

餐饮五一活动方案(优质10篇)

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

餐饮五一活动方案篇一

【两岸咖啡】石家庄店于20xx年10月成立，作为全国品牌连锁经营店，【两岸咖啡】融合了现代商务多功能气息，立志于成就具有中国特色的西餐品牌文化时尚，打造全国商务休闲沟通网络。

根据目前现状，【两岸咖啡】石家庄店因开业前期市场宣传执行欠佳，造成餐厅客流量较少，社会影响力和品牌美誉度整体无法体现出来。临近冬季，正是餐饮市场火爆阶段，

【两岸咖啡】应尽快做多种活动宣传，以吸引客源，在春节前稳步经营，达到快速盈利的目的。金喜文化传播有限公司经过充分市场调研，以独到的创意、多年酒店成功操作的经验，在临近圣诞节之际，为【两岸咖啡】策划了“‘两岸咖啡’圣诞节活动，此次活动延伸宣传范围，加大宣传力度，进行有目的的实施策略，为扩大【两岸咖啡】石家庄店的社会知名度、品牌美誉度、消费认知度打下坚实基础。

12月10日——12月25日

成功沟通始于两岸

主办单位：【两岸咖啡】石家庄店

承办单位：金喜文化传播有限公司

地处建设北大街与光华路交接口，紧邻棉一立交桥北，与邻近的中浩商务中心、东海国际大厦、老百姓大药房、米氏家具城、华普超市、北国超市等大型公共设施共同构成省会北部的商业旺圈。交通位置优越、便利，区域辐射半径内无同行竞争对手，因此，【两岸咖啡】有着得天独厚的环境优势，在此基础上，企业尽可放心利用周边有利环境、设施进行大规模、有目的的宣传。

随着东南商业经济的快速发展，人们把目光聚集在固定区域，造成一定区域内商业饱和，整体虽呈繁华之势，但因竞争趋势明显激烈，企业却未得到真正的利益。而北部承载着传输经济流通的重要责任，造成城乡、外省与本土资源的优势互补，信息的相互交流，填补了北部市场“冷淡”的空白。所以，【两岸咖啡】圣诞节活动的实施，具有一定的可操作性、可执行性。能够促进【两岸咖啡】走新时代多功能型西餐发展道路，引导餐饮业健康和谐发展，能充分带动北部商业的发展进程，打造北部餐饮市场新型标杆！

（一）真情【两岸】——免费品尝咖啡活动方案

时间□20xx年12月10日——12月15日（可自行选择人流高峰期时间）

地点：【两岸咖啡】门前广场

内容：15日至19日，由主办单位在两岸咖啡门前广场摆一操作台（见图），操作台整体紧随于【两岸咖啡】企业形象主题，标语。广场上人头攒动，许多消费者争相在操作台品尝醇香浓郁的两岸咖啡，派4名礼仪小姐（含服装，身披绶带，文字内容：（正面）圣诞节快乐（反面）成功沟通，始于两岸负责，有2人为消费者现场烹制咖啡，向消费者讲述【两岸咖啡】的文化历史，另2个向消费者派发宣传单页（单页主要内容告知消费者圣诞节期间，【两岸咖啡】菜品优惠措施和精美礼品相赠），敬请消费者光临。（一中国面、最专业的

开店创业网)

活动寓意：圣诞节是西方最重要的日子，而近几年在中国，圣诞节亦是都市人日趋崇尚的重要节日，通过免费品尝咖啡，体现【两岸咖啡】近距离走进消费者中，以极具亲和力的表现手法，提升品牌的诚信度及社会效应，就能把消费者带入【两岸咖啡】深层次的境界，大量的形象展示为活动的顺利召开起了很好的推动作用。

