

餐厅元旦节促销活动 情人节餐厅营销活动 活动策划方案(汇总5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。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

餐厅元旦节促销活动篇一

一、活动形式及主题：：

活动在酒店美食坊采取分餐制的形式进行，突出浪漫、温馨的情人节氛围

二、活动具体安排：

3、情人节活动其它事项：

a□就餐从17：30开始

b□由公关营销部于xx月xx日下午前订购200朵玫瑰

4、营销方式：

采取现场营销的方式，来客可直接到吧台购票就餐，每对情侣送玫瑰花一束。

三、菜谱：

注：客人也可以点其他菜(包括中餐)，自己选择。

餐厅元旦节促销活动篇二

元旦期间

新年大酬宾，购物送大礼

- 1、购物送礼
- 2、百年好和迎新春
- 3、新年抽大奖

购物送礼

一、活动时间：12月30日~1月7日

二、礼品发放地点：三楼收银台

三、活动内容：

凡在xxx店购物并在收银台交全款的顾客，均可参与本活动。

购物1000元以上(含1000元)，赠送蓝月亮洗手液一瓶；

购物3000元以上(含3000元)，赠送时尚抱枕一个；

购物6000元以上(含6000元)，赠送电饭煲一个；

购物9000元以上(含9000元)，赠送床上用品一套。

四、活动细则：

- 1、活动期间，顾客购物满1000元，并在x家居各银台交全款即可参与本活动；

- 2、本活动凭“品位空间”购物凭证单票消费，金额不累计；
- 3、活动期间交订金未交全款的顾客不参与此次活动；
- 4、活动前交订金，活动期间交全款参与此次活动；
- 5、若发生退货须同时退回获赠礼品，并保持赠品包装完整，并按本商场退换货规定处理。
- 6、样品，特价商品不参与购物送礼活动。

五、活动现场礼品发放程序：

- 1、顾客持消费兰票到三楼收银台；
- 2、在礼品登记处接受登记并签名确认；
- 3、礼品发放处发放礼品。回收消费白票，在兰票上盖章。

餐厅元旦节促销活动篇三

腊八节将至，在腊八节当天，很多餐厅都会为顾客提供腊八粥，但是千篇一律大同小异的做法并没有为餐厅招揽人气，推广品牌。那么腊八节餐厅该策划什么活动才显得与众不同呢？下面，本站小编为大家整理了一下关于腊八节餐厅营销活动策划方案，欢迎大家阅读。

一、活动时间□20xx年1月27日

二、活动地点：

莞城敬老院、东城敬老院、万江敬老院；救助站；流浪点

三、活动背景、目标和对象：

每年农历的十二月俗称腊月，十二月初八(腊月初八)既是腊八节，习惯上称作腊八;腊八节在我国有着很悠久的传统和历史，在这一天喝腊八粥、做腊八粥是全国各地老百姓最传统、也是最讲究的习俗。

然而，在这个温暖的节日里，并不是每个人都会有亲人的关怀和爱护。城市中有这样一群人，他们以天为被、以地为床。敬老院里更是聚集着缺少家人关爱的老人。

这个腊八节，送上我们的微不足道的问候，希望能给长者和流浪人员带去关怀，带去温暖。

四、主办单位：东莞时报、东莞市志愿者拓展服务总队、瓦蓝栈

赞助商：花园粥城

五、活动流程：

1、前期准备：

联系并统计各派送点所需粥品数量。

莞城敬老院：95份

东城敬老院：110份

万江敬老院：65份

救助站：85份

流浪点：45份

a 招募志愿者：1月25日-1月27日。

b人员安排：1月27日，确定志愿者人员。派送人员20人，一个点安排4个人。活动指挥以及后勤人员2-5人与粥城和时报进行联系，并负责调配各小组粥的数量。

c 每组派送由4名志愿者组成，组长一人，负责联系和总结。

e 小组分工：每组4人，包括领队1人，活动摄影1人，

f 物资安排：粥的运送由粥城负责。相机5台，把活动的记录下来。如有dv更加理想。

一、活动背景：

多美丽儿童餐厅是新兴的新式餐厅，针对中国有孩子的家庭而建立经营。而腊八节在中国有着很悠久的传统和历史，在这一天喝腊八粥、做腊八粥是全国各地老百姓最传统、也是最讲究的习俗。

