

餐饮公司评奖 餐饮感恩节活动策划方案(通用7篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。相信许多人会觉得范文很难写？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

餐饮公司评奖篇一

感恩节是一个重要的节日，下面小编整理了餐饮感恩节活动策划方案，欢迎阅读！

全球感恩节，兴隆大厦感恩日——感恩大礼送给你！

感恩行动，真情摇奖，100份感恩大礼送给你！

11月18日——11月27日，在兴隆大厦累计购物100元的顾客就可以换取感恩节摇奖券一张，参加11月24日感恩节当天感恩节晚会后的摇奖活动，奖品为价值200——xx元不等的100份时尚感恩大礼。

- 1、感谢母亲大礼，创维高清电视
- 2、感谢父亲大礼，海尔时尚冰箱
- 3、感谢恩人大礼，安吉尔饮水机
- 4、感谢丈夫大礼，飞利浦剃须刀
- 5、感谢妻子大礼，松下时尚洗衣机
- 6、感谢孩子大礼，千岛时尚mp4

- 7、感谢亲人大礼，亚都时尚加湿器
- 8、感谢同学大礼，格兰仕微波炉
- 9、感谢朋友大礼，康宝消毒柜
- 10、感谢恩师大礼，三星时尚数码相机

每项大礼各十份

xx年11月27日，兴隆大厦、兴隆大厦二百、兴隆大厦三百会员顾客凭年度积分可免费领取数量不等的感恩节摇奖券。钻石卡会员10张、金卡会员6张□10000--xx0分积分会员4张、5000——10000分积分会员3张□xx——5000分积分会员1张。

- 1、感谢母亲；
- 2、感谢父亲；
- 3、感谢恩人；
- 4、感谢丈夫；
- 5、感谢妻子；
- 6、感谢孩子；
- 7、感谢亲人；
- 8、感谢同学；
- 9、感谢朋友；
- 10、感谢恩师。

- 1、致盘锦市民一封感恩信，通过报纸、广播电台等媒体及大厦内部宣传手段表达企业感恩节感谢顾客、感谢社会及借节表达人与人之间亲情、友情、爱情的感恩真情。
- 2、11月27日晚举办“真情爱你感恩宣言”晚会。整场节目以感恩、感谢、感激为核心，体现祝福、关爱、欢乐的内容；晚会同时现场摇出100份感恩大礼。
- 3、11月27日当天，大厦门外举办感恩签名大行动，顾客可在百米长卷上留下自己对亲人、友人、爱人的祝福，此长卷在楼外长廊上展出。
- 4、通过员工配戴特制感恩节小胸牌、商场做“感恩节快乐”的心型汽球、顾客购物赠送特制感恩卡等氛围的营造、渲染感恩的浓烈氛围。
- 5、感恩节当天楼内播放《感恩的心》等各种关于感恩、感谢为主题的歌曲；迎宾词以感恩概念为主。

： 11月25日--12月10日

xx烤鸭店

吃288送，价值38元金牌鲈鱼一份

吃388送，价值48元白果明虾球一份

注：不允许累计，每桌只限赠送一份菜品

凡参与此活动的顾客，不得与婚宴、包桌及一切优惠活动同时使用，详见店内海报。

最终解释权归梅利餐饮有限公司所有。

利用下面的宣传方式进行宣传，吸引顾客的二次消费，当顾客到吧台结账时，消费到以上所说的金额，收银必须给顾客说明，免费赠送顾客菜品照片(等于代金券)引导顾客的二次消费心理。

二、印刷5000份大度16开宣传页，利用大河报夹报进行宣传

三、制作大型户外墙面喷绘一块，主题突出活动内容

四、印制菜品照片，注明盖章有效，(照片上面印上金额和王总签名和广告语{美味--不容错过}，背后盖章)

五、水牌上面画上手绘pop[]摆放在酒店门口，主题突出活动内容

六、门头条幅制作一条，关于活动内容的标语

七、短信平台信息10000条，活动开始之前发完(分批发送)

餐饮公司评奖篇二

感恩节起源于美国和加拿大，为了表达对他人的感激之情，美国和加拿大人把每年11月的第四个星期四定为“感恩节”，20**年的感恩节时间是在11月**日。感恩节来临之际各餐饮酒店感恩节活动策划方案也相继出来，其也是为了感谢各大消费者对餐饮酒店的支持与陪伴，为了实现与顾客之间促进良好关系，借感恩节感恩回馈活动，让顾客感受餐饮酒店对顾客的重视，稳定现有客源，增加新客源。下面本站编辑为你带来餐饮感恩节活动策划方案，欢迎阅读，仅供参考。

一. 活动主题

美食美刻，感恩一路有你!

