

2023年餐饮营销活动策划方案(大全5篇)

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

餐饮营销活动策划方案篇一

要想生意火爆，出了做好前期筹备外，还要做好开张后的营销策划，以便稳定顾客群体。结合小吃店成本低等特点，本文就不谈那些不切实际的高成本的宣传营销手法了，这里只谈谈简单的营销方式：

在江西南昌有一家非常有名的煨汤店，看上去这10平方米左右的小店，生意不算很好，客人也不是很多。不过店主刘国云说，煨汤这东西就是喜欢喝的人才会来喝，自然有一定的顾客群。

在隔开的一间厨房里，只见一只高约1.2米的大瓦罐摆在那里，这就是刘国云的`当家宝贝，也是煨好汤的工具。刘国云介绍说，大瓦罐底部可以烧火，罐内置有铁架，装有不同原料的小瓦罐则一层层放置在铁架上，然后点燃木炭，盖上盖，用火慢慢煨。久煨之下，原料鲜味及营养成分充分溶解于汤中，成为香浓味美的滋补品。由于加入了人参等药材，精心烹制出来的煨汤不仅味道鲜美，而且具有药补功效。

根据气候，结合本地人的口味，刘国云现卖的煨汤有人参乌鸡汤、海带排骨汤、党参鹌鹑汤等等，每份5至10元。“香味扑鼻、味鲜不腻、滋补养颜，这就是煨汤的特色。”刘国云骄傲地说，在杭州等大城市的一些大饭店，同材同料的煨汤可以卖到六七十元一份，而且很受人欢迎。

店主利用人们喝汤的习惯专门开了一家煨汤店，主要靠固定的顾客群来维持经营，价格实惠、营养又高，很受欢迎。这是利用了人们一传十，十传百的口碑效应，让这家小吃店能够坚持屹立不倒。

1、创意营销。

说到创意，可能很多创业者觉得有难度，毕竟创意这东西并不是所有人都能想出来的。但其实创意这东西一点都不难，甚至说很容易。比如在菜单，可以做到丰富多彩来吸引顾客，比如今日特选、厨师特选、每周特选，本月新菜、儿童菜单、中老年人菜单、情侣菜单、双休日菜单、美食节菜单等进行宣传和营销，在色彩和形状设计方面也尽量让顾客看着有食欲。

2、广告宣传。

首先就是吸引流动顾客的交通广告。一般顾客是不太愿意进入客人稀少店内购买食品的，所以靠窗的位置特别是落地玻璃墙不要用来安放太多的桌椅。

然后是自制店内广告。店内广告主要包括店面广告、橱窗陈列及放在桌上、贴在墙上的价格单等。在制作店内广告时应注意选择适当的广告数量以及注意张贴位置。

再就是街头传单の利用在街头散发传单是一种常见的促销手段。因为其投入成本不高，许多企业都采用这种促销方法，但是若前期工作没做好，通常会收效甚微，所以在进行街头传单促销时应注意广告的内容和重视对分发员工的培训。

3、价格促销。

餐饮营销活动策划方案篇二

活动在酒店美食坊采取分餐制的形式进行，突出浪漫、温馨的情人节氛围。

1、场地布置：

2、广告宣传：

由公关营销部在五月一日在五月十日前制作10块宣传海报分别在比一比超市、圭斋路、花炮女神广场、新文路、人民路、金沙路、浏阳河路、酒店大门、前厅、临步行街张贴。

3、情人节活动其它事项：

a□就餐从17：30开始。

b□由公关营销部于五月十九日下午前定购200朵玫瑰。

4、营销方式：

采取现场营销的方式，来客可直接到吧台购票就餐，每对情侣送玫瑰花一束。

(68元/每七人)