腊八粥来自印度天竺，农历十二月初八是佛陀成道纪念日，俗称“腊八节”，在佛教称“法宝节”，关于腊八粥也有很多的典故传说。腊八在脱离宗教的神秘色彩演变为现在的传统风俗节日，越来越受到人们的关注，说到腊八必然想到的是腊八粥，而本店也正在推广新产品“特色腊八粥”。刚好腊八节能和新产品推广融为一体。所以以传统节日腊八为主题，在本餐厅展开相应活动。

二、主题： 温馨腊八节亲子活动，和家人一起共享腊八。

三、宗旨： 给中国家庭一个温暖的餐厅，让爸爸妈妈和孩子共度腊八节每一次美好的时光

四、活动目的： 借腊八节之名吸引顾客，招揽生意，推广本餐厅新产品“特色腊八粥”，通过有趣的亲子活动让顾客在本店度过快乐时光、了解本餐厅特色，即父母和孩子一同享

受就餐美好时光。从而提高本餐厅的知名度和美誉度。

六、活动时间： 腊八节当日

七、活动地点： 多美丽儿童餐厅温州瓯北店

八、活动对象： 来餐厅就餐的儿童及其家长(届时将抽取3个家庭参加)

九、活动流程：

1、前期准备腊八节活动宣传单、海报、吸引顾客参加活动，以及相应物品材料、店内陈设

2、顾客免费品尝本店特色腊八粥

3、认识腊八粥中各种豆子

4、以家庭为单位设计新腊八粥的配方，并提交

5、评选最好的配方家庭

6、三个家庭烧制腊八粥

7、品尝三个家庭的腊八粥，评出最美味奖

8、和“腊八仙子”学习一首简短的和腊八节相关的儿歌(加动作)

十、具体活动内容：

准备阶段：

活动当日：

1月27日 15:00, 开始熬煮活动所需特色腊八粥

16:30, 店内顾客基本来齐(七八个家庭)

一、促销日期□xxxx年xx月xx日-xx月xx日(历时14天)

二、促销主题: 喜迎新春 便宜购年货

三、节日: 腊八

1、腊八简介:

腊月最重大的节日,是十二月初八,古代称为“腊日”,俗称“腊八节”。从先秦起,腊八节都是用来祭祀祖先和神灵,祈求丰收和吉祥。据说,佛教创始人释迦牟尼的成道之日也在十二月初八,因此腊八也是佛教徒的节日,称为“佛成道节”。

腊八这一天有吃腊八粥的习俗,腊八粥也叫“七宝五味粥”。我国喝腊八粥的历史,已有一千多年。最早开始于宋代。每逢腊八这一天,不论是朝廷、官府、寺院还是黎民百姓家都要做腊八粥。到了清朝,喝腊八粥的风俗更是盛行。在宫廷,皇帝、皇后、皇子等都要向文武大臣、侍从宫女赐腊八粥,并向各个寺院发放米、果等供僧侣食用。在民间,家家户户也要做腊八粥,祭祀祖先;同时,合家团聚在一起食用,馈赠亲朋好友。

四、主题商品促销:

1、食品: 45种商品(其中惊爆商品4个(大分类商品各一种),会员商品7个)

(儿童食品、保健品礼盒、酒水、饮料等)

2、百货: 30种商品(其中惊爆商品3个(大分类商品各一种),

会员商品4个)

3、洗化：25种商品(其中惊爆商品3个(大分类商品各一种)，会员商品4个)

4、生鲜：30种商品(其中惊爆商品4个(大分类商品各一种))
(各类蔬菜、水果、肉制品、水产、南北干货等)

