# 餐饮活动方案 餐饮促销活动方案(大全6篇)

为有力保证事情或工作开展的水平质量,预先制定方案是必不可少的,方案是有很强可操作性的书面计划。写方案的时候需要注意什么呢?有哪些格式需要注意呢?接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写,我们一起来了解一下吧。

## 餐饮活动方案篇一

在众多高考生面临升学之际,酒店全面推出"升学宴"、"状元宴"以打造餐饮服务口碑,开拓餐饮宴会市场,带动餐饮、房务、康体消费,有效提高酒店经济效益.

xxxx市各知名、重点学校.

"希望之星".

七月十八日——九月十八日.

- 二楼宴会厅.
- 1、凡在酒店预订"升学宴"或婚寿宴者,免费提供主持人1名.(要求10桌以上宴会)
- 2、凡在餐饮宴会一次性消费5000元(不含5000元在内)以上者,酒店免费赠送单桌同等价位晚餐1席("升学宴"菜单),或标准客房1间(限当日有效).
- 3、凡在酒店举办"升学宴"者,酒店赠送个人"成名相册"一本,相册内容由酒店收集并排版.(内容包括其个人在就学期间参加的各项活动、各项荣誉的留念照片,与学校老师、同学留影并涉及家族合影,其个人资料留酒店保存并备档.)

4、酒店发行"希望之星邀请卡"推动酒店消费,其卡片发行对象与途径:参加宴会的`每一位客人,通过宴会主人发放的"礼金"或"礼品包"发放到每位顾客手中.

### 餐饮活动方案篇二

国际妇女节是在每年的3月8日为庆祝妇女在经济、政治和社会等领域做出的重要贡献和取得的.巨大成就而设立的节日。为了增加节日气氛,让每个人懂得关爱女性、学习女性,赞美女性,为她们的奉献而骄傲而共享,我们勇丽餐饮特开展"美丽女人节,勇丽喜相约"活动:

#### xxx年3月8日

: 美丽女人节, 勇丽喜相约

活动一: 各店根据自己的实际情况,活动期间主推春季养颜养生菜品三至五款,列展台展示。

活动二:3月8日当天,前38名到本店消费的女顾客,各店可根据自店条件免费赠送小礼品、养颜汤等,各店做好登记,财务备存。

活动三:利用短信平台发勇丽餐饮三八妇女节活动信息,稳定维护老客户,短信内容:"美丽女人节,勇丽喜相约!在这温馨的节日里,勇丽餐饮与您共度美丽食尚三八妇女节!各种养生美容套餐,精彩呈现。"

活动四:各店门口悬挂横幅,内容:"美丽女人节,勇丽喜相约"

1、各店对员工进行相关知识的培训,当日客人用餐时主动提示,并送上节日祝福。

2、活动当天赠券活动、积分卡活动正常进行。

六、相关要求

- 1、企划部负责制作横幅于3月7日前送至各店。
- 2、各店要将新客户名单于3月9日上报公司企划部,以便于企划部及时回访客户,了解各店活动开展情况。

勇丽餐饮经营管理有限公司

## 餐饮活动方案篇三

一、订购康乃馨:

大店可订购300—500支;细店可订购100—200支;在母亲节当晚饭市由咨客派发。

二、场地布置:

以温馨的粉红色的汽球为主,有条件的再配以粉红色的薄纱。 汽球用来布置大厅,及做成心形或拱形汽球柱放在店的正门口,薄纱用来布置上落楼梯的扶手。

三、母亲节特惠菜式或海鲜:

可选一至两款菜式或海鲜在母亲节当晚饭市以优惠的价格推出。

四、母亲节爱心套餐:

可以做两至三款母亲节爱心套餐,价格分店可根据自己的具体情况而定,菜式以健康,营养,并可护肤养颜为主。

五、母亲节爱心蛋糕:

大店可设定在母亲节当晚饭市消费388元以上,可获赠爱心蛋糕一个;细店可设定在母亲节当晚饭市消费288元以上,可获赠爱心蛋糕一个。当然消费价格分店亦可由自己定,以上价格仅供参考。