罗宋汤或玉米奶油汤七份

黄油餐包七份

鸳鸯扒(黑椒汁/番茄汁牛扒)七份

水果拼盘1份

蔬菜沙律1份

红酒/咖啡/红茶各1份。

注：客人也可以点其他菜(包括中餐)，自己选择。

餐饮营销活动策划方案篇三

活动时间：长期有效

活动地点：中餐厅

活动对象：所有顾客

活动内容：活动期间进店消费的. 顾客，均可享受以下优惠活动

- 1、免费提供开胃小碟；
- 2、免费提供水果拼盘；
- 3、每天一款特价菜；
- 4、免费送大瓶饮料1瓶（或牛奶1扎）。

海阔凭鱼跃天高任鸟飞

活动时间：即日起至x月x日

活动内容：

活动一：标准达599元/席，每桌赠送：

- 1、大瓶饮料2瓶；

2、啤酒6瓶；

3、果盘1份。

活动二：标准达699元/席，每桌赠送：

1、大瓶饮料2瓶；

2、啤酒6瓶；

3、果盘1份，另外赠送麻将桌5张免费使用。

活动三：标准达799元/席，每桌赠送：

1、大瓶饮料2瓶；

2、啤酒8瓶；

3、果盘1份，另外赠送麻将桌5张免费使用、豪标1间（10桌以上含10桌）。

活动四：标准达899元/席，每桌赠送：

1、大瓶饮料2瓶；

2、啤酒10瓶；

3、果盘1份；

4、每桌赠送温泉体验券1张（10桌以上含10桌），另外赠送麻将桌5张免费使用、豪标1间（10桌以上含10桌）。

活动五：标准达999元/席，每桌赠送：

1、大瓶饮料2瓶；

2、啤酒12瓶；

3、果盘1份；

4、每桌赠送温泉体验券1张（10桌以上含10桌），另外赠送麻将桌10张免费使用、豪标2间（10桌以上含10桌）。

备注：凡在本店举办升学宴的顾客，除参与以上优惠活动外，本店同时免费提供以下增值服务：

1、免费提供电子水牌，滚动播放祝福；

2、餐标达到799元/桌，满10桌送一桌；

3、送精美钢笔一支；

4、提供专车接送服务；

5、宴席达20桌以上送晚间音乐喷泉观赏。

餐饮营销活动策划方案篇四

清明节是我国的传统节日，清风吹柳絮，清明节来到，万物凋零的寒冬就过去了，风和日丽的春天真正的`开始了。随着清明节临近，清明节经济正慢慢的火热起来，其3天小长假必将引起短线旅游、消费的小高潮。以“旅游、休闲”为由头，推出多款清明节假日的组合产品，以此拉动xx温泉市场的消费欲望，增加酒店温泉客流量及客房入住率。