建议：由金喜为商家提供形象展台的设计方案含制作，宣传单页的设计制作，商家派礼仪小姐做促销活动。（待定）

（二）【两岸咖啡】圣诞亲善大使赠送礼物活动

时间：12月23日——12月25日

地点：【两岸咖啡】二楼餐厅

内容：圣诞树上的雪花悄然无声的飘落，风捎来醉人的'醉声，当夜色铺满天空，平安夜的歌声唱起，我们再一次在欢歌笑语的圣诞节相遇。

为培养文化的人气指数，我们特邀五位圣诞亲善大使为在【两岸咖啡】消费的宾客赠送圣诞礼物。同时，在圣诞礼物上标有【两岸咖啡】的主题标语或祝福语。（例：成功沟通始于两岸两岸咖啡祝各界宾朋圣诞节快乐！）初雪的石家庄到处洋溢着圣诞的色彩，圣诞亲善大使欢快的歌声，为满鹏宾客送来了圣诞祝福，也送来了温暖了【两岸】情怀。

活动寓意：品牌与消费者零距离接触，能够留下过目不忘的印象，起到推动【两岸咖啡】品牌广告效应。

（三）【两岸咖啡】中外嘉宾圣诞大联欢活动方案

时间：12月24日20：00

地点：【两岸咖啡】二楼

邀请嘉宾：省会部分外教老师及留学生

内容：12月24日晚，在两岸咖啡举行中外嘉宾圣诞大联欢活动。届时，省会部分外教老师在二楼餐厅欢聚一堂，共同庆祝自己传统的节日。整个酒店装扮成圣诞的气氛，使他们有重归故里的感觉，给他们营造家的享受，在欢乐祝福的同时，品尝家乡的美食，聆听悠扬的钢琴曲，飘散在橙色的灯影里，三分迷离，七分柔情，感受法国的浪漫、英国的含蓄、美国的奔放…感受西餐文化带给人们的愉悦享受，感受超值服务的优越性。餐厅所有人员必须都佩戴绶带。文字内容同上。

寓意：通过外教嘉宾的参与引发【两岸咖啡】圣诞节活动的高潮，吸引新闻媒体的广泛关注，整个活动气氛热烈、高雅，倡导时尚消费理念，【两岸咖啡】西餐文化得到了的渲染，使本次活为【两岸咖啡】前期宣传打下坚实的基础，突出【两岸咖啡】深厚的文化底蕴。

1、台历：

制作策略：把两岸咖啡西餐中选出12道精典菜品，每一道菜品设计在每个月中，并做相应打折活动，在圣诞节前全部派发完毕。消费者可持菜品彩图到两岸咖啡消费，享受部分优惠政策，如免费点钢琴曲，菜品打折消费。

2、dm宣传单页：

制作策略：将【两岸咖啡】圣诞节活动优惠措施体现出来，如赠送咖啡纪念礼品、免费品尝部分菜品，通过夹报的形式和现场品尝咖啡时派发，让消费者感受到【两岸咖啡】菜品的精典。

3、钢琴曲点单：

制作策略：中内外钢琴名曲荟萃，简约、时尚，消费者就餐时可聆听优美的钢琴曲，并根据自己的兴趣点曲自己喜爱的音乐，钢琴师即可弹奏出悦耳动听的音乐。

4、咖啡品尝操作台：

制作策略：重点突出企业形象、企业文化、企业理念，能更大范围吸引消费者眼球，识别性强，受众率广泛，加上【两岸咖啡】简明的精典物语，得到消费者对【两岸咖啡】的极大认可。

5、易拉宝：

制作策略：主要内容：【两岸咖啡】精典咖啡起源简介、企业理念。摆放于二楼就餐厅显赫位置，传播频次高，增添活动气氛。

6、吊旗：主要内容：活动主题标语，“成功沟通始于两岸”

悬挂于二楼餐厅楼顶部，广告信息量密集，受众面广泛，受众记忆时间较长，是室内举办大型活动选择。

7、大型菜品展牌：

制作策略：采用不锈钢金属制作，具有稳定性强、随意更换广告内容、保存时间最长的特点，主要内容：企业理念，企业精典招牌菜菜品名称，价位。摆放于二楼餐厅楼梯旁边，便于消费者上来就可自行挑选菜品。

