

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进店消费、同时达到宣传本店的目的

促销期间吸引更多的消费者进店消费

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~21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。