

最新茶餐厅营销活动方案 餐厅营销方案(优质6篇)

方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。方案的格式和要求是什么样的呢？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

茶餐厅营销活动方案篇一

为庆祝一年一度的“六一”国际儿童节，让小朋友们度过一个快乐而有意义的节日，给家长们创造关心孩子的机会，x餐饮集团为孩子们精心准备了美味可口的儿童套餐、精彩纷呈的文艺晚会、五颜六色的蛋糕，各部餐厅大门饰以缤纷多彩的气球，六一期间童真荡漾，让孩子们在欢乐的天地、缤纷的美食世界中度过一个快乐难忘的“六一”儿童节。届时x各部将推出系列精品菜肴和美食，通过本次活动的开展，提高x在x和x的美誉度，吸引更多的家庭来x各部消费，让家长和小朋友们来x分享美食、体验快乐。

5月x日——6月x日

三、六一儿童节活动方案主题

欢乐童年精彩无限——x艺术儿童节

四、六一儿童节活动方案内容

届时x各部通过策划主题活动给参与活动的儿童朋友一个惊喜、一份快乐、一份难忘的记忆、一个一生都难以忘怀的儿童节。

(一)大酒店“欢乐童年精彩无限”艺术儿童节晚会节目设计:

凡是点到大酒店儿童套餐的小朋友，在晚会开始前均可到主持人处报名参加以下活动比赛(书画比赛要提前报名参加)，获奖小朋友均有礼品赠送。

1、儿歌演唱比赛：曲目为背景音乐里的二十首儿歌，一部、三部、大酒店同时进行，各部根据情况确定小朋友报名数量。

2、儿童舞蹈演出：由东方佳艺演出公司提供，只在大酒店晚会中间参差进行，——由徐鼎明负责落实。

4、趣味谜语竞猜：共设谜语x条一部、二部、大酒店同时进行，大酒店晚会随机进行安排，由主持人负责。

5□x六一儿歌朗诵比赛：在一部、二部、大酒店同时进行。

《六一宝宝好福气□x餐饮表情意》

迎六一，笑嘻嘻妈妈疼爱小宝贝

来x□齐相聚合家欢乐过六一

吃大餐，玩游戏宝贝都要爱妈咪

猜谜语，得奖品x给你表情意

唱儿歌，跳跳舞照张合影甜蜜蜜

东走走，西逛逛玩的开心都欢喜

斟满茶，端来菜服务都是俏阿姨

只要宝贝能高兴阿姨累点没问题

六一x来聚会，吃的玩的数第一！

(二)联动促销：

活动二、5月x日——6月x日活动期间，凡在六一期间来x各店用餐者，均可免费获赠气球一个。

(三)大酒店晚会现场装饰：

1、舞台设计：“欢乐童年精彩无限”主题背景布，周边用粉纱和印有六一祝福语的气球装饰，突出童真、竞技的氛围。

2、宴会厅内布置：用气球装饰与彩色纸花布置。

3、其他点缀：在宴会厅内各个音响和玻璃上张贴征集到的儿童图画，作为展览。

五、活动宣传

2、门厅装饰：一部、三部、大酒店用气球做彩门装饰，营造六一热闹氛围。

3、媒体宣传[x省交通台][x交通台][x日报]《经济x[x晨报]》。

4、视觉宣传[x月x日(提前x天)各店开始宣传，主要以条幅[x]彩页菜单、口碑传播、向新老客户介绍等多种形式推广，以达到最佳的效。

六、套餐设计

本次活动套餐设计以营养为主，主要在大酒店宴会厅以销售套餐的形式进行，套餐分设六款，共计46套。

“欢乐童年”营养套餐x元(a三人用)，15套计x元；

“金色年华”营养套餐x元(b四人用), 16套计x元;

“望子成龙”营养套餐x元(c四人用), 15套计x元;