8、圣诞节通票（略）

1、在省会咖啡西餐厅招牌菜品尝尚属首例，消费者可以在活动时间内免费享受一定优惠服务措施（品尝手工咖啡、优惠

券、打折卡及礼品的赠送，招牌菜的特价推出），塑造【两岸咖啡】品牌知名度和美誉度。

2、引领【两岸咖啡】由普通消费阶层向高档位转型，彰显企业尊贵色彩，弘扬品牌文化理念，推动西餐行业健康有序地发展，促进西餐行业流畅沟通！

餐饮五一活动方案篇二

1、提高品牌知名度。

2、提高目标消费群体在酒店的购买率和消费额。

3、通过活动，增进酒店和公众的了解和沟通，制造新闻线索，扩大对外形象宣传。

20xx年5月x日-x日(5月第2个周末)

母亲节活动目标群体为25岁-45岁之间的时尚白领女青年和在政府机关、企业担任中高层职务的成功人士。由于公务或商务繁忙，与家人在一起的时间一般较少，特别是与父母亲在一起的时间更少，“回报养育之恩”的情结，可以引发其潜在的消费可能和情感需求。

1、广告主题：感恩母亲·母爱永恒！

2、广告词：世界上有一种最美丽的`声音，那便是母亲的呼唤。——但丁·(神曲)

1、赠送康乃馨鲜花：凡20xx年5月x日当天到店消费的女士口红1支。(客房由总台在客人登记时发放、美食城在客人落座后发放、品位自助餐厅在客人落座后发放，并致以母亲节日问候)

2、微博抽奖：到店消费晒照，并@酒店官微及3位好友，就有机会获得价值x元的免费自助餐券。

3、生日祝福：凡5月11日当天生日的女士，可凭身份证领取精美礼品一份。（酒店优惠券、纯天然成分的巴颜喀拉——红景天系列旅行套装）

4、女士营养菜单：餐饮部推出三道养颜营养菜肴。自助餐消费的女士可免费任选一道菜肴。

5、优惠酬宾：活动期间原价228元观景自助餐，母亲节专享套餐□x元。

1、短信群发：感恩母亲·母爱永恒!5月11日xx酒店推出“母亲节专享特惠活动，当天生日女士更有精美礼品赠送!(5月10日发送)(市场企划落实)

2、店内pop□大堂、餐厅门口、一楼电梯口各一块。(5月5日前完成)(市场企划落实)

3、网络推广：通过官方微博、官方微信展开线上推广，5月2日开始预热，5日起开展为期7天的线上抽奖活动，关注酒店官微并@3位好友，每日送出一张自助餐免费券。(市场企划落实)

4、主流媒体：5月10日、5月15日，活动前、后软文报道。

餐饮五一活动方案篇三

(一)实行会员制卡的益处:

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。

(二) 会员划分

普通会员 金卡会员

(三) 会员卡功用

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。

(四) 会员卡制作要求

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。

(五) 会员卡发放形式

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。

(六) 会员管理(消费者信息收集)

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。

新产品开发策略

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)

组合型销售策略

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。

2. 帮助消费者进行的口味搭配。

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。

促销宣传策略

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__坊”。

(一) 目标消费者

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。

(二) 宣传形式

传单：

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。

电视广告：

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。

餐饮五一活动方案篇四

- 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

- 1、曾经买过，一定送：老顾客凭任何购物凭证，到店即可获赠单层保温饭盒一个；
- 4、特款产品，特价送：分店需处理的产品，顾客可特价购买，价格分店自定；
- 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。

餐饮五一活动方案篇五

xx年“五一”黄金周期间，百货事业部的19成员企业共实现销售19088万元，相对去年同期9961万元，增长92%。其中，1日至3日的销售额为9231万元，相对去年同期5098万元，增长81%；4日至6日的销售额为7704万元，相对去年同期3868万元，增长99%；7日预计销售2153万元。

在百联集团成立一周年之际，由百联集团百货事业部组织的主题为“xx新款时尚生活”的营销活动于“五一”黄金周在各门店展开。百货事业部各成员企业也紧紧抓住“五一”黄金周的销售机遇，各自推出了一系列的营销活动，使销售呈上升态势。

东方商厦推出了符合东方营销定位和特色的“缤纷五月、魅力东方、时尚前沿”主题营销活动，通过各商场组织的形式多样、丰富多彩的节日营销活动，聚集人气，使东方始终位于引领时尚生活的前沿，在提升企业形象的同时促进了销售。7天销售同比增长34%，其中前三天服装类销售同比增长87.57%，数码相机销售同比增长194.07%。