六、有条件的分店,可设抽奖活动。

具体抽奖细则分店自己定。

### 餐饮活动方案篇四

- (一)新店所处的地理位置及目标消费人群分析
- (二)新店核心竞争力分析

新店的核心竞争力在于本店环境有独特的品味和菜品品种多样、主要有中餐和西餐、例如、意粉、小炒、盖饭、配菜、沙拉、甜点等、饮料有咖啡、奶茶、果汁、苏打等。

(三)新店促销目标分析

新店的促销目标在于吸引更多的消费者在促销期间入店消费、同时达到宣传本店的目的

促销期间吸引更多的消费者入店消费

1、点任意套餐即送任意甜点或沙拉一份

这样能吸引更多的消费者前来消费、让他们能更大限度地品尝到本店的特色

- 2、到店消费满20元送5元现金卷
- 3、开业七天内来本店用餐即可免费申请为会员

成为本餐厅的会员、会定期享有本餐厅提供的优惠服务。

4、每天都有抽奖活动等着大家

在开业的一周之内、凡是加了本餐厅的官方微信群或者来本餐厅用餐的顾客、都会有机会成为幸运儿、享受低至五折的 优惠。

- 1、餐厅开业前一周(9月15日<sup>2</sup>1日)以发放传单、微信和微博的形式来做广告宣传、因为主要客户群是针对学生的、而学生中传递信息的速度与广度是很大的、所以宣传上可不用费太大力度、之需进行传单或多媒体等简单广告的形式即可。
- 2、餐厅开业选择在9月22日星期一、因为我们餐厅主要的`客户群是学生。
- 3、开业七天之内每天都会抽出三名幸运顾客享有5折优惠、如若已经是本店会员、则会更加享有折上折的优惠。

项目费用xx元

新店开业宣传单张3000张300

印刷现金卷1000张20

现金卷发放、预计800张4000

赠送甜点或沙拉每份成本约22400元预算到店消费人数1200人

总费用:6720

- 1、由于我们主要面对的客户群体以学生为主、因此在宣传方面因更加考虑到学生的心理去做宣传。
- 2、学校周边同行业竞争压力大、因此必须保证食物的可口以

及食物的卫生。

- 3、做好食材的准备、避免缺货的现象、如若出现售罄的情况、应在顾客点餐前告知。
- 5、菜单的封面设计要新颖、内容材料要清晰。体现特色菜肴、 花样丰富。
- 6、服务人员的制服与餐厅风格保持一致、态度必须良好。

## 餐饮活动方案篇五

不仅可以让消费者花少钱吃百样菜,还可以使消费者知道餐厅的特色。促进该餐厅的消费(增加人气),获得更多的剩余价值(利润)。

要求:要让消费者耳目一新。美其名曰"享受"也。

#### 活动形式:

- 1、自助餐、点餐、新菜、特价菜等。
- 2、打折消费。
- 3、赠送优惠券:凡消费满100元以上的消费者均能获得优惠券。
- 4、免费赠送饭菜:

凡消费满200元以上的消费者均能获得一份免费的特色菜。促销活动方案三——中秋佳节——对酒当歌赏月,念人生之多少良辰美景莫过于此。

地址:饭店、酒店、餐饮临街空地建行门前。

场地布置: 搭建一个临时舞台背景布幔一个进口音响一套舞台地板上小灯笼16盏其他背景灯光。

#### 1、现场猜谜活动:

在活动现场悬挂有谜语的`五彩灯(红灯)笼。凡中者皆能获得10元的消费优惠券。塑造中秋的气氛和饭店、酒店、餐饮的江南文化内涵。专设一个谜底台。

- 2、演艺活动策划:
- (1)有奖征答问题:关于饭店、酒店、餐饮的发展史等问题。
- (2) 载歌载舞: 觅歌舞团演出,另外,主持1—2名。
- (3) 穿插一些让观众参加的《中秋赞歌》:邀请台下一起参加,凡唱的歌都带有"月"字或是咏"秋"的。最少二句,无需整首演唱,歌曲不能重复,唱出最多首和唱功最好者,均有奖励(100元或50元消费券)。
- (4) 拉啤酒商做冠名赞助,从而减少费用的开支,进而促进利润的增加。
- (5)饭店、酒店、餐饮特制月饼大派送:由老板、员工及嘉宾共同举行切饼仪式,统一送至顾客手中。

