

# 2023年暑假餐饮活动方案(模板9篇)

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

## 暑假餐饮活动方案篇一

“民以食为天，食以安为先”，食品卫生安全一直被我公司视为企业的生命线，是打造核心竞争力的基础和前提。食品卫生安全是企业的生命线，随着气温的逐渐升高，食品安全的高发期已经到来，我餐饮中心将高度警惕、加强检查，认真做好本单位的安全管理工作，坚决打好夏季食品安全攻坚战！餐饮中心食品安全是从食品的原材料——半成品——产品进行层层把关，严格控制各环节质量安全。

(1) 采购符合国家卫生标准和规定的有关要求，进行严格验收；

(2) 加强对禁用食品的管控，在餐饮中心未提供《解禁申请批复》的情况下，禁止采购公司规定的“禁用食品”；餐饮中心严禁加工制作凉菜、豆角，一是“专间”硬件要求后，通过事业部审批方可加工制作；二是二级管理区所辖单位食用公司规定禁用食品须经大区质检主任、总经理签字批准，方可向事业部提出食用申请；三是经事业部批准通过，餐饮中心须收到批复文件后，方可进行原材料采购、生产加工，不能提前采购、加工。

(4) 原料入库由库管和质检员共同负责，并做好记录。对于有卫生质量问题的原料“一票否决”，拒绝入库，并将情况通报给采购中心办理退货手续。

(1) 严把质量关，腐烂、变质、变形物品、“三无”产品、无qs标志产品拒绝入库；

(4) 经常检查存货质量，防止变质。经常通风，保持库房干燥，要勤检查、勤倒垛、勤晾晒，防止虫蛀、鼠咬、霉烂变质；调味品包装容器要干净，摆放整齐，无破损遗漏，干料要防潮、防霉、防虫蛀、防污染。

(6) 库房内禁止一切烟火，并保持通道畅通。

a□员工着工装，工装整洁，无破损；

b□切配前的原料必须是经初加工程序清洗干净的，要做到“先洗后切”；

d□操作前对器具进行清洁；

f□操作完毕要及时对器具清洗，擦干水分，防止生锈及锈腐蚀污染食品，保证使用盛用具及器具的清洁。

(1) 运输工具必须完好洁净无破损，使用后立即清洗车厢；

(2) 运输食品生、熟、荤、素分开摆放，不得直接接触；

根据河北千喜鹤饮食股份有限公司进一步健全公司内部安全管理制度，达到精细化管理的要求；严格执行各项检查制度，规定。巡检表明细如下：

生活区：

厂区：

《菜品留样记录表》 《餐厅各餐次巡检记录表》 《厂区餐厅设备巡检记录表》

《厂区餐厅设备维修日志》 《餐厅夜餐保温及菜品供应记录表》

《厂区餐厅菜品保温记录表》 《厂区餐厅餐具消毒记录表》

《厂区餐厅泔水清运记录表》 《食品原材料抽检记录表》  
《收尾检查记录表》

## 暑假餐饮活动方案篇二

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。

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。

## 暑假餐饮活动方案篇三

xx公馆是广西xxx品牌旗下的餐饮品牌□xx公馆有25个装修豪华的包厢和两个宴会厅，其中12个江景包厢，三个包厢可以容纳20人以上就餐；一号宴会厅可以容纳110桌的大型宴会，二号宴会厅可以容纳30桌的中型宴会，休闲茶吧是接待顾客的场所。还有没有利用的一间大会议厅和两间小会议厅。

### 1、产品描述

xxx位于美丽的柳江岸边，近观柳江一线江景，享如江水般秀勇流淌。xxx囊括了xx公馆(餐饮会所)、歌伦部、蓝调吧(酒吧)、龙水吟(茶吧)、天韵男士spa、水云间(xxxvip房)、水上高尔夫等顶级配套，创造高贵典雅生活模式，引领xx城市文化生活品味的风尚。xxx目前开放对外服务的场所有xx公馆(餐饮会所)和歌伦部(ktv)。

xx公馆有25个包厢，其中有12个江景包厢，包厢采用最前沿的主流设计风格，格局大气细节精致。菜系主要为新派粤菜、高档海鲜及地方特色美食，适合高端商务宴请。这里是“江湖豪杰”风云际会的场所，坐拥一堂，分享商道风云。

