

最新餐厅经营方案及营销方案 餐厅营销方案(汇总8篇)

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。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。

餐厅经营方案及营销方案篇一

为庆祝一年一度的“六一”国际儿童节，让小朋友们度过一个快乐而有意义的节日，给家长们创造关心孩子的机会，x餐饮集团为孩子们精心准备了美味可口的儿童套餐、精彩纷呈的文艺晚会、五颜六色的蛋糕，各部餐厅大门饰以缤纷多彩的气球，六一期间童真荡漾，让孩子们在欢乐的天地、缤纷的美食世界中度过一个快乐难忘的“六一”儿童节。届时x各部将推出系列精品菜肴和美食，通过本次活动的开展，提高x在x和x的美誉度，吸引更多的家庭来x各部消费，让家长和小朋友们来x分享美食、体验快乐。

5月x日——6月x日

三、六一儿童节活动方案主题

欢乐童年精彩无限——x艺术儿童节

四、六一儿童节活动方案内容

届时x各部通过策划主题活动给参与活动的儿童朋友一个惊喜、一份快乐、一份难忘的记忆、一个一生都难以忘怀的儿童节。

(一)大酒店“欢乐童年精彩无限”艺术儿童节晚会节目设计:

凡是点到大酒店儿童套餐的小朋友，在晚会开始前均可到主持人处报名参加以下活动比赛(书画比赛要提前报名参加)，获奖小朋友均有礼品赠送。

1、儿歌演唱比赛：曲目为背景音乐里的二十首儿歌，一部、三部、大酒店同时进行，各部根据情况确定小朋友报名数量。

2、儿童舞蹈演出：由东方佳艺演出公司提供，只在大酒店晚会中间参差进行，——由徐鼎明负责落实。

4、趣味谜语竞猜：共设谜语x条一部、二部、大酒店同时进行，大酒店晚会随机进行安排，由主持人负责。

5□x六一儿歌朗诵比赛：在一部、二部、大酒店同时进行。

《六一宝宝好福气□x餐饮表情意》

迎六一，笑嘻嘻妈妈疼爱小宝贝

来x□齐相聚合家欢乐过六一

吃大餐，玩游戏宝贝都要爱妈咪

猜谜语，得奖品x给你表情意

唱儿歌，跳跳舞照张合影甜蜜蜜

东走走，西逛逛玩的开心都欢喜

斟满茶，端来菜服务都是俏阿姨

只要宝贝能高兴阿姨累点没问题

六一x来聚会，吃的玩的数第一！

(二)联动促销：

活动二、5月x日——6月x日活动期间，凡在六一期间来x各店用餐者，均可免费获赠气球一个。

(三)大酒店晚会现场装饰：

1、舞台设计：“欢乐童年精彩无限”主题背景布，周边用粉纱和印有六一祝福语的气球装饰，突出童真、竞技的氛围。

2、宴会厅内布置：用气球装饰与彩色纸花布置。

3、其他点缀：在宴会厅内各个音响和玻璃上张贴征集到的儿童图画，作为展览。

五、活动宣传

2、门厅装饰：一部、三部、大酒店用气球做彩门装饰，营造六一热闹氛围。

3、媒体宣传[x省交通台][x交通台][x日报]《经济x[x晨报]》。

4、视觉宣传[x月x日(提前x天)各店开始宣传，主要以条幅[x][彩页菜单、口碑传播、向新老客户介绍等多种形式推广，以达到最佳的效。

六、套餐设计

本次活动套餐设计以营养为主，主要在大酒店宴会厅以销售套餐的形式进行，套餐分设六款，共计46套。

“欢乐童年”营养套餐x元(a三人用)，15套计x元；

“金色年华”营养套餐x元(b四人用), 16套计x元;

“望子成龙”营养套餐x元(c四人用), 15套计x元;