本次活动预计收益为□x元。

七、销售计划

为配合大酒店六一节晚会的成功举办, 各部可以向店内顾客宣传介绍晚会内容。

序号部门任务(套)负责人

1、大酒店31 x

2、一部5 x

3、二部5 x

4、三部5 x

5、合计46

八、效果评估与预测

1、拉动x的家庭消费, 提高散台和包房的营业额。

2、在众多酒店中进行差异化营销, 首家推出健康益智菜品, 营销概念超前引领潮流。

3、活动具有吸引孩子的卖点, 以此带动家长来x消费, 提高在同行业中的竞争力。

4、活动具有连续性和持久的影响力, 可在暑假和寒假继续推

广并扩大规模，形成x独具特色的促销品牌。

茶餐厅营销活动方案篇二

公司概况：我公司于20__年1月1日在北京正式成立，目前是北京地区唯一一家集餐饮、住宿、商务会议、休闲娱乐于一体的五星级音乐主题餐厅。现有大小客房1000间，可同时入住3000余人。中西餐厅各十二间，大小会议室20间，各种休闲娱乐场所大小50间，一个大型游泳池可同时容纳1000余人。公司刚成立不久，急需在消费者心中树立良好的品牌形象，提高我公司的知名度。

行业背景分析：目前从事餐饮住宿的公司比比皆是，但千篇一律，没有太多的新意，但是这些公司拥有较多的顾客群体。随着时代的发展，有新意的综合性的主题餐厅是未来的新发展趋势，前景十分乐观。主题餐厅的特点：鲜明的主题、特定的消费群体、丰富的文化内涵。

营销目标：我公司希望通过音乐主题餐厅来提高知名度扩大市场占有率，在消费者心中树立良好的品牌形象。

设计理念：

- 1、酒店的整个设计以音乐为主题，满足广大音乐爱好者多方面的需求；
- 2、艺术与实用性相结合，彰显个性化；
- 3、多处设计强调中西文化结合，彰显独特性、文化性、体验高品位。

中国音乐厅采用简洁的风格，尊重传统的人文理念更好地诠释中国音乐，力求住客观众在欣赏表演的同时将文化领悟提升一个层次。西方音乐厅配合西式交响乐演出及个人声乐演

出，将音乐效果达到最大化。兼顾个人演出，例如个人演唱会，乐队的设置以及舞蹈的配合。

观众席的设计取环形，力争在各个角度达到视觉、听觉上的盛宴。中式餐厅为点餐，西式餐厅为自助餐，餐厅摆设根据中西方风格而异中式餐厅摆设大圆桌，板凳制作成中式鼓型；西式餐厅摆设矩形圆桌，凳子制作成钢琴琴键形状，黑白间隔摆设。餐桌上均刻有或印上热门歌曲的名或歌词。餐具均印上我公司的logo和音符图标。墙壁上挂有著名音乐家的肖像和简介。设有点歌台，顾客可以来到这里选择播放一首自己喜欢的歌曲。配备相应的乐器，如中式有古筝、琵琶、二胡等，西式有吉他、钢琴等。顾客可以即兴演奏。每逢周末和节假日我公司会邀请知名演奏家进行表演。

客房：音乐风格类按照音乐风格的不同来布置房间，中西乐器类客房按照不同乐器主题的客房摆放不同的乐器同时房间的墙纸、窗帘、床褥、洗漱间等都会有该乐器的元素设计。各个楼层的走廊墙壁上会挂有相关的照片或实物，让客人感觉到浓烈的主题氛围。泳池位于最顶部，泳池里的水常年恒温。夏天顶盖打开，可以欣赏城景，晒日光浴，冬天可以把顶盖盖上变成室内泳池。泳池里会播放轻音乐，让客人在锻炼时耳朵也能得到放松。

营销策略：

2、做好公关工作；

3、产品的定价，普通标准间1000--20__元每天、单人
间1000--20__元每天、大床1000--3000元每天、套房20__-
-5000元每天。

4、优惠活动：我公司定于今年五一小长假期间举行大酬宾活动，所有房间五折起，入住一天者，免费提供早餐。入住两天者，免费提供早餐和午餐。住三天以上者免费食住一天。

费用预算：广告费用投入300万，设计及装修费用5000万，五一期间优惠活动所需费用200万。其他费用100万。

茶餐厅营销活动方案篇三

清明节，总与传统的应节食品相结合。餐厅可以根据当地的风俗习惯，创造出符合气氛的食品。如一些面粉类食品、糕点、烤制食品。清明节，也是亲人相聚的时节，祭奠之后亲人总会聚在一起吃饭。餐厅可以针对这一现象，推出优惠套餐。在产品装饰上，不可太过花俏，也不要太过于庄严肃穆。此外，餐厅还可以根据本地区的饮食特色，为外地游客提供当地特色饮食。

