在

新年到来的时刻信心百倍。

- 1、增设“派发红包”的活动，红包内可以赠送本店的代金券。
- 2、设置抽奖环节
- 3、特色美食：
- 4、元旦节美食活动
- 5、制定“新年套餐”，点套餐给予一定折扣优惠。
- 6、每桌在元旦期间都可以获得餐厅特色点心一份
- 7、增设新年特色菜名，彰显喜庆的氛围

元旦期间，西餐厅和咖啡馆可以融入一些中国传统元素，而中式茶餐厅及传统风格的饭店，可以利用中国古典文化传统诗词做一些宣传。

餐饮部元旦活动营销方案篇二

200年2月9日(五)-200年2月25日(日)17天

1. 活动时间：0年2月18日(初一)-0年2月20日(初三)3天
2. 活动地点：1-4楼
3. 活动内容：

活动期间，凡在本商场1楼-4楼购百货商品顾客即送拜年礼一份，每日限量派送，先购先送，送完为止。(赠奖地点：大门外赠奖处)

1. 活动时间：0年2月9日(五)-0年2月25日(日)17天

2. 活动地点：1-4楼

印刷气氛牌：3,000张费用预算：1680元(单色单面)

1. 活动时间：0年2月9日(五)-0年2月25日(日)17天

2. 活动地点：1-4楼

3. 活动内容：活动期间，凡在本商场1楼-4楼购物单张票满100元以上(金额不可累计)可凭售货单顾客联(黑联、黄联)到大门外赠奖处参与“红火靓礼六重送”的活动，领取相应级数的礼品，顾客朋友在兑换礼品时可按消费金额随心自由搭配。

“红火靓礼六重送”奖品设置

100元-200元级;送成本价2.5元的礼品(赠品：牙膏、卷筒纸二选一)

201元-300元级;送成本价5元的礼品(赠品：洗衣粉、洗洁布二选一)

301元-400元级;送成本价7.5元的礼品(赠品：新年鸿运袜、纯牛奶二选一)

401元-500元级;送成本价10元的礼品(赠品：精美靠垫、百事可乐2.25升二选一)

501元-600元级;送成本价12.5元的礼品(赠品：套装烹调碗、精美卷纸一提二选一)

601元-800元级;送成本价15元的礼品(赠品：不锈钢厨具、精装中老年核桃粉二选一)

注：(礼品金额设置按每一级别奖品最小金额2.5%计算所得)

(黄金珠宝、钟表单张小票满800元-1600元领第一级礼品，1601元-2400元领第二级礼品，2401元-3200元领第三级礼品依次类推)。

赠品：(见上)数量：400份/天17天=6800份合计赠品预算：平均价8.75元/份6800份=59500元每日赠品预算：59500元/17=3500元/天占每日预估营业额1.6%(按每日营业额220,000元计算)

印刷气氛牌：2,000张费用预算：1120元(单色单面)

1. 活动时间：0年2月18日(初一)-0年2月25日(初八)8天

2. 活动地点：1-4楼

3. 活动内容：活动期间，凡在本商场1楼-4楼购物单张票满200元以上可凭售货单顾客联(黑联、黄联)到大门外赠奖处参与“金猪报喜刮刮乐”活动，刮出金猪心动礼品。201抽一张;401抽二张;601抽三张;最多可抽3张，(黄金珠宝、钟表单张小票满800元为一张，1600元为二张，依次类推)最多3张。

4. 奖项设置：

(一等奖1名金猪抢钱送、笔记本电脑一台或台式家用电脑一台)

成本金额：3000元1=3000元

(二等奖2名鸿运当头送、数码相机一台)

成本金额：1720元2=3440元

(三等奖3名旗开得胜送、微波炉一台)

成本金额：200元3=600元

(四等奖16名合家欢乐送、暖被一床)

成本金额：100元16=1600元

(五等奖32名富贵临门送、中式年货一套含香肠、腊肉、年糕等)

成本金额：55元32=1760元

(六等奖64名年年有余送、高级餐具或牛奶一件)

成本金额：38元64=2432元

(纪念奖无奖欢天喜地送、糖果、花生一把抓)

成本金额：1.2元/人500人/天8天=4800元/4元(每斤)=1200斤

赠品预算：共计17,632元。每日赠品预算金额：17632/8=2,204元

印刷刮刮卡：10,000张费用预算：2,800元(四色双面)

道具预算(装糖果花生用)：425元

餐饮部元旦活动营销方案篇三

1、台历：

制作策略：把两岸咖啡西餐中选出12道精典菜品，每一道菜品设计在每个月中，并做相应打折活动，在元旦前全部派发完毕。消费者可持菜品彩图到两岸咖啡消费，享受部分优惠政策，如免费点钢琴曲，菜品打折消费。