市百一店适时推出主题为“燃情五月夏花灿烂”的营销活动，把实惠给顾客。燃情五月狂想曲之倾情折扣篇使顾客在节日期间购买不同的商品满200元就能当场抵扣30、40、60的现金；燃情五月狂想曲之炫彩赠礼篇，使顾客在节日的规定时段内购物达一定金额，就可得到对奖券，幸运者可领取手机1部；燃情五月狂想曲之心动特卖篇，节日期间各商场组织特价商品，每天限量发售；燃情五月狂想曲之商场活动篇，节日期间各商场组织各种促销活动；夏花灿烂第一朵，市百一店化妆文化秀。各类促销活动使今年的节日销售喜人，商店1-6日销售3402万元，同比上升117.24%。其中男鞋上升206.99%，女鞋上升216.84%，化妆品上升387.56%，男装上升368.65%，女装上升375.52%。

第一八佰伴黄金周推出了“缤纷五月，精彩有礼”主题营销活动，服饰商品满200送50券。活动期间b1楼东方书城销售同比上升幅度最大，达到了462.5%；8楼儿童商场、9楼小吃广场、10楼娱乐城因去年是受“非典”影响最大的楼面，所以本期的销售同比得到了尽情反弹；2楼、3楼、4楼由于同比去年增加了营业面积，所以销售同比也大幅上升。从5月1日至6日的销售实绩排行榜上中，手机60万元的销售独占鳌头，其次是肯德基销售44.45万元，第三为名表城销售额

为42.43万元。

市百一店东楼本次黄金周组织了“臻彩风尚”五一营销活动，活动内容包括：购物赠券，满300元送50元；“黄金周优惠”特别申请活动□vip专享、互动。活动期间，化妆品销售同比上升134.73%；鞋类销售同比148.63%；包袋销售同比上升264.26%；女装销售同比上升222.74%；男装销售同比上升183.57%；床上用品销售同比上升201.29%；运动100销售同比上升96.18%。

第一百货松江店促销活动接二连三，5月1日至3日赠券跳级大放送：“满200送30、满300送50、满500送90”；4日至7日回报老顾客持贵宾卡顾客再送20元赠券。

东方美莎针对黄金周从4/30至5/7开展主题营销活动—“激情五月，欢乐购物”。以满300送60、购物抽奖、新品折扣、特价酬宾为促销手段，同时在广场举办维纳斯婚纱摄影展吸引人气，并加强宣传力度，使黄金周销售增幅明显。

华联商厦南东店举办“随薪所悦大放送”，满200元送100元抵用券，有效激活购买人气，为假日经济推波助澜。销售额比去年同期上升148%，比前年同期上升18%。从商厦大类商品销售热点看，各种当令女装、男装销售见旺，黄金饰品和化妆品销售明显上升。

华联商厦中联店隆重推出“庆五.一、奉真情、献最美”的购物赠券、送礼促销活动，在构筑好中联温馨家园服务特色的同时，与广大百姓共建起了诚信平台。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

餐饮五一活动方案篇六

：五一小长假期间，餐饮行业的节日商机明显，不少婚宴、寿宴、家庭宴请等，会选择在这一时间段举办，一是处在小长假期间，亲朋好友难得聚会；二是小长假期间，人们的旅游需求旺盛，因此带来的流动消费也会给餐饮行业带来不小的业绩空间。

“偷得浮生半日闲，五一假日共美餐”

20xx年5月1日—5月7日

1、“吃热辣川菜，送清爽饮品”

5月1日—5月7日活动期间，凡宾客来店用餐满xx元，每桌可获赠本店精选清甜水果一份（或清凉酸梅汁一杯）。

2、“精品川菜，百姓价格”