二. 活动时间

20**年11月xx—xx日

三. 活动氛围

1. 为配合感恩节的气氛，在正门外摆放大型火鸡形象，并在门外的两棵立柱之间悬挂“美食美刻，感恩一路有你！”的主题横幅。
2. 在正门入口处堆放大型“美味火鸡”，配放玉米。
3. 餐厅内张贴感恩节主题吊旗。
4. 在各楼层显着位置摆放不同造型的火鸡形象，供人欣赏

四. 活动内容

活动一

感恩节推出感恩节火鸡套餐的菜品，感恩节套餐内容：

- 1、开胃酒；2、玉米面包；3、火鸡色拉；4、番茄浓汤；5、主食(烤火鸡配南瓜派)；6、甜点(巧克力慕斯)。会员既可享受9折优惠又可累积积分。

活动二

- 1、通过积分兑换方式，感恩节期间超值兑换商品，增加消费忠实度；
- 2、通过感恩节布置，商品摆设增加活动气氛，唤醒消费欲；
- 3、活动期间入住的客人凭会员卡可领取晚安牛奶一盒；
- 4、生日为11月25日(感恩节)的顾客可获得幸运顾客礼品一份。

活动三

举办“感恩宴”。凡办会员卡满2年以上的年人可享受每位99元的“感恩优惠套餐”（仅限100人），额满为止。席间，有游戏等表演助兴。

玉米游戏：还有一种玉米游戏也很古老。据说这是为了纪念当年在粮食匮乏的情况下发给每个移民五个玉米而流传下来的。游戏时。人们把五个玉米藏在屋里，由大家分头去找，找到玉米的五个人参加比赛，其他人在一旁观看。比赛开始，五个人就迅速把玉米粒剥在一个碗里，谁先剥完谁得奖，然后由没有参加比赛的人围在碗旁边猜里面有多少玉米粒，猜得数量最接近的奖给一大包玉米花。

南瓜游戏：人们最喜爱的游戏要算南瓜赛跑了。比赛者用一把小勺推着南瓜跑，规则是绝对不能用手碰南瓜，先到终点者获奖。比赛用的勺子越小，游戏就越有意思。

活动四

“感恩节”特价酬宾

2、活动期间入住2天以上者，赠送spa水疗一张；

活动期间办理会员即可赠送精美礼品。

五. 宣传计划

六、其他事项：

2、在活动期间如需补办会员卡，可凭本人身份证扣除300积分兑换一张新的会员卡。

特别提示：

1、 本方案重点让顾客感觉积分的物有所值及重要性，重视积分管理，形成积分带卡消费的习惯。

2、 举动感恩节活动是想真正能让客人感觉到餐饮酒店周周有活动、月月有更新的一种动态。店内十一月份按感恩节布置的同时，还应该为十二月份圣诞节布置做好准备，可以节约后续的布置费用。

3、 感恩节餐桌的布置：摆放水果和蔬菜或是还把苹果或南瓜掏空，中间放满去壳的干果或者点燃蜡烛。感恩节的聚餐是甜美的，每个人都愿意在饭桌旁多呆一会儿，他们一边吃一边愉快地回忆往事，直到最后一根蜡烛燃尽，他们才离开那可爱的餐桌。

4、 感恩节宴会后，餐饮酒店可以让顾客与顾客之间做些传统游戏。比如经典的蔓越桔竞赛，是把一个装有蔓越桔的大碗放在地上，4-10名竞赛者围坐在周围，每人发给针线一份。比赛一开始，他们先穿针线，然后把蔓越桔一个个串起来，3分钟一到；谁串得最长，谁就得奖。至于串得最慢的人，大家还开玩笑地发给他一个最差奖。