清明节三天假期，有白领、商务人士拼假连续放假七天出门旅游。有经济能力的职场人员往往不介意小幅度的价格增涨，选择高星级餐厅，享受优质服务。现在短租兴起，有些特色旅馆还可以出租厨房设备设施餐厅在这旅游旺季更要注重服务质量，给游客留下深刻印象，提高口碑效应。出游人群还有一个重要群体大学生。大学生总量大，时间充分，经济能力有限，要求性价比高的住宿条件。餐厅可以适时推出拼房几个人住一间房间的优惠活动。清明节出游人群增多，为餐厅住宿提供了市场。

虽然游客旅游大部分会找旅行社，但旅行社大部分组团而行，有些游客喜欢独立行动但又人生地不熟，不排除寻找餐厅设计的旅游路线。清明时期，各花类竞先开放，金灿灿的油菜花、如云似霞的樱花等能够吸引游客前往。餐厅可根据这赏花季节推出一些比较独特的旅游路线。

清明节，春暖花开，游客出门踏青，回到餐厅肯定疲惫不堪。餐厅服务部门可在此时推出一些放松身心的娱乐活动或水疗spa缓解游客疲劳。

清明节前期连续阴雨天气，抑制了人们出行的欲望。而清明

节天气回暖，旅游市场广阔，旅游行业加快了餐厅市场的发展。大量游客促进了餐厅的餐饮消费、住宿和一些娱乐项目。餐厅如果把握妥当，清明节不失为一个好的商机。

茶餐厅营销活动方案篇四

- 1、和厨房配合做好美食节、珑宫风味餐厅的推广工作，通过美食节维系老客户，发展新客户。树立良好的口碑(中餐厅计划推出四季养生菜)。
- 2、利用技能大赛培养点菜员，发展和挖掘员工的销售能力，提高餐厅的收益，对有工作能力的员工重点培养。
- 3、制定客人奖励计划，对老客户消费给予奖励。鼓励老客户的回头消费，增加更多的有效客户。
- 4、鼓励全员销售，给酒店带来生意的员工根据消费比例提奖。
- 5、多增加政府的活动或有影响性的活动，借此类活动对外宣传酒店，提高知名度。
- 6、菜品成本率的控制，由厨师长制订归类出高利润低成本的菜品并为全体员工培训，是餐厅的收入利益最大化。

宴会厅

- 1、加强对于宴会帮工服务和管理工作，提高宴会的服务质量。
- 2、稳定现有人员，招募新人，加强培训、检查，督导力度，使其尽快达到酒店和部门的要求。

茶餐厅营销活动方案篇五

通过对该西餐厅的经营状况分析，周边环境分析等，首先要

明确目前希望通过七夕营销活动解决什么问题？是快速提升西餐厅的知名度、品牌形象？还是以提升销售为主？不同的直接目的会导致活动主题及细节上的差异。

而据普遍行业情形分析，节庆时期餐饮行业并不愁没有客人上门，而对于中高档定位的西餐厅，我认为更关键的是通过对目标消费群的分析（20-40岁群体为主），通过活动主题的包装及提前宣传，营造该餐厅很好的形象与消费氛围，借此去提前吸引目标群的关注。简单的说就是在节日之前怎样更好、更多、更精准的抓住目标客户群以保证节日期间的销售力度。

吸引更多受众的眼球是此次营销活动的关键，不论该事件落实成什么形式的活动，都要具备很强的吸引力；不论场地选择在什么地方，都要有相当的人流量；不论参与活动的人有多少，抓住目标受众群体最重要。

考虑三个问题，谁会去中高档西餐厅消费？他们如何消费？消费过程中的期望是什么？

中高档西餐厅逐步成为人们休闲交友、商务洽谈、聚会的理想之地，除了消费餐点本身之外，消费者更注重环境、氛围的好坏。这群人拥有既定的价值观、热爱生活、有一定主张和品味、他们除了关注产品本身之外，更注重精神上的享受。

