

# 餐饮五一活动方案 五一餐饮活动策划方案 (大全8篇)

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？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。

## 餐饮五一活动方案 五一餐饮活动策划方案篇一

- 1、唤醒沉睡顾客，并促进老顾客转介绍购买
- 2、带动五一及母亲节的销量
- 3、提升品牌影响力

4月30日——5月2日

“五”重大礼，“一”购到底

5、即使不买，还能送：

- 1) 老顾客转介绍成功购买，即可获赠双层保温饭盒一个；
- 2) 只要在朋友圈转发活动，即可获赠油壶一个；

备注：本活动内容与储值活动、贵宾9折可同时参与。

## 餐饮五一活动方案 五一餐饮活动策划方案篇二

广州香格里拉大酒店的妙趣咖啡厅，为父亲节预备了澳大利亚龙虾、法国鹅肝等丰富的国际自助餐，用餐还将有机会赢

取全年健身卡（三人用）一张。

妙趣咖啡厅特别设立爱心角，孩子们可以在送给爸爸的t恤衫上画上精美的爱心图案或文字，通过平凡细节，勾画细腻温情。

午餐自助餐价格为每位188元，自助晚餐为每位288元。享用自助午餐的家庭父亲节当日，爸爸们购买健身中心健身卡可享受7折特别优惠。仅限20xx年6月15日星期天。1米以下儿童免用度餐，1~1.4米儿童可享受半价优惠。

另外，夏宫中餐厅隆重推出“难以置信”总厨推介超值鱼翅套餐。每位用餐者可以在多达20道由总厨为您精心料理的菜式中任选一道为主菜；二是材料细致挑选：鹅肝金沙炒瑶柱、三文鱼北极贝刺身、冰镇海螺芥兰度□xxo酱深海北极贝群、避风塘银鳕鱼等，中式传统方法烹制，闻香足以垂涎。加上每位食客免费赠予的. 姬松茸花胶炖鲍翅，令此套餐殊显弥珍。再加上阿拉斯加蟹\_什菜沙律前菜及杨枝甘露配冰淇淋甜品，令此套餐完美达到极致。如此佳肴，无论在午市还是晚市均能在夏宫品尝，每位只需人民币188++。

超值鱼翅套餐推广期从6月1日至10月12日，两位起计。

酒店大堂设立【我和爸爸在一起】的照片墙，现场设立照片打印机，鼓励消费者打印手机中和爸爸的合影，并粘贴在照片墙上，酒店可在父亲节当天抽奖评出一二三等奖给予不同的奖励。也可同步在公众号上展示，比如鼓励顾客上传照片到公众号里面，店面可以在公众号里面进行投票，评选优秀顾客长文评论，也给予相应奖励。

如没有照片打印机也可。

在大厅处各搭建一个简易许愿台，背板为“大胆写出爱免费提供笔和祝福卡，由顾客自行在小祝福卡上写给父亲的祝福话

语，并粘贴在许愿台上表达对父亲的祝愿，也可采用明信片，展示后由店内及时投递至客人父亲住址。

特制针对父亲节活动期间的优惠券，活动期间带父亲或者父亲带孩子入店消费，均可享有8.8折优惠，可送上制定饮品一份或者父亲节专享菜品，菜名可以命名比如“我爱老爸健康菜”。活动当天持此券可以参与抽奖。奖品可设立家庭实物奖品，最好有企业标识。

酒店餐厅员工过父亲节！

（餐前例会组织所有人现场给自己的爸爸打电话，要求必须说出：爸爸我爱你）

（向店内已经是父亲的同事致敬，企业可以送上小礼物一个表示祝福）尊重员工心扉！

## 餐饮五一活动方案 五一餐饮活动策划方案篇三

针对客人的不同心理进行产品的订价，并以此进行促销，同样会引导、刺激顾客消费。心理订价最常用的是奇数订价法。

有人对美国二百四十二家餐厅作过一次调查，结果发现，58%的餐厅的菜单价格以阿拉伯数字9结尾，35%的价格以5结尾，6%的价格以0结尾。

餐厅价格的末位数上以不出现1、2、3、4、6、7这几个数字。在经济等级餐厅的菜肴价格的尾数常是9，而在一些档次较高的餐厅，数字5常在价格的尾数上出现。

折扣优惠一般是要鼓励客人反复光顾和在营业的淡季时间里购买、消费。因此在消费达到一定的数额或次数后，将给予一定的折扣优惠，另外，餐厅在淡季和非营业高峰时间推广快乐时光，实行半价优惠和买一送一等推销方法。

- (1) 价格折扣能否促进销售数量和增加销售额；
- (2) 是否处于经营的低谷时间；
- (3) 是否非价格折扣不可，能否采取其他措施提高销售额；
- (4) 价格折扣后能否保本，能否盈利。

## 餐饮五一活动方案 五一餐饮活动策划方案篇四

### 二、地点：

锦江大酒店

### 三、活动目标及活动宗旨：

- 1、让顾客了解锦江大酒店，打消顾客对消费档次的各种顾虑。
- 2、丰富传统节日的庆祝氛围，刺激亲情消费；
- 3、开发现有场地资源，调动清淡时段的营业潜力；
- 4、凝聚宾馆销售合力，调动全员积极性，捆绑式营业。

