

餐饮店小活动方案 餐饮活动策划(汇总10篇)

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？以下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。

餐饮店小活动方案篇一

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，国庆节促销，在整个餐厅的气氛上要做好相应的布置。

1、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。

2、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。

3、灯光

4、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。

5、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。

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。而国庆节餐厅促销，工作人员还要做好国庆节所涉及的一些必备知识，尤其是与本餐厅促销相关的服务内容，以活跃促销气氛。

餐厅里食品的促销方法有很多，下面为大家列举常见的.一些食品促销内容：

1、菜式

国庆节餐厅促销，很多商家会推出相应的国庆套餐，推出相应的菜式，以供消费者选择。

2、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。

3、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。

4、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。

5、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。

1、台湾饭店官府菜餐厅国庆免15%服务费

活动时间:9月29日至10月10日位于王府井大街的台湾饭店官府菜餐厅，推出精品套餐4款，并有礼品赠送。9月29日至10月10日期间用餐可免15%服务费。

2、加勒比海西餐厅国庆节促销

活动时间：十一黄金周期间加勒比海西餐厅在十一黄金周期间举办西班牙美食推广周，推出包括汤、沙拉、特色小吃、主菜和甜点等30种菜品的西班牙风味美食自助午餐。每位78元，需要预订。

3、黑暗餐厅国庆节期间优惠促销

活动时间：即日起至月日黑暗餐厅在国庆节期间举办二周年店庆活动，自即日起至月日，每天11：00-16：00六折优惠，17：00-22：00的第一桌客人将享受单人名单优惠。

餐饮店小活动方案篇二

通过中秋节的促销活动及广告宣传来聚集人气，拉动消费，以增加销售收入和利润额为目的，另一方面在消费者中留下较好的印象，加强消费者和企业员工对xx餐厅的信心，增强品牌知名度和佳誉度，影响消费者品牌忠诚。

“月满中秋夜，天涯共此时”□xx助您亲情连通。

具体时间待定。

1、现场猜谜活动

专设一个灯谜区，在活动现场悬挂有谜语的五彩灯（红灯）笼。所有灯谜均不分难度，只要猜中者皆能获得x元的消费优惠券。

灯谜可在活动期间，每天陈列x个，中秋节时陈列x个。

灯谜牌为木刻小牌，大小和护身符差不多，外型古朴，具收藏价值。一面为xx餐厅标志，一面为灯谜，如宾客猜中，可取下送至领奖处，而灯谜牌则用红色香包包好送给宾客。

（香包外同样印有xx标志）

2、巨型月饼

制作一个x米直径的月饼，摆放在大厅内做宣传，在八月十五当天给现场宾客每人大派送。

准备相机及打印机，如有宾客想与巨型月饼或主题布置区域合影可以提供服务。消费x元以上的宾客免费合影，其它宾客每人每次收费x元。

提前联系巨型月饼的制作，如本餐厅制作不了，可以联系外地，以此做为宣传卖点。

巨型月饼要取一个吉祥的名字，具体名称可向社会征集，由报纸进行炒作。确定采用者可以获得由xx提供的八月十五团圆宴一桌，价值x元。

八月十五晚x点以后，在餐厅消费的宾客均可参加巨型月饼品

赏活动。由餐厅高管、员工及嘉宾共同举行切饼仪式，统一送至顾客手中。切饼嘉宾还可等到一份荣耀，将自己切好的饼，亲自送到家人朋友手中，表达自己深深情意。

3、送平安

在餐饮大厅内设置一个中秋主题区，以月亮、兔子、嫦娥、吴刚、桂树等为主题来布置，制作材料为泡沫等物品，用礼宾栏围起来，不可靠近。

在大厅的装饰用桂树上悬挂平安符，象征平安、团圆、宝贵。平安符为红色丝绸与小木牌，制作新颖，各具特色。凡在餐饮消费的宾客均可选取一个自己喜欢的平安符，送给家人朋友，祝福平安、幸福。

平安符每桌送一个，如有需要，可售x元一个。

4、全家福团圆宴

由厨师长推出八月十五全家福团圆宴套餐菜单，从x—x元不等（可根据餐厅实际情况而定）。

凡活动期间在餐饮预定x元以下团圆宴套餐的宾客均免费赠送果盘一份，在餐厅内免费与布景合影，免费猜灯谜。

活动期间在餐饮预定x元以上团圆宴套餐的宾客均免费赠送豪华果盘一份□xx月饼礼盒一份，在餐厅内免费与布景合影，免费猜灯谜。

活动期间在餐饮预定x元以上团圆宴套餐的宾客均免费赠送豪华果盘一份、豪华xx月饼礼盒一份，在餐厅内免费与布景合影，免费猜灯谜，可亲手书写祈福孔明灯一个。

5、情侣宴

由厨师长推出八月十五情侣宴套餐菜单，从x元—x元不等（可根据餐厅实际情况而定）。

预定情侣宴套餐的宾客均免费赠送果盘一份，在餐厅内免费与布景合影，免费猜灯谜。

针对中秋节餐饮消费市场的这一需求，餐厅有必要策划一个中秋节促销活动方案，以吸引更多的中秋节聚餐消费人群前来餐厅就餐，拉动餐厅中秋节经营收入的同时，为中秋节节日欢庆营造良好的喜庆氛围。结合本餐厅的实际情况和中秋节民族传统习俗，为了更好的开展中秋节促销活动，达到中秋节餐厅经济效益与社会效益双丰收，特制定如下餐厅中秋节促销活动策划方案。