餐饮公司评奖篇三

xx白酒，乐享中秋！

八月十五日是我们中华民族一年一度的传统节日——中秋佳节。中秋节是团圆的日子，在此期间家庭聚会、单位聚餐和正规宴请相对平时明显增多，白酒由于其正式性而作为餐桌饮品的首选，在节日期间消费相对集中。另外随着气候的变化，啤酒的销售旺季已经不在，白酒消费有所抬头，作为即饮渠道的餐饮表现尤为突出。

经过半年多的餐饮市场操作，我公司产品在保定现已基本完

成布局阶段，进入推广和发展阶段。加之公司在广告宣传方面的力度投入的加大，起到了积极的效果，使我产品在x市场具有了一定的影响力。

餐饮店的销量与服务员的积极主动推销有直接关系，所以刺激服务员对餐饮店的销量有至关重要的关系。而消费者在酒店消费大部分都有一种心理：哪个酒类有促销就喝哪个，如不满意下次再换其他酒。促销活动可吸引消费者注意，增加消费者消费我公司产品的机会。

此次“xx白酒，乐享中秋”活动目的：1、既是对淡季终端战略的检验，同时也可提高全年的销售业绩。2、可在终端拉动消费，培养忠于我方的消费者，提升品牌形象。3、可以增加x产品在x市场份额。4、加速餐饮渠道动销，加快压货。5、改善与餐饮店的关系。

20xx年x月x日到20xx年x月x日

在选定的餐饮店就餐时间(根据具体店的正式上人时间确定)进行“乐享中秋”促销活动，凡是在活动店的活动时间内消费本产品都可参加抽奖活动。

(一)活动一

餐饮店在x月x日至x月x日期间累计销售xx元xx白酒系列酒品，公司可返餐饮店xx白酒精品x件或可享受同等价位的国庆旅游一次。

(二)活动二

餐饮店在x月x日至x月x日期间，一次性现金进货x可享受返现金xx元(或返x件精品)

注：以上两项活动不重复累计，所赠产品均无标，无盒盖费。

餐饮店如需返现金，直接从所结货款中扣除。

(三) 店内促销活动

1. 消费xx白酒盒装任意产品一瓶或者一瓶以上者均可参加一次现场抽奖活动，中奖率为100%。实施范围是在业务员提报的店内执行(每消费1瓶可抽奖1次，可以累积。)

2. 服务员每卖1瓶珍品或2瓶精品即可获得一张抽奖票(以盒盖为准)，奖项为不同金额现金，中奖率100%。

(四) 奖项设置和控制原则

1. 针对消费者的抽奖活动(在业务员提报的x家店)

本次促销活动设一、二、三等奖和参与奖

一等奖：赠xx白酒典藏1瓶(20个)

二等奖：赠xx白酒精品1瓶(60个)

三等奖：赠xx白酒小红瓶酒1瓶(150个)

参与奖：赠打火机1个(400个)

2. 针对服务人员的抽奖活动(奖票)

奖券分5元(40%)、7元(20%)、10元(20%)、15元(10%)、20元(8%)、50元(2%)

3. 奖项控制：消费者抽到的酒类奖品需等结账后在吧台凭票领取。

(一) 餐饮店的选择条件

选择与我公司合作较好、有发展潜力的饭店。

- 1、餐饮店的地理位置：位于居民小区的聚集地或在市场人员众多的地区，能起到户外宣传作用。
- 2、餐饮店的中午客流量可翻桌2次，能起到店内宣传作用。
- 3、餐饮店为中小型，大厅的餐桌在10—30桌，雅间的数量在5-15个，不能没有雅间。
- 4、餐饮店有我公司产品或者同意现在上我公司产品，如果有特殊作用可书面提出申请和评估。

(二) 餐饮店的提报程序

- 1、参加活动的餐饮店由业务员根据需提报，餐饮主管按餐饮终端的日常表现进行评定，决定其是否参加活动。
- 2、相关业务人员通知参加活动的餐饮店，要求在活动期间不安排其他产品的活动，保证我公司活动的性和宣传效果。
- 3、评定结果传报相关业务人员进行准备，准备期不少于2天。
- 4、批准后1天市场部人员完成促销用物料准备，促销部人员完成人员准备。
- 5、活动前晨会相关人员进行安排：(1)物料盘点(2)人员明确岗位要求。
- 6、进行相关物品领取。