本次活动预计收益为□x元。

七、销售计划

为配合大酒店六一节晚会的成功举办, 各部可以向店内顾客宣传介绍晚会内容。

序号部门任务(套)负责人

1、大酒店31 x

2、一部5 x

3、二部5 x

4、三部5 x

5、合计46

八、效果评估与预测

1、拉动x的家庭消费, 提高散台和包房的营业额。

2、在众多酒店中进行差异化营销, 首家推出健康益智菜品, 营销概念超前引领潮流。

3、活动具有吸引孩子的卖点, 以此带动家长来x消费, 提高在同行业中的竞争力。

4、活动具有连续性和持久的影响力, 可在暑假和寒假继续推

广并扩大规模，形成x独具特色的促销品牌。

餐厅经营方案及营销方案篇二

活动地点：大厅

活动时间□20xx年11月11日

活动背景：今年的光棍节也格外引人关注，社会上越来越多的光棍们，想摆棍的生活状态，因为我们餐厅推出光棍节活动满足光棍们的需求，避免下一个光棍节的光棍。

活动内容：

1、活动当晚两人男女通行，免费一个。最低消费需要150元。
时间在当天7点至23点

2、凭埋单收据，参与大转盘，（奖品设计有玫瑰花、公仔、精美小礼品）

活动宣传：

1、一楼大门口大型海报一张、店内k展架3幅、电梯小海报4张；

2、策划部市场单位x展架13幅、不同规格海报3张

宣传内容：（短信、展架、网页）

让光棍节见鬼去吧，两人男女行，一人免单。

快快行动吧，在花容酒楼告别你的单身！

11.11光棍节，给单身的你找寻另一“半”的机会！

方案二：

11月11日，如果没人搭理，那就是一个不着四六儿的日子；但如果说是光棍节，所有人都会会心地一笑：呵呵，可不是嘛，没有哪天比这一天更形象、更贴切了。光棍节这个不土不洋的节日，也被餐饮行业盯上了，餐厅纷纷推出活动庆祝这个时下年轻人中流行的节日。

光棍节11套餐

活动要点：顾名思义，这个套餐完全是由11组成的，对于那些炫耀型的光棍们是个不错的创意。11个光棍一起吃饭，必须在餐厅的11号包厢、进门拿的是11号的报纸、用11套餐具、吃11道菜、喝11杯饮料。每道菜都必须是符合11这个数字，例如：11个烤肉串、11个四喜丸子。吃饭要吃1小时零1分。用的餐巾纸上都要有与光棍节相关的宣言。餐厅还要为光棍节精选11首光棍情歌，作为背景音乐。

光棍节烧烤派对

活动要点：11个单身男青年，11个单身女青年，五官端正，四肢健全，有稳定工作与收入，没有法定或非法定伴侣。活动内容烧烤，解手绳，跳圈舞，大合唱，两人三足，呼唤盲人，情侣绘画，散步聊天(分组比拼，最终落后的队伍要受神秘大惩罚)。每人1只鸡翅，1根香肠，1条番薯，1棒玉米，1支茄子，1根香蕉，一条面包，一瓶水。大食者自备丰盛午餐或烧烤材料。

“失明”快闪+主题交友派对

活动要点：餐厅为参加活动的每位光棍发一个号牌，每一个号牌分为光光和明明两种。活动开始号牌一样的光光和明明组成一队做模仿快闪游戏。配合号的发给剩斗士标签，配合不好的重新组合，在进行决斗大家都找到光光和明明为止。