(台历样品，仅供参考)

2□dm宣传单页：

制作策略：将咖啡厅元旦活动优惠措施体现出来，如赠送咖啡纪念礼品、免费品尝部分菜品，通过夹报的形式和现场品尝咖啡时派发，让消费者感受到咖啡厅菜品的精典。

3、钢琴曲点单：

制作策略：中内外著名钢琴名曲荟萃，简约、时尚，消费者就餐时可聆听优美的钢琴曲，并根据自己的兴趣点曲自己喜爱的音乐，钢琴师即可弹奏出悦耳动听的音乐。

正面 反面

4、咖啡品尝操作台：

制作策略：重点突出企业形象、企业文化、企业理念，能更大范围吸引消费者眼球，识别性强，受众率广泛，加上咖啡厅简明的精典物语，得到消费者对咖啡厅的极大认可。

(操作台样品，仅供参考)

5、 易拉宝：

制作策略：主要内容：咖啡厅精典咖啡起源简介、企业理念。摆放于二楼就餐厅显赫位置，传播频次高，增添活动气氛。

(图片样品，仅供参考)

6、 吊旗

主要内容：活动主题标语，“成功沟通 始于两岸”

悬挂于二楼餐厅楼顶部，广告信息量密集，受众面广泛，受众记忆时间较长，是室内举办大型活动最佳选择。

(图片样品，仅供参考)

7、大型菜品展牌：

制作策略：采用不锈钢金属制作，具有稳定性强、随意更换广告内容、保存时间最长的特点，主要内容：企业理念，企业精典招牌菜菜品名称，价位。摆放于二楼餐厅楼梯旁边，便于消费者上来就可自行挑选菜品。

8、元旦通票(略)

餐饮部元旦活动营销方案篇四

元旦期间

XX

新年大酬宾，购物送大礼

1、购物送礼

2、百年好和迎新春

3、新年抽大奖

购物送礼

一、活动时间：12月30日~1月7日

二、礼品发放地点：三楼收银台

三、活动内容：

凡在xxx店购物并在收银台交全款的顾客，均可参与本活动。

购物1000元以上(含1000元)，赠送蓝月亮洗手液一瓶；

购物3000元以上(含3000元)，赠送时尚抱枕一个；

购物6000元以上(含6000元)，赠送电饭煲一个；

购物9000元以上(含9000元)，赠送床上用品一套。

四、活动细则：

1、活动期间，顾客购物满1000元，并在x家居各银台交全款即可参与本活动；

2、本活动凭“品位空间”购物凭证单票消费，金额不累计；

3、活动期间交订金未交全款的顾客不参与此次活动；

4、活动前交订金，活动期间交全款参与此次活动；

5、若发生退货须同时退回获赠礼品，并保持赠品包装完整，并按本商场退换货规定处理。

6、样品，特价商品不参与购物送礼活动。

五、活动现场礼品发放程序：

1、顾客持消费兰票到三楼收银台；

2、在礼品登记处接受登记并签名确认；

3、礼品发放处发放礼品。回收消费白票，在兰票上盖章。

餐饮部元旦活动营销方案篇五

从以往的经验看元旦节对于药店促销来说推动性不是很大，

但机会不可放过，将两节合并一块，借机宣传并加强药店影响力度。

二、活动目的

加强药店外在形象，扩大知名度。

三、活动主题

送给你家一般的温暖！

四、活动时间

__年12月24日至__年1月3日

五、活动方式

打折、买赠、义卖

六、活动内容

活动一

- 1、凡在促销期间，本店所有感冒类药品均九折销售，会员及持有本店以往消费收银条的顾客可以享受八折优惠。
- 2、老年人消费达50元以上，可凭身份证及收银条获得免费出诊卡一张。
- 3、贫困家庭凭借证明可免费获得家庭药箱一盒（共500份）。

活动二

本店开展__老年人保健品义卖活动，所得利润全部捐于__贫困基金，用于无钱就医的同胞。

凡参与者都可以在爱心展板上签名献祝福。

七、活动宣传

宣传单□dm单、展板、店外条幅、报纸、无线电、电视

八、活动预算

略

九、活动注意

- 1、所有营业员、促销员要做到温暖到家的气氛。
- 2、要充分利用媒体来宣传此事，加强企业形象及力度。
- 3、赠品要提前准备，统一定做。

餐饮部元旦活动营销方案篇六

一、活动目的：借元旦这一良好商机，通过有计划的促销活动，吸引人流，提高全店的销售额，增强本超市的美誉度，在消费者心目中树立“平价实惠“的形象。

二、时间段：20__年01月01日--20__年01月07日，总计一周时间。

三、促销主题：“欢天喜地贺元旦，明礼守信待亲友”