5月1日—5月7日活动期间，本店特推出“精品川菜，百姓价格”的三款套餐：亲子三人套餐188元、快乐六人套餐588元、全家福套餐（10人量）880元。

3、“经典川菜知多少”小问答

席间进行川菜知识提问（问题不宜太简单），顾客发送答案至餐馆短信平台，答对者获得价值x元精美小礼物一份，餐馆也借此获得大量客户手机号，成为未来宣传服务的目标。

餐饮五一活动方案篇七

春天已经来临，带上您的家人来体验老北京的皇城风范！

北京市xx饭店将为您和您的'家人提供完美、精致的服务！

入住商务客房，享用丰盛的自助早餐，免费使用酒店的室内游泳池和健身设备齐全的健身中心。

1、五一假期特惠价格

房价每晚人民币xxx元

我们将为您提供精选商务间，完美的服务，免费使用店内的健身中心。

本项优惠有效期由20xx年x月xx日至20xx年x月x日

以上报价均需另加收xx%服务费

2、五一假期特惠包价预订点击进入在线预订...

房价每晚由人民币xxx元起。

a人民币5xx元每天包含单人咖啡厅自助早餐、免费宽带上网。

b人民币6xx元每天包含双人咖啡厅自助早餐、免费宽带上网。

c人民币7xx元每天包含单人咖啡厅自助早餐、单人丰盛的咖啡厅自助晚餐、免费宽带上网。

d人民币9xx元每天包含双人咖啡厅自助早餐、双人丰盛的咖啡厅自助晚餐、免费宽带上网。

本项优惠有效期由20xx年x月xx日至20xx年x月x日以上报价均需另加收15%服务费。

餐饮五一活动方案篇八

x月x日——x月x日（xx店）

1、广告语：“游xx□吃川菜，送清爽”。

x月x日——x月x日黄金周期间，凡持当日游览xxx花园门票的宾客来店用餐，每桌可获赠清凉甜爽水果一份（或酸梅汁一杯）。

x月x日——x月x日放假期间，在xxx店用餐者以桌为单位，均可凭结账单参加抽奖活动，凡抽出写有“五一”字样的客人将获得xxx花园门票一张；凡抽出写有“五一xx店”字样的客人将可获得三轮车什刹海胡同游览券一张。

3□“xxx饭店蔬香樟茶鸭特价卖”

x月x日——x月x日活动期间□xxx店每日限20只xxx饭店蔬香樟茶鸭特价销售，原价96元/每只，特价60元/每只。活动期间还有两款特价菜以供宾客选择：上汤扒双鲍118元/份（原价198元）、葱烧赤参 48元/份（原价88元）。

另外，为回报消费者□x月x日——x月x日活动期间□xxx店特推出“精品川菜、百姓价格”的三款套餐：亲子三人套餐188元、快乐六人套餐588元、全家福套餐（10人量）880元。

4、订“益智斋”餐厅送花园游

x月x日——x月x日活动期间，凡在“益智斋”用餐的宾客可免费游览xxx花园。让宾客充分体会到“xx里的川菜，川菜中

的经典”意境。

五一的餐饮节日商机是很明显的，有很多的婚宴、寿宴、家庭宴请等都会选择在这一时间段举办：一是处在小长假期间，亲朋好友难得聚会；二是正处于春暖话开时节，踏春、旅游需求旺盛，旅游的流动消费也会给餐饮市场带来不小的空间！而做好具体的市场环境分析也是极为重要的：

确定促销主题就是怎么包装问题。促销的主题至关重要，因为它决定了整个促销活动对市场的吸引力，也是宣传广告、餐厅装饰、服务形式、销售方式的中心内容。选用什么样的主题，取决于促销的目的和目标市场的承受能力。任何促销主题的包装，要考虑目标市场的“口味”和特点，要考虑诉求于市场的表达方式，要将其促销内容及“卖点”突显出来，还要讲究创意，没有创意的促销包装是难以有吸引力的。

餐饮促销方式可是多种多样的，而且不断地推陈出新。归纳起来，有特别介绍、主题美食、优惠促销、信函促销、文艺表演、厨艺表演等。

促销方案再好，想法再新颖，不去执行，那也只是一些想法。而只行动了，才能把所有的想法都变成现实。而在执行过程中没有很好的管控，促销活动就有可能偏离轨道。

把所有的促销策划方针方略以促销方案的形式确定下来，才能让商家们更好的去执行，也才能让所有的促销人员更好的去配合完成。

餐饮五一活动方案篇九

优势：大学城內唯一一所休闲西餐厅，品位高档且价格实惠，品类各样，口味丰富。

劣势：宣传力度不够，知名度低，需要强有力的宣传。

行销宣传定位策略是运营成功与否的重要关键。由于所有的宣传策划活动包括：广告、促销、定位食品质量以及公共关系（口碑）。均以市场定位为依据。在这多变的市场与竞争激烈的环境中，惟有建立强而有力的行销定位策略，才能找出一条生存与发展的市场空间。