最后大家一起享受套餐。

餐厅经营方案及营销方案篇三

让光棍节见鬼去吧

提升餐厅营业额，提升餐厅知名度

大厅

20xx年11月11日

今年的光棍节也格外引人关注，社会上越来越多的光棍们，想摆*光棍的生活状态，因为我们餐厅推出光棍节活动满足光棍们的需求，避免下一个光棍节的光棍。

2、凭埋单收据，参与大转盘，（奖品设计有玫瑰花、公仔、精美小礼品）

1、一楼大门口大型海报一张、店内k展架3幅、电梯小海报4张；

2、策划部市场单位x展架13幅、不同规格海报3张

（短信、展架、网页）

让光棍节见鬼去吧，两人男女行，一人买单。

快快行动吧，在花容酒楼告别你的单身！

11.11光棍节，给单身的你找寻另一“半”的机会！

【必备】 营销方案范文汇编六篇

新媒体营销方案范文

【必备】营销方案范文汇编七篇

关于营销活动方案范文汇编九篇

【推荐】营销方案范文汇编十篇

餐厅经营方案及营销方案篇四

通过6.1××父亲节前期和当天的宣传，对用餐的顾客进行温馨提示和礼品赠送，以及给顾客提供其他的超值服务的系列行为，来感动顾客并增加顾客对我们麻辣风芙蓉会馆的情感关注，不断聚焦麻辣风，进而提高我们的营业额和顾客的回头率以及对我们麻辣风芙蓉会馆品牌的忠诚度。

通过我们的情感营销(提供超值服务)不断提高我们麻辣风芙蓉会馆在该廊坊餐饮市场的占有率，不断领先于竞争对手。

是我们完成品牌战略的一次行为。

□20xx-06-xx

：麻辣风芙蓉会馆

1、父亲节当天来我店用餐的顾客都可以免费给父亲打个电话，无论是市话、国内长途。限时15分钟。

2、父亲节当天来我店用餐的顾客都可有机会免费拍照一张，并免费寄到本人父亲的手中；

3、父亲节当天如有客人请本人父亲来我店用餐，可享有如下优惠：(1)、免费合影一张；(2)、送影框一个；(3)、送纪念父亲节特制菜品13份；(4)、送礼品一份(领带等)。

4、如果是请自己的父亲用餐，除了可享受以上优惠，还可以享受全单8.8折优惠；

5、父亲节当天过生日的父亲，我店免费提供父亲节家庭套餐一桌供10人以内用。餐厅父亲节活动策划方案--策划书餐厅父亲节活动策划方案--策划书。（父亲的生日必须以二代身份证上的日期为准，年龄达到法定结婚年龄一年以上，有和儿女合影照片）

（一）、对外广告宣传

1、做2期平面媒体广告；

2、电视广告2期；

3、网络广告；

4、高档楼宇广告

（二）、短信群发。

短信内容：6.15父亲节到了，麻辣风全体员工祝福您的父亲或身为父亲的您健康快乐！当天（6.15）生日的父亲可享受免费家庭套餐！还有更多惊喜呐！订餐电话：

（三）、通过店内各种广告（图片和文字）在不同位置的布置，进行全方位立体化的宣传，在店内营造出浓浓的父亲节文化氛围。具体工作布置如下：

1、店外水牌，第一次提示顾客；

2、店内广告和氛围营造：

（1）□x展架3个；

(2)、喷绘图片30张；

(3)、特制父亲节菜单；

(4)、免费父亲节家庭套餐；

(7)、员工问候语：父亲节快乐!等等对顾客进行第二次第三次父亲节提示，让顾客产生父亲节的情感或由此而想起了家乡的父亲或由此而想起自己做父亲的艰辛与不易为后面的感动做好铺垫！

3、现场互动：

(1)、送父子(女)连心菜品一份。祝福语：祝愿天下父子父女都永远心连心、幸福快乐！

(3)、为现场的父亲和天下父亲敬上一杯祝福酒，祝酒词：今天是父亲节，祝现场的父亲和远在家乡的父亲节日快乐、身体健康！

(4)、(祝酒词讲完之后)说：各位领导，我和我的助手一起为现场的父亲和客人献上一曲《父亲》，再次祝您和您的父亲节日快乐身体健康!(将氛围推向高潮)