4.5米的副厅，可以容纳30桌300人用餐，副厅采用现代风格的经典设计，处处体现环境与艺术的巧妙结合，现代气息浓厚，奢华典雅。

1、产品的swot分析

2、产品定位：

我认为产品应该定位与xx市高端产品定位一致，销售价格和顺丰酒楼一致。

餐饮业是居民休闲消费、社交消费、喜庆消费、会展消费和旅游消费的重要组成部分，也是从事商务活动的重要组成部分。强劲的餐饮消费对化解收入存量、拉动经济发展效果显著。目前为止，xx的餐饮服务业处于全国中等水平，xx的中低档餐饮比较多，相对xx经济来说，高端餐饮供应量不足。经过调查因生意应酬吃饭的客户约占饭店消费客户的80%。相比大众客户，我们更看重的是至少拥有一个公司的企业主，企业主的商务应酬比一般人要多，对品牌和私密性的要求比较高，我们的产品更符合他们的需求。

## 1、产品策略

第一、加强培训，改善服务：主要是针对服务员，在招收服务员

前，对其进行两周的岗前培训，让没有服务经验的服务员，有基本的服务知识和服务理

论知识。每天班前例会，主要是激励士气，鼓励服务员微笑认真服务。班后例会总结服务和配合不到位的地方，要求服务员改善服务质量。每周一次周会，中高层员工与基层员工沟通交流，为服务质量更上一个台阶努力。每月一次培训，内容有：服务技能、服务心理、礼仪礼貌、团队合作和管理技能等课程。

第二、引如特色菜肴：味道的好坏，直接关系到餐饮企业的生存，在xx公馆优势和劣势并存的情况下，特色菜肴可以成为主要的竞争力。首先可以考虑食材，并且又具有特色的，比如推出醉鸡，以这一个菜作为营销的重点□xx没有吃醉鸡的地方，那么人们就会纷纷慕名而来。再比如：推出全猪宴、全牛宴或者全白切宴等吸引人们的注意力。

第三、目前空置的三个会议室可以开放出来引入策划公司或者是培训公司的会议，给他们提供免费的场地换取他们的广告权益和让他们带来参观了解的人群。

## 2、定价策略

(1) 总体定价策略：所有菜品价格与xx饭店的持平。

(2) 促销价格：退出10元一只醉鸡的促销价格，吸引游离消费者来场地了解产品与服务。

(3) 活动推广期间，退出针对特定人群的价格优惠，比如三八

节针对妇女的宴请优惠等。情人节预定婚宴的返现总价2%等优惠。

## 暑假餐饮活动方案篇四

5月1日——5月13日(XX店)

5月1日——5月7日黄金周期间，凡持当日游览XXX花园门票的顾客来店用餐，每桌可获赠清凉甜爽水果一份（或酸梅汁一杯）。

5月1日——5月7日黄金周期间，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”字样的顾客将得到XXX花园门票一张；凡抽出写有“五一XX店”字样的顾客将可得到三轮车什刹海胡同游览券一张。

5月1日——5月13日活动期间(XX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顾客选择：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，5月1日——5月13日活动期间(XX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。

5月1日——5月13日活动期间，凡在“益智斋”用餐的顾客可免费游览XXX

而气氛又是从哪些方面体现出来的?在餐厅消费，食品只是消费都要求的其中一环，更多的是人们要求的是餐厅的整体服务。因此，在整个餐厅的气氛上要做好相应的布置。而怎样布置也有讲究，如果是主题餐厅的话，那便要依餐厅的主题来布置，一般情况下可以参照以下：



灯光，餐厅灯光的强弱与光色的照射，对餐饮消费者的就餐情绪有着重要的影响。合理的餐厅光色，既可以激发消费欲望，又可以使消费者乐于在视觉舒适的餐厅环境中就餐。

色调，不同的色彩能引起餐饮消费者的不同联想意境，产生不同的心理感受。餐厅的色彩如果调配得当，醒目宜人，对餐饮消费者和餐厅服务员的情绪调节、预防冲突都将具有重要意义。

布局，餐厅的整体氛围是消费者产生愉悦的就餐心理的又一重要因素。如果其布局能根据餐厅主题和餐饮市场定位的消费者心理进行设计，必将受到顾客的青睐。

餐台，在餐桌上摆一瓶色泽鲜艳的插花或盆花，如月季、杜鹃、米兰等。其艳丽的色彩，清馥的香味，可使人的大脑处于悠然之境，并能增加消费者的食欲。

音响，餐厅中特定的音响效果能够产生独特的气氛，在餐厅中布置山水小景，山石滴泉叮咚声响使人如同漫步泉边溪畔。餐厅播放一些行云流水的背景轻音乐，如克莱德曼的钢琴曲等。都能使餐饮消费者的就餐心情变得格外舒畅。