5、会员专享专栏：15种商品。(选择单值高的礼品类商品)

6、每日特价专栏：14种商品。(选择日常必需品)

注：每日特价(自营每日各限1-2个惊爆价)，会员专栏(自营品20种)属于常规促销栏目。

五、主题促销活动：

1、12月27日腊八节当天，凡在我超市购物的顾客朋友，均获赠精美礼品一份。(数量有限，送完为止)(各店自定奖品)

2、便宜购年货 欢乐齐分享

活动期间，凡当天在我超市一次性购物38元以上的顾客朋友，凭购物小票可到服务台参加抽奖活动，抽到即拿。奖品丰富，赶快行动!(单张小票限一次)(各店自定奖品)

3、新年全家福 荣盛送大礼

活动期间，凡当天在我超市一次性购物68元以上的顾客朋友，凭购物小票可到服务台登记参加“88购物券”抽奖活动。

活动方式：2月16日早上10点，我们将在参加抽奖的顾客中抽出10名顾客，将得到荣盛超市为您提供的价值88元的“荣盛超市购物券”一张。

注：以上三项活动不可同时参加。

六、商品陈列要求：

a□堆头陈列原则上只陈列单一商品，最多不大于2个单品，并且丰满；

b□端架陈列原则上只陈列单一商品，最多不大于2个单品；

d□给顾客留足充裕的购物空间。

七、卖场布置

1、制做“年货一条街”吊牌挂在主通道上。

2、制做奖箱一个

餐厅元旦节促销活动篇四

很快就进入岁末商家黄金季节，圣诞节（元旦节），为人们尽情购物与狂欢留有足够多的时间，策划好圣诞节和元旦节促销活动自然成为提高下半年销售的重头戏。本次策划以“狂购风暴，圣诞、元旦先下手为强”为主题，着重周末，顾及其它，以x月为营销月，打一场漂亮的`促销战。

狂购风暴，圣诞、元旦先下手为强

1、狂购风暴，圣诞、元旦先下手为强

只需要100元，100部手机任你选，先下手为强；几十款手机，款款让利100元，超值100。

晚8：00前在xxx购物的顾客均可领取一个乒乓球写上自己的

名字及联系方式，投入店前抽奖箱（长宽高均为1米，透明有机玻璃制作）20xx年x月31日上午9点，统一抽奖。

e□幸运100（1月3日—6日）

f□dm促销

本次活动着重突出“狂购两节”概念，但同期推出两期dm快讯。

第二期：2016年1月1日—2016年1月6日

几百款商品超炫低价，惊爆出击

餐厅元旦节促销活动篇五

（一）情人节背景

情人节，一个起源于公元三世纪古罗马时代，让情人互表爱意的西方节日，如今已成为世界各地广泛流传的节日。情人节及相应的消费模式也成为及圣诞之后又一个深入人心的西方节日越来越被广大消费者接受。酒店具有创造情人节的最佳条件，因此在酒店度过情人节已成为具有一定经济基础人们的必备节目。酒店以“如果爱，请深爱”为活动主题开展活动，让甜蜜充满爱的氛围在酒店萦绕。浪漫的香榭西餐厅门口小喷水池周围用玫瑰花摆成了心形，每个餐桌台上都放上一束精心准备的玫瑰花，点餐单上都是为客人精心准备的情人节大餐，浪漫的音乐在西餐厅一直萦绕。对前来就餐的情侣们我们致以最诚挚的祝福。情侣套房也放了红酒、巧克力、十一朵玫瑰花，给情侣们提供浪漫的住宿环境。

（二）活动策划背景

根据酒店举办此次活动的经验来看，20-40之间的年轻白领和

高薪阶层对2.14这个情人节备受重视。酒店刚好地处繁华市区，周围聚集着很多白领办公场所，对酒店推广这个活动是极好的机会。酒店对这次活动也投入大笔资金，在提前一个月的时间里就做好此次策划，力求让客人享受舒适的就餐环境和居住环境。经济利益增长的同时，最大程度的达到良好的社会效益。