他们在进餐厅用餐除了希望餐点美味之外，也注重环境、氛围、文化等附加值因素；

七夕是“中国的情人节”，因为节日的定位使它具备文化性，如何希望目标群的关注？活动期间用充满七夕文化氛围的包装树立该西餐厅中高档、独特的形象；以满足目标受众需求，具备创意性的活动主题引爆市场；看得见的折扣优惠吸引更多目标人群加入。

环境氛围亮点：以著名“七夕香桥会”文化风俗对西餐厅进行环境氛围的包装，使其具备独特、创意、文化、格调。

茶餐厅营销活动方案篇六

通过6.1××父亲节前期和当天的宣传，对用餐的顾客进行温馨提示和礼品赠送，以及给顾客提供其他的超值服务的系列行为，来感动顾客并增加顾客对我们麻辣风芙蓉会馆的情感关注，不断聚焦麻辣风，进而提高我们的营业额和顾客的回头率以及对我们的麻辣风芙蓉会馆品牌的忠诚度。

通过我们的情感营销(提供超值服务)不断提高我们麻辣风芙蓉会馆在该廊坊餐饮市场的占有率，不断领先于竞争对手。

是我们完成品牌战略的一次行为。

□20xx-06-xx

：麻辣风芙蓉会馆

- 1、父亲节当天来我店用餐的顾客都可以免费给父亲打个电话，无论是市话、国内长途。限时15分钟。
- 2、父亲节当天来我店用餐的顾客都可有机会免费拍照一张，并免费寄到本人父亲的手中；
- 3、父亲节当天如有客人请本人父亲来我店用餐，可享有如下优惠：(1)、免费合影一张；(2)、送影框一个；(3)、送纪念父亲节特制菜品13份；(4)、送礼品一份(领带等)。
- 4、如果是请自己的父亲用餐，除了可享受以上优惠，还可以享受全单8.8折优惠；
- 5、父亲节当天过生日的父亲，我店免费提供父亲节家庭套餐

一桌供10人以内用。餐厅父亲节活动策划方案--策划书餐厅父亲节活动策划方案--策划书。(父亲的生日必须以二代身份证上的日期为准, 年龄达到法定结婚年龄一年以上, 有和儿女合影照片)

(一)、对外广告宣传

- 1、做2期平面媒体广告;
- 2、电视广告2期;
- 3、网络广告;
- 4、高档楼宇广告

(二)、短信群发。

短信内容: 6.15父亲节到了, 麻辣风全体员工祝福您的父亲或身为父亲的您健康快乐!当天(6.15)生日的父亲可享受免费家庭套餐!还有更多惊喜呐!订餐电话:

(三)、通过店内各种广告(图片和文字)在不同位置的布置, 进行全方位立体化的宣传, 在店内营造出浓浓的父亲节文化氛围。具体工作布置如下:

1、店外水牌, 第一次提示顾客;

2、店内广告和氛围营造:

(1)□x展架3个;

(2)、喷绘图片30张;

(3)、特制父亲节菜单;

(4)、免费父亲节家庭套餐；

(7)、员工问候语：父亲节快乐!等等对顾客进行第二次第三次父亲节提示，让顾客产生父亲节的情感或由此而想起了家乡的父亲或由此而想起自己做父亲的艰辛与不易为后面的感动做好铺垫！

3、现场互动：

(1)、送父子(女)连心菜品一份。祝福语：祝愿天下父子父女都永远心连心、幸福快乐！

(3)、为现场的父亲和天下父亲敬上一杯祝福酒，祝酒词：今天是父亲节，祝现场的父亲和远在家乡的父亲节日快乐、身体健康！

(4)、(祝酒词讲完之后)说：各位领导，我和我的助手一起为现场的父亲和客人献上一曲《父亲》，再次祝您和您的父亲节日快乐身体健康!(将氛围推向高潮)

1、宣传文稿、词句感情表达要贴切、准确、到位，过则显假，欠缺则无法与顾客产生情感共鸣，就很难感动顾客。

2、对父亲节活动内容要进行全员培训，达到熟知的地步。

3、父亲节优惠活动不能与其它优惠活动同时享有。

4、6、××父亲节那天来我店过生日的父亲必须提前预约。

5、当天在我店过生日的父亲或在我店里请父亲吃饭时，要组织管理层一起为父亲说句祝