四、详细方案：

购物有“礼”

主要内容：凡于01月01日-01月02日在本超市购物，并且购物金额达200元的前10名顾客，凭购物小票至客服总台，免费领

取5kg大米一袋。每张小票限领一袋，每日10袋送完即止。

执行要点：

- 1、不管采取何种宣传方式进行宣传，都须注明“每张小票限领一袋，每日10袋送完即止，”否则极易引起客诉。
- 2、赠品发放处另设，要注意：耐心和礼貌。

喜从天降

主要内容：凡于1月03日至1月07日，在本超市购物的顾客，都有机会免费获得所购商品。在此五天内，本超市将在每天的早、中、晚，不定时举办两次“喜从天降”活动。在活动开始时，当时每个收银台前的第一位顾客，即为参赛者，只要抽出的乒乓球上显示的是您所在的收银台号，那么您就是当次活动的幸运儿，就会体会到一份“喜从天降”的喜悦。

执行要点：

此活动所需道具为：

- 1、乒乓球
- 2、抽奖箱一个(可用商品包装箱，但不要太大，箱子须密封，在箱顶上要开一小洞，大小以能刚刚伸进一只成人手，同时基本无缝隙为宜)
- 3、电动小喇叭一个

在此活动开始时，有签单权(购物免费)的负责人需在场。

此活动操作过程为：

- 1、广播通知开始活动

- 2、所有收银员停止收银动作
- 3、主持人简单介绍游戏规则
- 4、邀请一名顾客协助抽奖，
- 5、主持人宣布中奖收银台号后，
- 6、主持人宣布中奖者所购商品金额后，
- 7、中奖顾客发言
- 8、宣布活动结束。

我为特价狂

主要内容：为了回报广大本地人民对我超市一直以来的惠顾，本超市将在20__年01月01日-20__年01月07日，推出为期7天的“我为特价狂”这一促销活动。届时将会有众多生鲜、食品、百货类的促销商品供您选购，我们将期待着您的再次光临。详情见传单或超市海报，本次活动为期7日，到期即恢复原价。

执行要点：

此活动是元旦促销计划中最重要的一项活动，这7天的销售目标是否能达到，此活动是关键，因而采购人员应立即与供应商进行谈判，确保挑选出力度的促销商品。

梦想成真

主要内容：在这个辞旧迎新的时刻，有很多的梦想都希望能在今年实现，。只要您11年01月01日至20__年01月07日在本超市购物，并且购物金额在50元以上，您就有资格参加此项活动。请持收银小票至客服总台换取抽奖券，并将抽奖券副联投至抽奖箱中。本超市将于20__年1月09日晚上八点钟在超

市门口公开抽奖。(具体详情见超市海报)

执行要点:

提供一份此活动的抽奖方案供参考:

一等奖微波炉一台(两名)

二等奖家用厨具一套(六名)

三等奖手套或者帽子一份(十名)

纪念奖纪念品100份

注: 纪念品要求供应商提供

此活动需用道具:

1、抽奖箱一个

2、抽奖券若干张, 抽奖券须有正、副券, 正、副券上须有相同号码

注意事项:

此活动期间, 前台要做好登记, 登记内容是顾客姓名、地址、性别、购物金额、奖券号码; 以方便核对。

此活动具体方案要在超市入口显著位置以海报形式告知顾客。

如果超市入口附近方便的话, 可将奖品的实物显著陈列出来; 如果有困难, 也将奖品的图片陈列出来。

在活动开始后, 店内广播需以每半小时一次的频率将信息告知顾客。

公开抽奖邀请公证处派人现场公证;并邀请现场顾客协助抽奖;最后中奖名单出来后,把中奖顾客(一等奖、二等奖)名单在本地电视台上公布,以提高今后类似活动的可信度。

餐饮部元旦活动营销方案篇七

通过大型促销活动,形成年度销售冲刺,并减少为不良库存。

通过特买活动进一步拉升梦飞品牌在当地消费者和同行中的影响力。

通过特买带动常规品的销售。

全国各地地区现有专卖店、专柜。

梦飞家纺岁末清仓大型特卖会。

会员特供:(活动期间配发会员金卡及银卡)

平面体现:在派发海报及展架上公布会员有礼信息。

会员通知:活动前3天通过电话、手机通信、邮寄资料等不同方式通知会员促销活动信息,并告知会员在活动开始前一天持会员卡到店内可提前选购商品。

人气抢购:吸引更多消费人群,达到现场购物的火爆场面,从而提高每天销售。

具体产品:待定...