有人喜欢高山流水，有人喜欢情意绵绵，布置出优雅的酒店餐厅环境，是做好五一促销活动的第一步。

促销活动中人的因素是很重要的，它体现了一个餐厅的态度，每一个人都喜欢被尊重，被关注，优质的服务能够征服消费者的心，让消费者都牢牢记住你。所以在促销之前，要做好人员的基本服务培训，促销特色培训，态度意识的培训等等，这样可以使促销活动更好的发挥它的效果。

消费者都喜欢新鲜事物，对于新菜都有一种要品尝的欲望，利用几款新菜来吸引消费者，满足消费者都的新鲜感。

消费者都大部分是喜欢实惠的消费，而餐厅里食品的促销方法有很多，可以菜式搭配不同推出不同的超值套餐供消费选择，但价格的定价方面也有讲究。如下：

菜式，劳很多商家会推出相应的套餐，推出相应的菜式，以供消费者选择。

制作，让消费者参与到整个制作过程中，更能满足消费者的成就感与体验的欲望。

观赏，在消费者面前进行食品的制作，吸引消费者的注意力，也为餐厅增加无形招牌。

价格，通过价格来吸引消费者，这也是商家常用的方法，太要拿捏到位，不要降低价格的同时也降低了餐厅的品牌。

赠品，提供一些节日相关的赠品可以拉动一定的消费者。比如说提前预订可以得到赠品，消费在多少金额之上可以得到一些赠品。赠品要与自己餐厅的品牌风格相应。

## 暑假餐饮活动方案篇五

20xx年3月8日

美食城、海鲜城、美食海鲜广场、法尔春天

美丽女人节，喜相约

活动一：各店根据自己的实际情况，活动期间主推春季养颜养生菜品三至五款，列展台展示。

活动二：3月8日当天，前38名到本店消费的女顾客，各店可根据自店条件免费赠送小礼品、养颜汤等，各店做好登记，财务备存。

活动三：利用短信平台发餐饮三八妇女节活动信息，稳定维护老客户，短信内容：“美丽女人节，喜相约！在这温馨的节日里，餐饮与您共度美丽时尚三八妇女节！各种养生美容套餐，精彩呈现。”

活动四：各店门口悬挂横幅，内容：“美丽女人节，喜相约”

女人我最大，幸福红太狼。游客将互动时的照片、微视频或平时老公干活的照片（无论是他做饭的侧影，刷碗的背影，还是带孩子的身影，只要是老公做家务的照片，洗衣、拖地、收拾家等）发送到朋友圈并截图发至微信（）或微博并@，到活动颁奖处（）通过工作人员验证后可获得精美礼品一份。

优惠酬宾活动期间餐厅推出优惠预定酬宾活动，每天前10桌（标准400元/桌以上）预定的客人可享受8折优惠，另外餐厅还将推出自助餐服务，30元/人，菜品丰盛自助择取，让美食美景伴您在这里度过愉快的节日！

1、各店对员工进行相关知识的培训，当日客人用餐时主动提示，并送上节日祝福。

2、活动当天赠券活动、积分卡活动正常进行。

1、企划部负责制作横幅于3月7日前送至各店。

2、各店要将新客户名单于3月9日上报公司企划部，以便于企划部及时回访客户，了解各店活动开展情况。

## 暑假餐饮活动方案篇六

1、假期餐厅的气氛。在餐厅消费，很大程度上人们消费的是餐厅的整体服务，而不仅仅是食品。因此，在整个餐厅的气氛上要做好相应的布置。

餐台。在餐桌上摆一瓶色泽鲜艳的插花或盆花，如月季、杜鹃、米兰等。其艳丽的色彩，清馥的香味，可使人的大脑处于悠然之境，并能增加消费者的食欲。

音响。餐厅中特定的音响效果能够产生独特的气氛，在餐厅中布置山水小景，山石滴泉叮咚声响使人如同漫步泉边溪畔。餐厅播放一些行云流水的背景轻音乐，如克莱德曼的钢琴曲等，都能使餐饮消费者的就餐心情变得格外舒畅。

灯光。餐厅灯光的强弱与光色的照射，对餐饮消费者的就餐情绪有着重要的影响。合理的餐厅光色，既可以激发消费欲望，又可以使消费者乐于在视觉舒适的餐厅环境中就餐。

色调。不同的色彩能引起餐饮消费者的不同联想意境，产生不同的心理感受。餐厅的色彩如果调配得当，醒目宜人，对餐饮消费者和餐厅服务员的情绪调节、预防冲突都将具有重要意义。

