

西餐厅新年促销活动 西餐厅愚人节促销活动方案(实用5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

西餐厅新年促销活动篇一

在促销活动中，价格始终是消费者最关心的环节。天猫商城愚人节特惠活动特推出品牌特卖会，所有活动页面的商品均以超值低价限时抢购，并打出了“天猫最低价，30天内买贵免单”的口号。另外，天猫商城愚人节促销活动还包括“愚人不愚”太平鸟风尚男装专区，多角度进行愚人节促销，吸引消费者眼球。

苏宁易购，家电促销不愚人

早在愚人节到来之前，苏宁易购即推出“愚人节no!娱人节yes!”为主题的海量品牌类促销，为愚人节造势，品类涵盖服装内衣、鞋靴、运动户外、钟表首饰、皮具箱包、汽车用品六大类。而今日又推出“愚你妹”冰洗促销专场，并推出“最高返500元全场通用券”的促销口号，多款冰箱洗衣机低价促销，回馈消费者。

京东商城“愚”你同乐

京东商城在本次愚人节促销活动中主打生活品质，活动联合小狗电器推出品质周，以小狗电器促销为主。互动伴有团购专区、吸尘器专区、高端品质专区，满减活动遍布全场，同时支持货到付款，方便消费者进行抢购。与其他商家多品类促销不同，京东商城本次主推单一品牌，形成鲜明对比。

1号店愚人节真低价

1号店在今年的愚人节促销活动中主推电脑办公用品，商品包含笔记本、平板电脑、超极本、设备耗材、存储设备、外设、网络、办公、周边九大品类，底价秒杀全场5折起。搭载愚人节经济的顺风车，1号店在此次的促销活动中推出“愚人节真低价”的口号，以价格优势占据今年愚人节促销的市场。

国美扫货周愚人节不忽悠

愚人节大降价，国美在线主推“扫货周”，开启为期一周的促销活动。包括厨卫小家电、3C、百货家居、母婴户外等多个品类参与此次促销活动，通过“血拼第二件”、“清仓大热门”、“无大牌不扫货”、“扫货族的天堂”、“全家总动员”等多种促销主题进行活动。据悉，本次国美在线促销活动结合愚人节和清明节两大节日，以降价促销形式占据愚人节经济的一部分。

在过去的，成功的节日促销已经让各大电商尝到了甜头，以声势浩大的双十一为例，“节日促销”已经成为电商不可错过的狂欢盛典。而近年来随着市场需求的不断增加，“愚人节经济”也逐渐受到人们的重视。业内人士分析，愚人节已经不再是年轻人娱乐的节日，随着各大电商促销的推出，愚人节也能够在未来成为电商的促销狂欢日。

西餐厅新年促销活动篇二

黑暗餐厅推出愚人节黑暗陶艺恶搞活动，凡当天参加活动的朋友可以享受到如下优惠：

一：魔友愚人节优惠价：138元/位(原价158元/位)

二：参加活动者可免费享受特制软饮无限畅饮。

三:凡参加活动者可免费玩黑暗陶艺哦(也就是说,在看不见
的情况下,可以随便捏你想捏的陶艺,在亮区的时候你就可
以看看你捏的到底是个啥东东)

四:当天会有很多很刺ji的游戏哦,愚人节嘛,大家一起愚,
一起笑。

西餐厅新年促销活动篇三

愚人节主题:fool福!

特价套餐:“fool套餐”、“福套餐”。

特别活动:幽默小品、幽默表演、搞笑游戏演出。通过这些表
演节目吸引人们就餐,为就餐环境和享受就餐增加可增殖效
益,掀起愚人节的愚人风尚,作出自己的独特风格,这才是
留住客人的卖点。可以和有意向的企业商谈一起联办,比如搞
“幽默大赛”、“大fool翁”等活动。

愚人节促销活动方案(4)

一、活动主题:休闲大聚会,假面戏愚人

(休闲网有史以来最大的一次联欢聚会)

二、活动时间地点:

活动时间:年4月1日20:00

地点待定:

三、活动内容:

1、小游戏:(20分钟)

2、节目表演：(10分钟)

3、评选晚会最佳化装奖(男女)，最差化装奖(男女)。(20分钟)

注：投票以无记名方式投出，第一轮举手投票候选人，确定候选人名单。第二轮，由唱票员，唱票。票高者获奖，结果产生不可更改。

4、小游戏(或节目)(20分钟)

5、评选晚会最佳人气奖(男女)(10分钟)

6、评选晚会最好色的色狼奖(10分钟)

7、小游戏(10分钟)

8、节目(10分钟)