## 餐饮活动方案篇六

"留住老顾客,开发新顾客"。

五一等节假日是餐饮消费的高峰期,但五一节三天的收入是 比不上一个月的收入的,节假日营销目的不仅仅是要提高短 期经济效益,更重要的.留住现有老顾客,开发潜在新顾客, 带动今后的业绩增长。且嘉州新城、满庭芳在未来将有极多 潜在消费者入住, 更因进行新顾客开发。

针对该主题,实行新产品开发策略,组合销售策略及会员卡营销策略。并进行针对本火锅坊消费群体的促销宣传。

- 1. 长期广告效应。
- 2. 有助于留住老客户。
- 3. 收集会员信息对今后产品、服务等进行改进,让客户更加满意,也方便今后的营销计划制定。

普通会员 金卡会员

普通会员: 凭卡消费, 赠送特色菜品一份;或享受折扣优惠。

金卡会员: 凭卡消费, 优先使用雅间, 且免收雅间费;赠送特色菜品一份;享受折扣优惠。

注:尽量不使用折扣方式进行低价行销。

普通卡: 简洁、大方、不俗。

金卡: 高贵、典雅,能凸显持卡人品味。

普通卡及金卡均进行统一编号。

普通卡: 五一期间在本店消费者均可赠送。或平时在本店消费满300以上者。

金卡:利用关系网赠送的形式,赠送给企事业单位,及乐山社会名流。

备注:借力营销:借力满庭芳、嘉州新城售楼中心,对其业主免费赠送会员卡。

发放会员卡后,对应会员卡编号,记录下持卡人信息,并对持卡人每次前来消费的具体信息(消费人数、该次消费者间人员关系(关系包括家庭、同事、朋友等)、消费金额、消费菜品、用餐习惯等)。

收集会员信息对今后产品、服务等进行改进,也方便今后的 营销计划制定。

夏季吃火锅,有燥热感,且易上火。且随着现代人对生活水平的,在家庭消费者中,常常出现60岁以上的老年消费者,他们不宜多吃油腻;对于爱美的年轻女性来说也不宜吃辣。对于此问题应进行有针对性的新产品(锅底)开发:

清爽温补型火锅、养生保健型火锅、美颜排毒型火锅等(如多种菌类的火锅、清新爽口的瓜果火锅)

将多种菜品和锅底进行合理搭配,组合成不同的套餐,对各套餐进行富有特色的命名,并对组合后的套餐进行一定的折价。

#### 该策略作用:

- 1. 引导消费者消费不同菜品和新产品。
- 3. 套餐组合的命名能加深消费者对本火锅坊菜品及本火锅坊的印象。

某某酒店中餐厅定位在中高端市场,因此在做宣传时,定位为"精品xx坊"。

目前,某某酒店中餐厅的目标消费者为中高端人士,他们有车,有钱用于餐饮休闲消费,且吃火锅一般携同家人或朋友。此类人群集中地点:滨江路河边茶铺及茶楼、商务会所、休闲健身会所等。

- 1. 制作要求: 邀请函形式、美观、大方、3000份
- 2. 内容:对某某酒店中餐厅简要介绍、新菜品、新锅底、五一活动介绍等。
- 3. 散发: 滨江路河边茶铺及茶楼、商务会所、休闲健身会所等。
- 4. 报刊广告:不采取在报刊上直接做广告,而将传单交予报刊代理商和销售商,将传单插在报刊中,这样能以极低的费用做宣传。
- 1. 内容:某某酒店中餐厅简要介绍、特色、新菜品、新锅底、五一活动介绍等。
- 2. 时间、时长: 在6点至8点时段内,1小时之间,投放2次30秒广告。播放时间4月28日至5月1日。

注:由于电视广告成本过高,是否投放待定。