

餐饮创意活动 五一劳动节餐饮创意活动方案(精选5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。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？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。

餐饮创意活动篇一

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”“XX”“XX”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。

餐饮创意活动篇二

1、四热菜：清蒸桂鱼(鳊鱼)、三鲜鱼肚、鸡火干丝、雪菜冬笋。

2、四凉菜：卤水兔肉、泡椒木耳、凉拌白芹、海蜇萝卜。

3、汤、主食：上汤鲜菇、荠菜年糕。

4、餐后水果：欢聚一堂：

原料：红、黄色樱桃各100克，小蕃茄(圣女果)100克，小黄瓜(荷兰黄瓜)100克，100%鲜橙汁50克。

制作：小蕃茄洗净去蒂，切成两半，小黄瓜洗净去两头切成小段，放入盘中，浇上50克鲜橙汁即成，本品总热量约为110千卡。

注意事项：新春大家都图喜庆，因此在菜名上面一定要有所创新，要突出祝福及其他好的主题意义，比如年年有余，金玉满堂之类的。

能够播放一些表达欢喜、祝福的音乐，如：喜洋洋，步步高，春节序曲，难忘今宵，花好月圆，金蛇狂舞。

为了突出喜庆，热闹的气氛，餐厅一般都会设置与春节主题相关的装饰品悬挂，主打色为红色调。各种餐厅可以根据自身的'定位，来进行相应的布置。

餐饮创意活动篇三

优势：大学城内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。

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

餐饮创意活动篇四

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，旅游的消费也会给餐饮市场带来不小的空间！

餐饮创意活动篇五

a□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。

b□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。

对大量积压的产品，也可采用此法进行推销。但是，并不是所有的降价手段都能为餐厅产品带来更多的销售量、相反，它有时甚至可能引起餐饮产品在市场中的地位或形象的降低。所以折扣考虑以下因素：

- (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。