9、评选晚会最靓美女奖，最酷帅哥奖(20分钟)

10、版主讲话(5分钟)

11、众人合影(20分钟)

12、晚会结束。

四、活动经费预算：每人预收80元rmb□

其中，包括场地租用费，活动奖品费，酒水用餐费。

西餐厅新年促销活动篇四

一活动时间：

10月01日~10月07日

二，活动目的

(提升客单价，促进销售目标达成)

三，主题活动内容

四，介绍活动，

活动日期及商品活动。

五，气氛布置。

店内气氛布置：入口展板，活动现场的气氛营造，店内海报。

六，活动执行与分工：

企划部：负责活动宣传，策划，操作与跟进。采购部：负责商品的组织，到位。财务部：负责资金到位。店长：活动操作的总负责人，负责督促各部门的工作。

七、食品促销内容：

1、菜式，餐厅促销，很多商家会推出相应的套餐，推出相应的菜式，以供消费者选择

2、制作：让消费者参与到整个制作过程中，更能满足消费者的成就感与体验的欲望

3、观赏：在消费者面前进行食品的制作，吸引消费者的注意力，也为餐厅增加无形招牌

4、价格：通过价格来吸引消费者，不要降低价格的同时也降低餐厅的品牌

5、赠品：提供一些节日相关的赠品可以拉到一定的消费者，比如说提前预订可以得到赠品，消费在多少金额之上可以得到一些赠品，赠品要与自己的餐厅品牌风格相应。

八、餐饮淡季促销方法

九、热情服务促销

服务员的主动招呼对招徕顾客具有很大作用。比如有的顾客走进餐厅，正在考虑是否选此餐厅就餐，这时如果有一个面带笑容的服务员主动上前招呼“欢迎光临”，同时引客入座，一般情况下，顾客即使对餐厅环境不十分满意也不会退出。当然，主动招呼不等于硬拉。强拉硬扯反而会引起顾客反感，避而远之。

服务人员应对餐厅所经营的菜点和服务内容了如指掌，如食物用料、烹饪方法、口味特点、营养成分、菜肴历史典故、餐厅所能提供的服务项目等，以便向客人作及时介绍，或当客人询问时能够作出满意的答复。如果能事先了解市场和顾客的心理需求以及风俗习惯、生活忌讳、口味喜好等，便可有针对性地推荐一些适合他们心理需求的产品和服务。

十、服务技巧促销

服务员在接受客人点菜时应主动向客人提供多种建议，促使客人消费数量增多或消费价值更高的菜点、饮料，一般可采用以下办法：

形象解剖法：服务员在客人点菜时，把优质菜肴的形象、特点，用描述性的语言加以具体化，使客人产生好感。从而引起食欲，达到促销的目的。

解释技术法：通过与消费者的友好辩论、解释，消除其对菜肴的疑义。

加码技术法：对一些价格上有争议的菜点，服务员在介绍时可逐步提出这道菜肴的特点，给客人以适当的优惠。

加法技术法：把菜肴的特色和优点不断地加深和强调，让消费者形成深刻的印象，从而产生购买的欲望。

除法技术法：于一些价格较高的菜点。有些客人会产生疑虑，服务员应耐心解释，这样会使客人觉得不贵，从而产生购买欲望。

提供两种可能法：针对有些客人求名贵或价廉的心理. 为他们提供两种不同价格的菜点，供客人挑选，由此满足不同的需求。

西餐厅新年促销活动篇五

愚弄别人，娱乐自己

每一年都有愚人节，整治别人，欣赏愚弄是每一年的主题。今年那加西餐厅让你感受的不仅仅是看着别人“犯傻”，打电话预订的前30位顾客都可以得到我们为您精心准备的一个搞笑面具, 让你在愚弄别人的同时，也要使自己成为别人开心一笑的元素，这样的活动才公平嘛.

在愚人节这天，我们无非是要娱人娱己，别忘了让自己快乐的同时也给别人带去快乐，这才是愚人节最大的意义：让所有的人都开怀大笑忘记烦恼！

我们的服务员都会带着各种愚人的搞笑面具，比如大板牙，比如小丑，比如亲嘴，或者很帅很帅的头盔，比如阿童木的酷酷发型，您也可以自己带道具装扮来参加我们的愚人主题晚会.

20xx的愚人节，我们等你来!西餐厅愚人节促销活动方案

活动时间:4月1日

活动当天饮料半价,不含酒类.

电话预订的前30位顾客会送一个搞笑愚人面具(这些面具都是市面上不多的咯)

消费满200以上再送一个搞笑愚人面具.