套餐系列(用于海报的设计)可以选择:

1、经济套餐。

2、乔迁套餐。

3、新娘套餐。

4、新年套餐。

活动方式：

全天分三次人气、分别为：堆头陈列以多为主，辅以其他人气产品；以小件产品（如：……）为主，辅以其他人气产品；以特价产品辅以其他人气产品。这可以以人气价格购买以上人气产品。

（金卡、银卡）金卡全国统一5折，银卡全国统一6.5折。

活动期内一次性购店内任何商品1000元，可获赠金卡一张。

活动期内一次性购店内任何商品500元，可获赠银卡一张。

（户外）以下方式可根据情选择做：

庆公司合作等。

（室内）以下方式可根据情选择做：

促销纸箱、包柱包墙气氛写真、橱窗海报、地喷、特价牌、彩球、地毯、倒计时牌、音响、店员（语言）、店员（动作）、喊话器、x架、托儿等。

以上所有策划公司可派人现场协助。

1、促销活动前5天在主要街道、小区做广告宣传。

2、促销活动前3天进行报纸、电视、海报派发、企事业单位邮寄等宣传。

3、促销活动前3天通过电话、手机短信、邮寄等形式通知会

员在活动前一天进店选购产品。

4、人员准备：一般店内店员配备2名，但活动期间应多配备2名，并分工安排（1名收银、2名导购，1名维持秩序）。活动期间一百平米专卖店应配备导购5名，面积每增加二十平米增加一名导购员，其他工作人员为1名收银、1名秩序维持员、两名出门验票员。

5、仓库准备：大型活动最好租借临时仓库，建议离活动地点不超过500米，以备随时补货。

6、促销期每天早上按时开门营业，在营业前不要放顾客进店购买促销品。

7、在店内顾客特别拥挤的情况下，可先放一批顾客进店购买，其余顾客在店外等候，这样给顾客一种神秘好奇感，在人越聚越多的情况下，造成抢购风潮。

8、提前一天把小件产品的票据开好，不造成第二天顾客多时来不及开票的局面。

9、人气产品在店内聚集众多顾客时再拿出，通常在每天早上9点后顾客聚集越多的情况下开始卖人气产品。

10、不同促销产品要求各拆开一套进行陈列展示，便于顾客购买。

11、堆头摆放要求丰满，同系列产品堆放在一起。不要分开摆放，这样导购员能同时介绍到每款产品，顾客挑选也方便。

12、当某款促销品出现滞销时，调整该产品原摆放位置，移到店内最醒目处，重点陈列摆放，导购员加强对该款产品的介绍。

13、导购员介绍产品时，抓住顾客心理，重点介绍顾客感兴趣的产品，不要无重点的每款产品都去推荐。

14、当某款促销品销售到仅剩一套时，把这套产品作为样品陈列，如顾客看中，须付20%定金，十天后给货。

15、销售过程中不要两位导购员同时对一位顾客介绍产品。如一对夫妻来店购物，重点放在可做主的一方进行介绍。

16、导购员在活动期间采用定位销售，选择自己最长的产品区域进行介绍。不脱离岗位。

17、在店内客流量下降时，派专人到人流多的地段发放海报，指引顾客来店购买。

14、促销第一天结束，做促销产品进度信息分析，快速补货，减少脱货、断货情况发生。如来不及到公司补货，可在周边城市调货。

15、活动结束后：立即收起促销品，并恢复原价，显示促销的真实性，有利于下次活动。

餐饮部元旦活动营销方案篇八

院团委

院学生会文艺部

为加强我院学生的`课余生活，为使学院学生有一个丰富的元旦之夜，使同学们在考试之余有一个放松的机会，特举办此次活动。

篮球场

全院在校学生

(1)、七点活动正式开始，同时播放欢快热闹的音乐吸引过往同学。

(2)、工作人员在场边向过往的同学介绍游戏规则，鼓励过往同学来玩游戏。

(3)、工作人员和同学们一起玩游戏，使同学们在游戏中找到快乐，并发一些奖券给同学们。

(4)、游戏结束后，工作人员把场地打扫一下。

游戏：

(1)、钻竹竿

各组列队钻过在空中的竹竿，手不能触地，身体后仰，竹竿从高到低调整，到最后竹竿最低一组获胜。

(2)、木头人吹气球

杆子通过袖子穿过，使手臂不能弯曲，双脚用布条绑牢，开始后跳到放气球的地方，先吹破气球的人获胜。

(3)、比眼力

准备若干筷子，若干啤酒瓶。同学们站在一侧，筷子离瓶子有一定距离，瞄准瓶口放筷子，看谁放的准而且多，为胜利得人。

道具：

筷子，啤酒瓶，竹竿，气球，绳子。