布局。餐厅的整体氛围是消费者产生愉悦的就餐心理的又一重要因素。如果其布局能根据餐厅主题和餐饮市场定位的消费者心理进行设计，必将受到顾客的青睐。

2、劳动节餐厅的服务。促销活动中人的因素是很重要的，它体现了一个餐厅的态度，人们消费更喜欢服务周到人性化的地方。所以在促销之前，要做好人员的基本服务培训，促销特色培训，态度意识的培训等等，这样可以使促销活动更好的发挥它的效果。

3、劳动节餐厅的食品促销。餐厅里食品促销方法有很多。

菜式。劳动节很多商家会推出相应的套餐，推出相应的菜式，以供消费者选择。

制作。让消费者参与到整个制作过程中，更能满足消费者的

成就感与体验的欲望。

观赏。在消费者面前进行食品的制作，吸引消费者的注意力，也为餐厅增加无形招牌。

价格。通过价格来吸引消费者，这也是商家常用的方法，太要拿捏到位，不要降低价格的同时也降低了餐厅的品牌。

赠品。提供一些节日相关的赠品可以拉动一定的消费者。比如说提前预订可以得到赠品，消费在多少金额之上可以得到一些赠品。赠品要与自己餐厅的品牌风格相应。

## 暑假餐饮活动方案篇七

广州香格里拉大酒店的妙趣咖啡厅，为父亲节预备了澳大利亚龙虾、法国鹅肝等丰富的国际自助餐，用餐还将有机会赢取全年健身卡（三人用）一张。

妙趣咖啡厅特别设立爱心角，孩子们可以在送给爸爸的t恤衫上画上精美的爱心图案或文字，通过平凡细节，勾画细腻温情。

午餐自助餐价格为每位188元，自助晚餐为每位288元。享用自助午餐的家庭父亲节当日，爸爸们购买健身中心健身卡可享受7折特别优惠。仅限20xx年6月15日星期天。1米以下儿童免用度餐，1~1.4米儿童可享受半价优惠。

另外，夏宫中餐厅隆重推出“难以置信”总厨推介超值鱼翅套餐。每位用餐者可以在多达20道由总厨为您精心料理的菜式中任选一道为主菜；二是材料细致挑选：鹅肝金沙炒瑶柱、三文鱼北极贝刺身、冰镇海螺芥兰度□xxo酱深海北极贝群、避风塘银鳕鱼等，中式传统方法烹制，闻香足以垂涎。加上每位食客免费赠予的. 姬松茸花胶炖鲍翅，令此套餐殊显弥珍。再加上阿拉斯加蟹\_什菜沙律前菜及杨枝甘露配冰淇淋甜品，

令此套餐完美达到极致。如此佳肴，无论在午市还是晚市均能在夏宫品尝，每位只需人民币188++。

超值鱼翅套餐推广期从6月1日至10月12日，两位起计。

酒店大堂设立【我和爸爸在一起】的照片墙，现场设立照片打印机，鼓励消费者打印手机中和爸爸的合影，并粘贴在照片墙上，酒店可在父亲节当天抽奖评出一二三等奖给予不同的奖励。也可同步在公众号上展示，比如鼓励顾客上传照片到公众号里面，店面可以在公众号里面进行投票，评选优秀顾客长文评论，也给予相应奖励。

如没有照片打印机也可。

在大厅处各搭建一个简易许愿台，背板为“大胆写出爱免费提供笔和祝福卡，由顾客自行在小祝福卡上写给父亲的祝福话语，并粘贴在许愿台上表达对父亲的祝愿，也可采用明信片，展示后由店内及时投递至客人父亲住址。

特制针对父亲节活动期间的优惠券，活动期间带父亲或者父亲带孩子入店消费，均可享有8.8折优惠，可送上制定饮品一份或者父亲节专享菜品，菜名可以命名比如“我爱老爸健康菜”。活动当天持此券可以参与抽奖。奖品可设立家庭实物奖品，最好有企业标识。