1、宣传文稿、词句感情表达要贴切、准确、到位，过则显假，欠缺则无法与顾客产生情感共鸣，就很难感动顾客。

2、对父亲节活动内容要进行全员培训，达到熟知的地步。

3、父亲节优惠活动不能与其它优惠活动同时享有。

4、6、××父亲节那天来我店过生日的父亲必须提前预约。

5、当天在我店过生日的父亲或在我店里请父亲吃饭时，要组织管理层一起为父亲说句祝

餐厅经营方案及营销方案篇五

餐厅以烧烤食品为主，定位于健康、时尚、创意的高档餐厅。鉴于餐厅本身这个定位和餐厅所处环境的特殊性，建议从文化上做足功夫。毕竟一个餐厅的时尚创意，并不能有食客的味觉做主，而是餐厅整体打造和营销的效果。也是有食客的综合感觉来决定的。就像人们去星巴克，并不只是为了喝咖啡，而是与咖啡有关的情调，情感，甚至情绪。三里屯又是一个著名的时尚文化新贵潮流的引导者和聚集地。寻找文化的时尚创意和餐厅的碰撞点，由此打造出本区域一个知名品牌，做到最后，甚至让所有有计划去三里屯的人都会将本餐厅列为备选。

下面围绕这个思路。我分常规营销策划和促销方案，和其他操作补充三部分来阐述：

第一部分：长期营销策划

作为一家高档餐厅，出售的就不只是烧烤食品本身，而是一种烧烤饮食文化。

1. 烧烤文化。

烧烤食物，其实是现代人类对原始先祖的饮食符码的认同，烧烤文化本身就传达着渔猎时代的狂放与浪漫。同时它也包含着食材的原味的诱惑。因此，可以将这些作为一种营销推广，这样可以给人们一种印象，就是这是一个有品位的餐厅，去那里，不只是为了吃东西。要让食客感知，来这里不只是为了吃烧烤，而是在过一种返璞归真又现代时尚的生活状态。（具体操作方面：可以将这个做成广告牌和文案，下面第三部分会有具体介绍。）

2. 食材的文化创意

健康营养是当今餐饮业不二的王牌。相信在食材和操作、品质等方面，贵餐厅能做到出色。我就不赘述。这里，建议可以推出系列主题烧烤。

具体操作：可以将这些主题以文案（可辅之以图画或海报等）的形式做广告或展示。或者就在大厦的广告位置或店内固定的地方展示。主题烧烤可以通过食材的巧妙搭配，或者味觉，或者颜色或者来历或者产地等等，可以不断变换。

如果客人感兴趣，这些可以单独预约（这也是高档餐厅的特色服务）。就如同预约不同的心情，与不同的人，为不同的目的来餐厅做一次烧烤的味觉约会。

（4）酒品的联动营销。

【或者制作一个视频广告：一个男士独自在喝一种酒，这时一个女士优雅走来，端着一份诱人的烧烤，说，哦，先生，您需要一个伴侣。。男士看着美丽的女士笑了，以为她说的是爱情，这时女士把放着美味烧烤的盘子推到了男士的酒瓶或者酒杯旁边，发出悦耳的轻微碰撞声，这时女士又开口了：它们也在等待相遇，或者它们也会产生爱情。。。

切下一个画面：男士品尝烧烤后的赞叹。。。

可以加一个结尾，就是男女主人公的愉快用餐。。。

然后出餐厅的logo广告语等】

（1）餐厅的后厨操作模式，可以做宣传。这里说一下花式烧烤，这个也做文案。（具体参照第三部分）比如，烧烤也是一种艺术。。。

味蕾的舞蹈，视觉的盛宴，，，等等，可以有更多更好的创意表达。

(2) 关于“3”的文章。

贵餐厅所在的“3.3三里屯服饰大厦，其命名“3.3”意指“三里屯中的三里屯”，更有三三不息，生生不尽的意思。不知道是有意构思还是巧合，贵餐厅面积300平方，餐桌30张，都含着“3”，又在“3.3”大厦的顶层，可以这里做些文章。