市场定位：

- 1、以相对高一点的品位与环境吸引顾客。
- 2、以工薪阶层等商务餐为主，大学生为辅。
- 3、与对面宾馆建立关系，供给住宿者舒适优雅的用餐环境。
- 4、倾向于塑造“吸引目标客层的舒适用餐”印象诉求的定位策略市场目标：

1、附近公司：上班族品位高，需要高档用餐，距离近，用餐便利，实惠。且有许多商业事宜需要提供舒适清雅的场所。形成一批固定客源。

2、电影学院，美术学院，复旦大学。中医药大学等众多学院；大批的年轻，时尚学生消费群体，以他们作为诉求，希望提供一个轻快温馨的用餐环境。

3、众多海外留学生，享受同样高档，与其相应，市场广阔。

4、附近宾馆里的流动顾客。

西餐厅位于学院及学生公寓附近，与其他中式饭店和快餐店连在一起，但作为附近唯一的西餐厅，与其他店所不同的是有更好的就餐环境与更优质的服务。营造一种优雅，舒适，休闲的消费环境。制定计划方案，在实施计划过程中，通过宣扬本餐厅的独特产品或经营风格，树立起鲜明的企业形象。

1、宣传：

1.1设计醒目招牌，门面。

1.2精美海报设计，吸引顾客眼球；及贴在每幢宿舍楼的宣传栏，及社区露天宣传栏。

1.3精美宣传单设计，吸引学生心理，值得收藏。

1.4精美意见盒的设计，让顾客有留意见的冲动，使顾客心理让商家更明了、及时做出调整，达到长远利益。

1.5设计vi胸卡，及logo□标语。

1.6从圣诞，元旦来作为载体，搞活动提高人气量。也进一步提高知名度（优惠，抽奖）。

1.7设计网页：附于在线订餐，顾客留言，新闻动态，西餐文化等功能，打造方便，快捷的服务平台，及顾客和餐厅的交流中心。

2、布置室内环境

2.1门窗式海报及装饰。

2.2墙上及房顶的装饰。

2.3最里面墙的作用与布置装饰（以墙作为题板，分阶段性在题板上设置不同的功能与主题。如画展，作品交流平台，圣诞专题，元旦专题）。

2.4一定时间播放一定音乐。

3、促销

- 3.1增加情侣套餐，休闲套餐等各种服务形式。
- 3.2发放vip餐卡
- 3.3设置小面板，推荐每月或季度主打，及特别优惠餐饮。
- 3.4每杯咖啡附带咖啡小介。
- 3.5每餐建议单。

餐饮五一活动方案篇十

1.xx酒家从五月十八日起推出三款新颖的'健康特色粽子(价格待定)：(由符总负责)

- (1)绿茶咸肉粽：清咽利喉，益气养颜；
- (2)豆沙碱水粽：清凉解暑，消食健胃；
- (3)薏米灵菇粽：清热解毒，散风通窍。

1.xx酒家在门口设一展示台，将制作精美的粽子和艾草饼进行促销、售卖；

2.用香包、艾草对酒家门面进行适当的装饰，楼面再用各色汽球进行装点；

3.制作精美的宣传单张和海报进行派发和张贴，以扩大影响力，引导宾客消费。

1.宣传单张(由美工负责制作，16日前完成)

2.报纸广告(由营销部负责，五月底和六月初在南山报和晚报上各做一次广告)

3. 海报制作(由美工负责设计，并制作彩色喷绘图加kt板张贴于大堂立柱正面，16日前完成)。

1. 宣传单张派发由中餐营销主要负责，其它部门配合；

2. 散客预订工作由中餐营业台负责；

3. 常客、协议客预订工作由酒店营销部负责；

4. 促销及预订工作由郑云芳经理全面负责。