二、活动目的和意义

(一)活动目的

酒店将通过情人节造势，聚集人气，带动人气，挖掘潜在客户，推动销售；让中西方文化更好的得到交流，传承文化，也为酒店其他节日活动奠定举办经验；通过新颖的活动提升酒店在地位，使顾客在比较中对我酒店大加赞赏；每一次的活动都是给酒店员工的考验，酒店利益就是员工利益。在合作中才能增强酒店员工的凝聚力和集体荣誉感。

(二)活动的意义

2.14情人节在中国越来越流行，成为每年必不可少的节日。举办方式多种多样有家庭式的，朋友式的，情人式的各种各样party是一种友情，亲情，爱情聚会的好时光。作为一个隆重的节日，少不了特定的举办场所，酒店可以提供俱佳场所，客房餐饮可以在情人节加以宣传。一方面可以让酒店获得不错的经济效益，提高酒店营业收入。xx大饭店作为最早的高端酒店，其积累了丰富的对客服务经验，并对客人种种挑剔服务做到尽善尽美。这次的情人节活动酒店也是应社会发展的脚步需求，对活动不断完善创新，力求做到尽善尽美。让这个老牌子不再社会进步中淘汰。在2.14这个充满爱的日子，让更多的情侣们把爱延续。

三、活动时间与地点

活动时间□20xx.2.14-2.16

活动相关地点：一楼香榭西餐

8-11楼豪华套房

四、活动开展形式

(一)情人节情侣小活动

(二)西餐房务部优惠大派送活动

五、情人节活动举办前的相关准备工作

(一)宣传广告牌，宣传册

1. 在电视台上做一些宣传报

宣传广告、宣传画(营销部负责)

(二)情人节邀请卡片

1. 管理公司负责，各经营部门及营销部具体落实派发、邮寄工作。

2. 派发、邮寄对象以在店消费的大户、常客为主，将酒店对他们节日的问候和祝福与酒店的节日促销活动内容结合在一起。

(三)礼品制作

由采购部联系情人节礼品、装饰品，把礼物做到精致。

(四)员工的素质培训

不断强化提高员工素质。告知他们此次活动重要性，西餐上加强员工礼节规范性，并增加适当的培训。播放一些影片并增加实践操作。为酒店此次活动做好充足准备。客房部要做好前台员工接待工作的培训，以及楼层服务员客房操作培训。避免客人在入住时出现不必要的麻烦。

(五) 促销分工

酒店各部门经理做好促销安排，并根据老客人的需求活动方面作出更改并通知营销部。在2.14之前，网络上推出酒店团购大餐，酒店西餐也推出台塑牛排至尊会员卡，顾客一次性充值2788和豪华客房入住三次88元即可享受10次台塑牛排享用机会以及三张免费自助餐券和豪华客房入住三次。入住客房客人享受5折优惠，并赠送ktv狂欢4小时以及免费桑拿浴两小时。

(六) 店内装饰布置

2. 由餐厅在周末分别布置礼品展台，对就餐客人进行有针对性的促销工作

3. 酒店大堂音乐始终应是浪漫惬意，给客人舒适的环境

4. 大厅内在2.14这天，礼宾员应对进店消费的情侣们应派发玫瑰。并致以他们最真挚的祝福。大厅圆柱上摆放大型的双心结(由竹子和花泥制成)

5. 在房间装饰方面。房间应摆放玫瑰巧克力红酒供情侣们享用。酒店也要给他们提供免打扰的服务，让他们休息之余享受到安静。

六、活动开展的内容

(一) 情人节许愿祝福活动

2.14在大堂摆放的双心结。凡是在2.14-2.16两天来酒店的都可以获得一个爱情许愿和祝福的机会，每个情侣可以获得一个情侣玻璃瓶，一张标签代表一声诺言，标签分为：红色代表年轻的爱情，适合25岁以下的年轻人。蓝色代表成熟的爱情，适合25~35岁的恋人。金色代表完美爱情，适合35岁以上的恋人。顾客可以在标签上写出对自己及他人爱情愿望及祝福，然后塞进情侣玻璃瓶，悬挂在双心结上，双心结会持续摆放一星期。