具体操作：可以说其中心中的中心，也可以在餐桌号码为3的位置上做一些特殊的布置或者优惠，或者宣传。餐厅里应有三张含有“3”的桌子，建议可以每天设一个贵宾顾客，就是在这三张里抽取一张当天最幸运的含“3”的食客，具体优惠待遇或赠送内容，由餐厅随时节和自身情况灵活掌握。

(3) 酒吧。

餐厅是以烧烤为主打。但是可以利用酒吧，做好晚上的营业。这就是要寻找酒类和烧烤的火花。也可以推出主题活动。或者举办各种活动。（时间紧，如有兴趣和需要，直接联系我）

(4) 不定期或定期（餐厅据情况自定）举办主题沙龙或活动。

以艺术和时尚为主，或者是创意活动，吸引更多各界人士，餐厅所在的区域有各种风格和名流店铺，经常有高端消费者和明星大腕停留，那个著名的“chinadoll”就是例子，要吸引这部分人，必须走品位创意路线，才能脱颖而出。这样的优势是，可以形成口碑效应，同时会有一部分固定的高端消费群体。至于活动要根据当季当下的趋势或餐厅自己选择构思。

(5) 关于餐厅的名字“听泉观澜新派烧烤”。听泉观澜，给人强烈的幽雅的与水有关的联想。所以如果餐厅没有与之相关的设施或装修，建议增加。避免给人以玩文字游戏的错句，造成顾客不好的印象。可以将听泉观澜和韩式传统烧烤相结合宣传，因为韩国烧烤最大的特点就是严格选择，原汁原味。以此概念推出广告宣传，并设主题餐单，给人一种亲切轻松

的饮食欲求，给人以都市的心灵栖息地的人文气息的餐厅。

1. 首先是从11点到6点，这段时间，来餐厅的人多是需要幽雅的环境，也不是为了喝酒。要争取这个时段的顾客，建议环境营造轻柔温馨些，至少人们进来吃烧烤，还可以简单交谈，休息。一方面是以餐厅的主打烧烤吸引并留住喜欢烧烤食物的人。另一方面，要争取下午茶周围的休闲和名流，还有热衷情调消费的文艺潮人，或者购物的女士。这也需要文案广告辅助。

具体操作，可以制作将烧烤和休闲放松，烧烤和时尚，文化一类的广告，包括前面提到的餐桌上的卡片，这样，即使有人进去一次，也会记得这里的独特。

2其次晚上9点到凌晨4点。关于餐厅演出歌手。鉴于餐厅的装修风格和定位，建议不要请太摇滚或嘈杂的演出，否则会影响整个餐厅形象的和谐和品牌打造。我在上海去过一家酒吧，生意很好，晚上也有演出，但是音乐都很高雅，或者有美国乡村的曲风，中文英文都有，那个酒吧里去的`都是一些高端人士，里面也有简单的自助烧烤，歌手演唱时，有人听，也有人交谈喝酒，有人做别的事情，但是感觉就是有品，有固定的顾客，我也是受人推荐去的。

第二部分;促销方案

餐厅的开业促销。可以是以烧烤文化为主题，举办一次开业的活动。要营造一种，如同去展览馆一样，去看烧烤文化，同时能品尝到美酒佳肴，当然开业优惠是必须的。

或者你会觉得会员制太俗套了。但是即使世界最顶级的俱乐部也是会员制度，就像女人买化妆品，高端也有会员制。这可以给会员一种尊荣感。会员身份或会员卡的制作描述，建议不要做普通的，可以分行业或者分故事随机，或者按日期或星期来制作发放，体现个性。

尤其贵餐厅刚开业，刚要利用开业之初的年末年初，这段时间，中西节假日都多，可以根据每一个假日做一个主题。

这里举一个简单的例子。

比如举办一次有关爱情和缘分的派对，可以提前做广告邀请，并造势。当天光临的每一个女士会领取一张印着酒类名字的卡片。而男士会领取一张烧烤的卡片。最后根据餐厅的组合，去寻找。。