(三) 基本流程

- 1、业务提报

- 2、评定回复
- 3、通知组织协调
- 4、进行前期准备
- 5、组织协调最后准备
- 6、实施
- 7、事后总结

(四) 促销活动广宣安排

- 1、店门口有我公司x展架进行说明。
- 2、店面吧台有我公司小x展架的抽奖活动说明。
- 3、餐饮活动人员着工装。
- 4、投放下的提示卡片(名片性质)。

(五) 促销用物料及时间安排

- 1、促销用奖品(促销奖项确定后一次购买或者审批到位最迟不超过x月x日)。
- 2□x展架画面在x月x日确定x月x日印刷完成。
- 3、提示卡在x月x日确定x月x日印刷完成(前期设计有专人确定)。
- 4、抽奖箱x月x日完成。

(六) 餐饮人员及职责

1、负责人□xx

销售促销员1名，业务人员1名(负责前期的协调和店面的促销活动)

2、市场部人员1名(负责前期的广宣品准备和活动期间的监督协调)

1□x展架：最上侧xx白酒乐享中秋醒目标题；中部为活动内容；下图为精品、珍品产品展示。

2、小x展架内容与大x展架保持一致。

3、提示卡：正面为我公司中秋主广告画面加祝福语，背面为活动内容。

4、抽奖箱外用产品写真。

1、方案提报审核

2、物料准备在x月x日前完成

3、执行日期暂定x月x日—x月x日

活动提报表

单店物料准备表

促销品表

销量表

九、活动所需物品及费用

(一) 需要奖品申请(预估销量100件精品50件珍品)

一等奖□xx白酒典藏20瓶

二等奖□xx白酒精品60瓶

三等奖□xx白酒小红瓶150瓶

幸运奖：打火机400个

(二) 餐饮店服务人员奖金设置及原则

1□xx元

2□x件x元/件=xx元

(三) 广宣品制作

x展架

提示卡

小x展架

抽奖箱外用写真

奖券600张

合计费用□x万元

餐饮公司评奖篇四

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x月x日—x月x日。

1、“吃热辣川菜，送清爽饮品”。

x月x日—x月x日活动期间，凡宾客来店用餐满x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”。

x月x日—x月x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x元、快乐六人套餐x元、全家福套餐（10人量□xx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。

借着节日人们愿意消费、舍得消费的大好心情发财，成了近年不少餐饮店的拿手招数，有不少人是屡试屡赢，但是随着人们消费观念越来越成熟，消费行为会变得越来越理性。

所以，逢节日就搞促销活动未必都能有效，最佳的办法还是

要针对自己的目标顾客群，量身订做出一套适销对路的餐饮产品：

好比经营风味餐厅的店主，就没必要在情人节、圣诞节一类的西式节日中，与西餐厅、酒吧一类的餐饮业争个高低，而是要在“春节”一类的中式节日中下点心思，适时推出几款应节菜品，营造出具有传统美感的就餐氛围，反而会赢的偏爱中式节日这一阶层的顾客。

餐饮公司评奖篇五

12月25日(星期六)是圣诞节，根据往年经验，下周起将进入圣诞大餐的预订高峰。由于物价上涨，为了控制成本，相较于往年的打折优惠，尚海派主题餐厅今年的促销活动主要以赠送礼品、精彩的表演以及提供更贴心服务来吸引消费者。为了促销活动的顺利进行，现对于圣诞节活动的筹备、操作及成本的控制，做出如下方案：

1、尚海派主题餐厅节日特色的装饰，营造圣诞节喜庆的节日气氛，为消费者提供一个节庆消费的环境。

2、主打“低价格、高品质”的促销模式，再加以节日礼品赠送，更好地吸引消费者的目光；并积极利用有效的促销活动宣传，引起广大消费者对尚海派主题餐厅的关注，以达到提升直营店销售业绩，巩固顾客忠诚度，开拓新客源等目的。

3、安排小提琴演奏等表演服务，烘托温馨浪漫气氛，提升消费档次，加深消费者的体验印象。

4、活动目的：通过圣诞节的策划活动，扩大尚海派主题餐厅的知名度，加强与商务客户的感情联系，引导周边地区居民的餐饮消费，从而取得一定的经济效益和社会效益。

尚海派主题餐厅延安路店

尚海派主题餐厅延安路店

地址：上海市长宁区延安西路1066号(瑞峰酒店二楼)