(二) 香榭西餐情人节美食大餐和抽奖大赠送

2.14这天香榭西餐推出情人节美食大餐。为前来就餐的情侣们精心准备了套餐，并增加了抽奖的这一环节。当天会在餐厅入口站一位迎宾员，在宾客进入餐厅时，每人赠送一个号码牌，并让宾客在号码牌背面写上自己的名字，在20点之前收齐号码牌，20点30分开始抽奖活动。抽取6名幸运者，每一位免费获得由酒店赠送的西餐厅自助晚餐券两张。同时每位就餐的女士免费赠送木瓜炖雪蛤滋补美容品一份，男士赠送酒店自酿的精品红酒一杯。

(三) 情侣房券大派送

贵宾部和绿卡部房券大酬宾，3788一套绿卡，6张酒店门市价988行政免费房券，5张自助餐券。会员卡在酒店各个营业部门享受vip折扣。房间入住即送精致果盘一份+点心一份。

(四) 酒店喜宴大酬宾

凡在当酒店消费的情侣，如果结婚愿意在酒店举办喜宴。酒店会以最大折扣让利给顾客。并且酒店旗下的“银装素裹”会给酒店最大的让利，满足顾客需求。酒店新增的婚宴咨询室诚邀情侣们加入。

七、 活动经费预算

(一) 预算

装饰费用led灯、彩灯若干500

双心结瓶子彩带等500

玫瑰树，玫瑰花、餐牌1000

宣传费用广告牌1000

报纸1000

宣传手册800

赠送券的价值客房、康乐项目20xx

现场抽奖奖品20xx

情人节礼物20xx

其他杂项费用20xx

总计12800

(二) 活动效益分析

1. 社会效益

社会效益是企业经营中的综合效益，与经济效益有着密切联系。好的社会效益能促进经济效益的提高。使企业在激烈的社会竞争中立于不败之地。树立酒店社会形象是酒店实现社会效益的重要内容。它包含了知名度和美誉度两方面内容。而此次酒店举办情人节活动也是提高知名度和美誉度两方面的举措。xx大饭店作为最早的星级酒店，其积累了丰富的对客

服务经验，并对客人种种挑刺服务做到尽善尽美。这次的情人节活动酒店也是应社会发展的脚步需求，对活动不断完善创新，力求做到尽善尽美。让这个老牌子不再社会进步中淘汰。在2.14这个充满爱的日子，让更多的情侣们把爱延续。

2. 经济效益

情人节是一个典型的西方节日，但近年来已经成为我国青年人每年都企盼的节日，其流行程度已大大超过了我国传统的七夕情人节。在这一天，情侣们都会安排很多活动来庆祝这个特殊的节日。这样一来就使2月14日情人节成了春节以后的第一个消费高峰。很多商家都积极主动的抓住这个机会，搞各种各样的促销活动以期在年初获得一个销量增长。同样的我们也不例外，也要抓住这个机会。

情人节期间的主要消费群体是20—25岁的未婚青年，约占52%，其次是25—35岁的已婚夫妇，约占43%，而50岁以上的老年消费群体也占到了将近5%；消费者的购买行为主要是购买礼物(鲜花，巧克力等)，娱乐，餐饮。酒店抢抓时机，2.14在满足顾客需求时也要大大增加酒店的营收。最近国家严禁公款吃喝，在酒店业已经造成很大的损失。何不慢慢改变酒店消费主体，让更多百姓愿意走进酒店消费。通过不同节日尝试，发现顾客所需，并让酒店推出更多吸引人的活动。情人节就是过完年后第一个节日。想顾客所想及顾客所需，20%的顾客就能创造就是80%的营收。