1、以清明节踏青游为主题在五一长假前期的形成一个小高潮，为五一长假做好前期铺垫工作。

2、搭建节日惠客平台，促进节假日消费，提高酒店营业额。

3、展示我店五星级优良服务品质，塑造御临泉品牌，提高本酒店的知名度与美誉度。

踏青清明节，爱慕御临泉。

xx年xx月xx日——xx年xx月xx日。

探寻xx的xx□净化身心灵尘埃。畅游聊城最美xx湖，品鉴xx水城文化。

游湖□xx湖xx平方公里水面，小岛杨柳岸，船儿慢慢游。

踏青□xx余亩酒店江南园林美景□xx平方公里xx湖生态景区，满眼皆绿，呼吸春意，畅享生活。

养生中餐：原生态野菜、广府靓汤、生猛海鲜，打造养生美食文化，绿色健康新传说。

御临泉两日游：

xx元特惠套餐：含温泉门票2张，高级标准间一晚，西餐厅双早成本划分：温泉xx元，客房□xx元，西餐□xx元，返佣提成□xx元（仅针对旅行社及网络）。

清明节有3天假期，是春光明媚草木吐绿的时节。

此节日外出踏青□xx大酒店是您歇脚的地方。

这个清明，无论是踏青还是祭奠，都请让我们怀上一颗感恩的心……

活动日期□xx年xx月xx日—xx月xx日。

此期间，通过xx大酒店官网预订客房并入住后，将享受：

- 1、神秘2份小礼物的赠送。
- 2、积分兑换客房抵用券（礼品丰富中……）。
- 3、免费享受优先升级服务。

餐饮营销活动策划方案篇五

一、做好旺季与淡季的营销转换

别在春节旺季里看着天天顾客爆满就沾沾自喜，可能大年一过你就天天唱空城计。

由于中国传统习俗的使然，一临近春节，全社会的消费力在短期内有一个喷发行 情，大大小小的酒楼几乎家家爆满，而这很难说是因为你的营销工作做得多么出 色。

真正考验营销的成效，还在于到了淡季是不是一落千丈，一年里是不是能持续、稳定地经营，在顾客中是不是享有较高的满意度和美誉度，在同行企业中是不是属于领先方阵的。

成功酒楼营销的目标都是非常明确的，策略都是很清晰的，且都是按计划有步骤 地推进实施。有一点非常关键，那就是如何做好旺季与淡季营销策略的转换。

“旺季取利，淡季取势”，这应该是酒楼营销的核心思想。取利，就是要夺取最 大的销量，获取最大的收益；取势，则是获取制高点，争取有价值的东西，包括 经营人气、顾客口碑、品牌知名度，等等，从而建立长期的战略优势。

这“势”和“利”的关系是截然不可分开的，没有淡季的“势”作为铺垫，就很 难获得旺季的“利”；而没有旺季的“利”，也无法支撑酒楼在淡季里去取得所 需要的“势”。

往往淡季营销工作做得好的酒楼，到旺季不用再投入太大的营销成本也能获利颇

丰，这就是水到渠成。

淡季里，营销工作重点可归纳为三个方面：

1、老客户的维护。

2、新客源的开发。

视上座率和顾客的满意度，终而实现旺季取利以及全年的收益目标。

二、认清市场变化，从容应对。

这需要根据酒楼的市场定位，从客源构成、消费动机，以及节后餐饮市场的调整

趋势等方面作出正确的判断和分析，然后把有限的营销资源投入到最有效的目标

市场。

对于中、高档酒楼来说，春节旺季的时候最主要的顾客群体是官方

(包括政府和

军队)、商务以及其他社会团体的集团消费，这期间很多酒楼对一般的散客都无

暇顾及，有所怠慢。

但是春节过后一段时期，餐饮市场的客源结构就会发生变化。

由于节前集中的突

击消费，节后集团消费的热情会降低，消费的频次也明显降低。相应家庭消费和

散客消费的份额就有所抬头。

而节日期间淹没在众多团年宴、庆功宴之中的婚寿宴、百日宴等，在淡季里会显

得比较突出，成为很多酒楼的支柱收入来源之一。而另一块市场，比如象会展、旅游团队等，在春节期间几乎停顿，但在节后也会成为餐饮市场不可忽略的部份。

三、把握淡季中的小高潮

在春节后的餐饮淡季里，也有一些小的消费热点，比如

3.8 妇女节，很多单位就

会组织女性员工聚餐庆祝，很多女性消费者也会跟朋友相约一起享受美食。

各地也会有一些各不相同的展会商机，比如 3 月份的 2009 春季糖酒会就在成都

举行，届时数十万来自全国甚至国外的客商齐聚蓉城，且一定会安排很多迎送往

来的招待宴会，短期内会掀起一股不小的餐饮消费热潮。酒楼应及早制定营销预

案，有条不紊地开展营销促进工作，力争在这些淡季中的小高潮有不错的斩获。

四、配合淡季的营销活动，保持适度的广告宣传

旺季的时候，你的广告往往会被淹没在广告的海洋中。

而在淡季，适度的营销活

品牌宣 动再配合适度的广告宣传，会使得你的酒楼在整个行业中显得比较醒目，传的效果会更好，营销活动的效果也会更好。

一些建议：

1. 总结旺季营销工作的得与失，不断改进营销的思路和方法
2. 对已经制定的后续的营销工作计划重新检讨，进行修正和完善
4. 淘汰不合格的营销人员，招募新的营销人员，并进行全面的强化培训
5. 检讨酒楼过去在品牌展示方面的不足，充实品牌内涵，努力打造高品位的品牌

形象。

春节后餐饮业淡季形势严峻，因此要做好营销管理的方案，这样才让自己的企业

赢取更多的利益。