### 四、公众对象：端午节期间的散客、家庭、亲朋好友。

五、定位：“融融端午情 团圆家万兴”在祁阳酒店消费水平日益提高成为一个高档次的状况下，首先在广告攻势上独树一帜，活动标新立异，令人耳目一新，营造节日上热烈温馨的气氛。

### 六、促销活动组合

- 1、客房部采取“送餐饮消费卷”的经营策略，每现金开房1间送20元餐饮消费卷。

2、餐饮部以“融融端午情 团圆家万兴”的名义开展如下促销活动。

1)、美食城的菜价10元，燕京纯啤买一送一。

2)、贵宾厅菜金八折。消费300元以上送消费卷20元，并送ktv下午场(不含海鲜、鲍翅燕、煲汤、烟酒)。

3)、以端午节文化为内容推出多款适合家庭聚会的精美实惠端午团圆宴，预定团圆宴送ktv下午场。并推出几款特价端午菜品。

4)、在这一系列的活动过程中，一定要把握“地道”、“原汁原味”的原则。家庭用餐、亲朋好友聚会是这一阶段的主要客源构成。那么酒店的产品就应以满足这类客人的需求为主，菜品方面要求口味清淡，老少皆宜，菜量偏多，价格适中，并适时地推出各档次宴会用餐，此间穿插特色菜、招牌菜、新派菜等，使消费者能全面地了解酒店的厨师水平，促进酒店形象品牌的树立和推广。这是此次营销的主要目的，也是此次活动中的主题项目。

### 3□ ktv

a) 开晚场消费送餐饮消费卷20元。

b) 消费超过300元者再送下午场中包一间，送茶水一壶。

c) 餐饮消费达到400元以上者送ktv下午场包厢一间(中包，提供茶水一壶)。

### 4、桑拿中心

全套300元

送餐饮消费卷20元。

## 七、营销活动效果分析

1、这次策划体现锦江大酒店“先谋势再谋利”的营销总体思想(也就是先做人气),让顾客敢进酒店来消费,让酒店的服务设施能够获得广大顾客的认知,对端午节期间的家庭,亲朋好友的优惠能体现酒店对顾客的诚意。

1、酒店所有营运部门的销售目标向餐饮部倾斜,以部门联动拉升餐饮人气。

2、此活动会让顾客留下许多美好、甜密的回忆,加深顾客对锦江大酒店的认识。

4、通过此次营销计划,应实现目标:客房1.2万元/天,餐饮1万元/天,ktv3千元/天,休闲中心1.2万元/天。总计3.7万元/天。

## 八、经费预算及广告策划:

1、祁阳县城主干道50条横幅广告。费用3500元。由奉总负责。

2、祁阳县所有的手机尾数带6、8、9用户地毯式短信覆盖。预计发5000条,共500元。由钟经理负责。

3、租用一台专用宣传车绕城宣传10天。费用\_\_元。由奉总负责。

4、祁阳县所有的出租车车张贴广告。费用1000元。由蒋部长负责。

5、组织员工上街拉练,散发宣传资料。费用300元。由蒋经理、杨经理负责。

6、消费卷制作400张，费用50元。由李姣姣负责。

## **餐饮五一活动方案 五一餐饮活动策划方案篇五**

二、负责部门：营销部，餐饮部

三、举行日期：20\_\_年7月20日至8月5日

四、活动目的：

- 1、通过夏季美食节这次活动，进一步宣传西苑，扩大知名度。
- 2、营造夏季清凉畅快的饮食文化，拉动夏季酒店的餐饮消费。
- 3、进一步挖掘潜在客户，增加客源。

五、具体内容

(一)美食节筹备：

- 1、采购菜肴原料，确定美食节的菜肴品种、价格以及优惠措施。
- 2、通过报纸媒体、传单、横幅、短信群发等传递此次美食节的信息，引起消费者的关注。

(二)美食节内容：

- 1、举办品牌菜肴形象展示。设固定的展区，展示夏日特色菜品进行菜肴的实物艺术形态。
- 2、服务人员的服装符合本次活动的主题，仪表姿态也应进行一定的要求。

在就餐环境的气氛营造上，需要富有创意和文化内涵的业内

人士来策划本次美食节整体环境的布置，基于西苑饭店的院落式布局，可在室外进行布置。消费者在一种良好的氛围下就餐，心情和食欲自然不同。

### (三)活动促销:

- 1、以“夏日好乘凉，开怀享美食”为活动主题，开展啤酒买二增一活动，夏季啤酒的消费量会很大，成为酒店酒水消费的主力，通过开展买赠活动，吸引更多消费者。
- 2、每日推出三到五款特色菜品，扩大特色菜品的接受度，并从中进一步筛选，一便更为消费者接受。
- 3、现场活动派发神秘礼品，多重惊喜，意外收获。

### (四)宣传策划:

- 1、印制美食节广告彩页随京华时报、新京报附送。
- 2、夏季美食节宣传户外幕布，活动主题海报，电梯间宣传海报，活动主题台卡、大堂放置美食节宣传广告牌。
- 3、短信群发，消息散播

### (五)费用预算:

- 1、媒体广告宣传费用1000+宣传单印刷夹报2000+短信群发2000=5000元。
- 2、赠送礼品费用：按每天100元计算，合计 $100 \times 8 = 800$ 元。
- 3、装饰费用：横副+金布+彩旗+气球等(15天)+杂费=5000元。