品尝爱情的味道，聆听浪漫的声音。

尚海派圣诞浪漫大餐

588元，2人用

菜单：

北海道金枪鱼芒果色拉

金必多南瓜鱼翅盅

照烧澳洲和牛

法式焗小青龙配番茄柠檬

法式焗小青龙配番茄柠檬汁

拉提米苏

精美水果拼盘

赠送皇轩精装干红一瓶

注：本活动不可与其他优惠同时享用活动最终解释权归本店所有。

1、通过店面装饰，营造喜庆的圣诞节日气氛，利用圣诞树、圣诞帽等外在装饰物吸引消费者来店消费。

2、制作圣节日促销宣传海报□x展架在店面促销宣传。(12

月15日前贴出去，提前宣传)

3、制作宣传单张，12月15日前开始在店面周围进行派单宣传。

4、横幅宣传，在12月10日前制作好促销横幅，挂在店面进行宣传。

餐饮公司评奖篇六

活动主题：

梅利餐饮公司，感恩节特别推出大型优惠活动

活动日期：

11月25日--12月10日

活动地点：

梅利烤鸭店

活动内容：

吃188送，价值28元巴蜀宫爆鸡一份

吃288送，价值38元金牌鲈鱼一份

吃388送，价值48元白果明虾球一份

注：不允许累计，每桌只限赠送一份菜品

凡参与此活动的顾客，不得与婚宴、包桌及一切优惠活动同时使用，详见店内海报。

最终解释权归梅利餐饮有限公司所有。

利用下面的宣传方式进行宣传，吸引顾客的二次消费，当顾客到吧台结帐时，消费到以上所说的金额，收银必须给顾客说明，免费赠送顾客菜品照片(等于代金券)引导顾客的二次消费心理。

宣传方式：

二、印刷5000份大度16开宣传页，利用大河报夹报进行宣传

三、制作大型户外墙面喷绘一块，主题突出活动内容

四、印制菜品照片，注明盖章有效，(照片上面印上金额和王总签名和广告语{美味--不容错过}，背后盖章)

五、水牌上面画上手绘pop[]摆放在酒店门口，主题突出活动内容

六、门头条幅制作一条，关于活动内容的标语

七、短信平台信息10000条，活动开始之前发完(分批发送)

餐饮公司评奖篇七

随着年末的临近，圣诞、元旦、春节等节日也将接踵而来。企划部将推出一系列的节日活动，营造节日氛围，促进消费。圣诞节虽是西方传来的洋节，但在昆明却有着相当多的年青消费群体，他们的年龄大多在15-28岁之间，圣诞节喜欢到西餐厅及酒吧消费；而“大滇园”、“蔼若春”顾客多为20-45岁年龄层，比较注重体验圣诞节的浪漫气氛。因此在圣诞期间，我们只需做好店面氛围营造、为拉动元旦及春节的消费做好铺垫工作即可。在活动过程中注意与厂家的活动配合，充分利用他们的资源，丰富活动内容的同时降低我们的操作成本。

1、氛围营造：门口放置圣诞树、彩灯、活动内容的宣传水牌，落地玻璃上张贴圣诞节海报及装饰品，所有工作人员头戴圣诞帽，广播各种圣诞歌曲等....将店面装扮得具有浓浓的圣诞气氛。

2、圣诞送礼：活动期间，各店由一名工作人员装扮成圣诞老人，背着礼物在店内游走，向小朋友发放气球，而对成年顾客则可发放“大礼包”（内装摩登粑粑品尝卷、厂商提供的优惠卷等，在元旦及春节期间再次就餐时方可使用这些优惠卷）。

3、营销活动方面：

a原就餐抽奖的. 活动继续；

b继续推广会员制；

c每桌赠送新年贺卡一张

4、人员安排

内容部门时间备注

贺卡制作企划部12月5日前

圣诞装饰品的购买采供部12月10日前

厂商优惠卷的提供企划部12月15日前

店内pop的更换企划部12月15日前

活动内容宣传牌企划部12月15日前

物料分发企划部12月12日前

店面布置各店自行布置12月15日前

企划部协助广播稿企划部12月10日前

圣诞音乐的准备各分店12月10日前

检查企划部12月16日

注：具体由各部门经理进行人员分工及时间跟进操作过程中应注意的事项要注意与厂家活动的合理结合。