或者，利用餐厅的无烟烧烤，后厨制作模式和氛围，举办有关“乐活一族”的活动。相信肯定受欢迎。

第三部分：其他营销方式和操作补充

文案都可以写成卡片，或者制作成海报或广告牌，卡片除了前面提到的放在餐桌上之外，还可以放在出门的地方，这样食客离开时，可以不设服务员，但是可以随意拿走感兴趣的卡片，这些卡片的内容要丰富，可以写无烟烧烤的健康，可以写本店的固定活动，可以写烧烤的故事等等，当然主要的是印上餐厅的名字地点和电话。制作海报或广告，可以放在大厦。、商场。写字路的电梯间，这里建议写有品位的彰显时尚创意的文案辅以简单图片。这是对固定人群的针对性投放。

建议找时尚杂志或购物指南一类报纸，广告一定要突出餐厅定位。

营销策划方案范文

新媒体营销方案范文

【推荐】 营销方案范文汇编十篇

【实用】营销方案范文汇编十篇

【必备】营销方案范文汇编七篇

网络营销方案范文汇编八篇

餐厅经营方案及营销方案篇六

通过6.1××父亲节前期和当天的宣传，对用餐的顾客进行温馨提示和礼品赠送，以及给顾客提供其他的超值服务的系列行为，来感动顾客并增加顾客对我们麻辣风芙蓉会馆的情感关注，不断聚焦麻辣风，进而提高我们的营业额和顾客的回头率以及对我们麻辣风芙蓉会馆品牌的忠诚度。

通过我们的情感营销(提供超值服务)不断提高我们麻辣风芙蓉会馆在该廊坊餐饮市场的占有率，不断领先于竞争对手。

是我们完成品牌战略的一次行为。

□20xx-06-xx

：麻辣风芙蓉会馆

1、父亲节当天来我店用餐的顾客都可以免费给父亲打个电话，无论是市话、国内长途。限时15分钟。

3、父亲节当天如有客人请本人父亲来我店用餐，可享有如下优惠：(1)、免费合影一张；(2)、送影框一个；(3)、送纪念父亲节特制菜品13份；(4)、送礼品一份(领带等)。

4、如果是请自己的父亲用餐，除了可享受以上优惠，还可以享受全单8.8折优惠；

5、父亲节当天过生日的父亲，我店免费提供父亲节家庭套餐

一桌供10人以内用。餐厅父亲节活动策划方案--策划书餐厅父亲节活动策划方案--策划书。(父亲的生日必须以二代身份证上的日期为准, 年龄达到法定结婚年龄一年以上, 有和儿女合影照片)

(一)、对外广告宣传

- 1、做2期平面媒体广告;
- 2、电视广告2期;
- 3、网络广告;
- 4、高档楼宇广告

(二)、短信群发。

短信内容: 6. 15父亲节到了, 麻辣风全体员工祝福您的父亲或身为父亲的您健康快乐!当天(6. 15)生日的父亲可享受免费家庭套餐!还有更多惊喜呐!订餐电话:

(三)、通过店内各种广告(图片和文字)在不同位置的布置, 进行全方位立体化的宣传, 在店内营造出浓浓的父亲节文化氛围。具体工作布置如下:

1、店外水牌, 第一次提示顾客;

2、店内广告和氛围营造:

(1)□x展架3个;

(2)、喷绘图片30张;

(3)、特制父亲节菜单;

(4)、免费父亲节家庭套餐；

(7)、员工问候语：父亲节快乐!等等对顾客进行第二次第三次父亲节提示，让顾客产生父亲节的情感或由此而想起了家乡的父亲或由此而想起自己做父亲的艰辛与不易为后面的感动做好铺垫！