酒店餐厅员工过父亲节！

（餐前例会组织所有人现场给自己的爸爸打电话，要求必须说出：爸爸我爱你）

（向店内已经是父亲的同事致敬，企业可以送上小礼物一个表示祝福）尊重员工心扉！

## 暑假餐饮活动方案篇八

【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！

# 暑假餐饮活动方案篇九

20xx年xx月xx日

xx西餐厅

xx西餐厅开业暨“xx浪漫时光”启动仪式

用餐形式：冷餐会（厨房制定冷餐会菜单）

推广方向：走开业特惠路线，用促销视觉表达，借以聚集人气。消减消费者心中的距离感，产生亲切的效果。

推广力度：以“开业”为切入点，进行打折，代金券等促销方式来达成目标。

活动力度：充分体现俄式及西方特色，以得到市场客户的认可，价格包装手段是关键。

客源抢夺：用优质的服务以及促销活动对市场客源进行有效拦截。

整合渠道资源，精准目标客户营销：一是抢夺市场消费群；二是加强中心区宣传推广。

1、开业前三天，每桌顾客点餐前均有一次抽奖机会，奖品分别为：两张面值100元的代金券、某甜点一份、某酒水一份、或者某道菜等等。

2、开业特价：消费满300元减50元，消费越多，折扣越多（待定），同时还可使用代金券1张。

3、套餐组合更优惠（厨房制作套餐菜单）。

1、礼品袋：内含本餐厅20xx年台历一份，本餐厅宣传手册一份，两张面值为100元的代金券等（待定）。

备注：

a□餐厅台历、宣传册以xx的时尚、浪漫为基调，图文并茂介绍餐厅的基本设施、特色餐饮、服务范围及餐厅文化。

b□代金券2张，单次消费只可以使用一张，且只可在开业期间使用（12月10日—1月20日）。这样，便于吸引消费者回头再次消费，进一步感受餐厅的美食和服务。

2、邀请嘉宾：为塑造xx品牌，应邀请省市区领导，当地商贾名绅等。

3、启动仪式：冰雕+红酒，冰雕镂空“餐厅logo+xx浪漫时光”字样，预留多个红酒注入口，启动时嘉宾以红酒注满字体。融入xx的红酒文化，浪漫而喜庆。

4、统一主题物料准备：台历、宣传册、宣传单、代金券等各类印刷品；户外pop旗幅、气球、活动主题背板；嘉宾签到仪式准备、礼品袋分装、礼仪接待安排、餐厅员工系统培训、开业鲜花预订布置、红地毯、开业横幅、致庆竖幅、舞狮演艺安排等（礼仪公司配合）。

1、周边小区、高层住宅楼、媒体投放宣传直达精准消费群。如：电梯led视频、传单等。

2、报纸（广告）或夹报：篇幅较大，成本相对较低，随报夹带，选择当地发行量较大的报纸做随报附送广告，区域为当地店所在区及周边区域。且选择订阅户，时间为开业前第二天、开业当天和开业第二天。

3、传单的`投放：选择当地人流量较大且人口质量较高的区

域，如：大型商场门口、小区门口、高档门面、写字间门口。

发放要求：

(1) 发放时段：11：00—12：30；17：00—18：00，这时多是上班族上下班时间。

(2) 发放人群：年龄20—50岁之间的人，且穿着看起来较有经济实力者。

(3) 注意事项：微笑宣传，若对方不接传单不能强行塞到对方手里，且注意将附近散落的传单捡拾起来，以免造成不好印象。

4、其他宣传渠道：电视、电台、网络、杂志、手机短信、出租车等。发布开业及优惠信息（待定）。

礼仪接待，嘉宾签到，礼品派送开场表演：俄罗斯舞蹈董事长致辞，嘉宾领导致辞红酒冰雕启动仪式，宣布正式开业，并启动“克里斯浪漫时光”主题活动礼毕，就餐酒会开始。  
(流程礼仪公司配合)

礼仪小姐—签到台（签到本、笔）—佩戴胸花—引领到正门—主持人公布剪彩嘉宾名单—剪彩——引领回餐厅—董事长致词—破冰仪式—冷餐会开始—演出开始（节目待定）。

### 餐饮促销活动方案3

“团圆宴”在中国春节是必不可少的家宴，已经成为合家欢乐，团员庆祝的必要饮食活动。在每年的除夕之夜，全家人围在一起热热闹闹地吃上一顿团圆宴，是中国人几千年来延续已久的风俗习惯。而且是从南到北，从东到西，全国皆然，就连久居异国他乡的华人也是如此。团圆宴也是过年中人们借助饮食活动来表达华夏民族群体文化心理的一种方式。因此，

我们说“团圆宴”首先是年节文化的载体，它承载的是数千年华夏民族“年文化”的文明积淀与文化蕴涵。作为餐厅来说也将迎来一波促销热潮，如何通过创新的团圆宴吸引到更多的顾客预订成为当务之急要解决的。

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。

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。