3、现场互动：

(1)、送父子(女)连心菜品一份。祝福语：祝愿天下父子父女都永远心连心、幸福快乐！

(3)、为现场的父亲和天下父亲敬上一杯祝福酒，祝酒词：今天是父亲节，祝现场的父亲和远在家乡的父亲节日快乐、身体健康！

(4)、(祝酒词讲完之后)说：各位领导，我和我的助手一起为现场的父亲和客人献上一曲《父亲》，再次祝您和您的父亲节日快乐身体健康!(将氛围推向高潮)

1、宣传文稿、词句感情表达要贴切、准确、到位，过则显假，欠缺则无法与顾客产生情感共鸣，就很难感动顾客。

2、对父亲节活动内容要进行全员培训，达到熟知的地步。

3、父亲节优惠活动不能与其它优惠活动同时享有。

4、6、××父亲节那天来我店过生日的父亲必须提前预约。

餐厅经营方案及营销方案篇七

xx年6月20日至8月31日

518元/席668元/席888元/席

- 1、餐饮：每席赠2瓶啤酒, 豆浆免费；酒水按超市价提供。
- 2、茶楼大厅最低消费标准为10元/人，包间60元/6小时间；双机麻80元/6小时间；茶水免费。
- 3、客房：一次性消费3000元以上的赠送标间一间/夜；消费在5000元以上的赠送数码房一间/夜；活动期间凭学生证及教师证入住可享受普通标准间188元/间夜、普通单人间168元/间夜的优惠。
- 4、5席以上城区内免费往返接送，免费赠送背景板贴字、指示牌。

餐厅经营方案及营销方案篇八

餐厅以烧烤食品为主，定位于健康、时尚、创意的高档餐厅。鉴于餐厅本身这个定位和餐厅所处环境的特殊性，建议从文化上做足功夫。毕竟一个餐厅的时尚创意，并不能有食客的味觉做主，而是餐厅整体打造和营销的效果。也是有食客的综合感觉来决定的。就像人们去星巴克，并不只是为了喝咖啡，而是与咖啡有关的情调，情感，甚至情绪。三里屯又是一个著名的时尚文化新贵潮流的引导者和聚集地。寻找文化的时尚创意和餐厅的碰撞点，由此打造出本区域一个知名品牌，做到最后，甚至让所有有计划去三里屯的人都会将本餐厅列为备选。

下面围绕这个思路。我分常规营销策划和促销方案，和其他操作补充三部分来阐述：

第一部分：长期营销策划

作为一家高档餐厅，出售的就不只是烧烤食品本身，而是一种烧烤饮食文化。

1. 烧烤文化。

烧烤食物，其实是现代人类对原始先祖的饮食符码的认同，烧烤文化本身就传达着渔猎时代的狂放与浪漫。同时它也包含着食材的原味的诱惑。因此，可以将这些作为一种营销推广，这样可以给人们一种印象，就是这是一个有品位的餐厅，去那里，不只是为了吃东西。要让食客感知，来这里不只是来吃烧烤，而是在过一种返璞归真又现代时尚的生活状态。（具体操作方面：可以将这个做成广告牌和文案，下面第三部分会有具体介绍。）

2. 食材的文化创意

健康营养是当今餐饮业不二的王牌。相信在食材和操作、品质等方面，贵餐厅能做到出色。我就不赘述。这里，建议可以推出系列主题烧烤。

具体操作：可以将这些主题以文案（可辅之以图画或海报等）的形式做广告或展示。或者就在大厦的广告位置或店内固定的地方展示。主题烧烤可以通过食材的巧妙搭配，或者味觉，或者颜色或者来历或者产地等等，可以不断变换。

如果客人感兴趣，这些可以单独预约（这也是高档餐厅的特色服务）。就如同预约不同的心情，与不同的人，为不同的目的来餐厅做一次烧烤的味觉约会。

（4）酒品的联动营销。