本餐厅的顾客主要是中上层人士和政府机关工作人员，但其中也有不少是周边社区的大众消费者，这要求餐厅在提高档次的基础上必须兼顾餐厅周边人群的大众化消费需求。

- 1、饭菜基本上可以保持原来的定价，但要考虑和中秋节相关的一些饭菜的价格，可采用打折（建议使用这种办法）或者直接降低价格的办法。
- 2、针对价格高的饭菜，建议采用减量和减价想结合的办法。
- 3、中秋节的套餐（下面有说明）的价格不要偏高，人均消费控制在xx—xx元（不含酒水）。
- 4、其他的酒水价格和其它服务的价格可根据餐厅的实际情况灵活变动，在中秋节的前后达到最低价（但要针对餐厅的纯利润来制定）。

- 1、制作专门针对中秋节的套餐，可以根据实际的情况分实惠、中、高三等，有二人餐、三人餐等类型，主题要体现全家团圆，可赠送月饼（价格不需要太高）。

2、如果一家人里有一个人的生日是八月十五日，可凭借有效的证件（户口本和身份证），在餐厅聚餐可享受8、15折（根据餐厅那个的实际决定）的优惠。建议给他们推荐中秋节套餐。

3、如果手机和固定电话号码尾号是815□xx地区以内），可凭借有效的证件（户口本和身份证），在餐厅聚餐可享受8、15折（根据餐厅的实际决定）的. 优惠。建议给他们推荐中秋节套餐。最好是餐厅直接联系一下这些人。

4、由于本餐厅暂时没有住宿服务，可和其他的以住宿为主的大型宾馆联合行动，相互介绍客户，这样可以增加客户群，减少一些相关的费用。对这部分客户可用专车接送，同时也建议给他们推荐中秋节套餐。

5、在饭后赠送一些和中秋节相关的小礼物（上面要印上餐厅的名称、电话、地址、网址）。

6、活动的时间定于农历八月十日至八月二十日

1、在餐厅的门口附近、火车站、汽车站放置户外广告（户外广告采用喷绘为主，条幅相结合的形式）。

2、电视、街道横幅和报纸广告相结合。

3、可以尝试一下手机短信广告，群发的重点是原来饭店的老顾客，注意要使用适当的语言，主要介绍餐厅的最新活动。

4、网上做个弹框广告或者比较大的flash动画广告或者是banner□网页动画和图片的处理必须要和营销的内容相符合。

5、也可采用传单广告，但传单的质量必须要高。

注意：以上的广告可同时选择几种，推广的重点在市区，也可向周边的县市推广。广告的受众最低要保证xx万人。

- 1、保安必须要保证餐厅的安全。
- 2、对服务员和相关的工作人员采指定一些激励政策，调动她们工作的积极性（以后可以细化这个内容）。
- 3、在大厅里放一些品位高、优雅的音乐。
- 4、餐厅厨房需要搞好后勤，在保证菜品标准质量的情况下，菜品出品和上菜的速度必须要快。
- 5、大厅的布置上不需要太豪华，但要美观大方，表现出中秋节的味道。

餐厅在切实实施了以上的促销推广活动和为顾客提供了周到服务时，餐厅经营收入最少是平时经营收入的1.5倍以上。

餐饮店小活动方案篇三

一、活动时间：

20xx年11月xx日至11月xx日

二、活动地点：

紫金港国际饭店

三、活动组织机构：

顾问：史磊活动总指挥：周雄方案总执行：周雄方案操作实施：各部门负责人

四、活动背景：

五、活动目的：

通过此次美食节活动拉动酒店人气，让更多人了解紫金港国际饭店的特色餐饮。

六、活动总主题：

《浓情秋意，尽享美食》紫金港国际饭店第一届美食节

七、活动分主题：

八、广告基调：

精致美食唇齿绽放·幸福滋味人人分享

九、活动方案：

方案a□西餐部—西餐部—《美食记》海鲜美食节—活动1：活动前一周自助餐168元/买一送一活动2：赠送半价券——凡第一次到店消费即送半价消费卷，在第二次光临时只需支付一半现金。（实名登记，获取数据库）

十、店堂布置

a□一楼西餐部一楼西餐部

1、整体要求：热烈、喜庆、突出主题。

2、电子屏体现活动主题。店内水牌电梯内广告牌全以活动内容为主。

3、为了突出热烈和喜庆、气球和彩带是必不可少。

4、外围气球拱门活动之日起摆放3天，烘托气氛。

5、大堂内彰显主题设计，按沙盘性质制作人工海滩和海水，并放置小型海鱼!周围插置小型椰子树，人造沙滩上用刨木雕刻渔船和渔民，大海螺竟可能突出主题!大主题上增加倒计时告示表。

6、活动之日为突出海鲜美食节氛围一楼员工统一着装“海岛服”，一楼餐厅和走道悬挂活动宣传牌(大厅12个、二楼走道10个、)

6、在海鲜池上挂饰垂掉装饰品，增加其他观赏性较强和好饲养存活的海鲜物种。(如鱼类、海龟、海豹蛇、海鳗、大鲨鱼等)

7、宣传册的设计精美。

b□二楼中餐部二楼中餐部1、以古越国为历史背景，增加古典的装饰品2、将现有的喜鹊壁纸，更换为述说越国历史彩绘或使用述说温台菜系的卷轴挂画3、对现有的装饰品进行调换，换上一些有文化气息的装饰品，如瓷器等4、制作餐牌。5、采购油纸伞等江南特色装饰品。

十一、媒体宣传

十二、活动费用：

十三、各部门主要工作安排(进度)

餐饮店小活动方案篇四

增加酒店的知名度，提高客流量。

太湖养生文化节

20xx年4月1日至6月30日

以养生中餐菜肴为主线，配合湖州本地文化，打造养生美食文化。

1、中餐厅：

a□清明祭祖烤全体乳猪预定。清明节3月20日至4月10日期间，可到中餐厅预定烤全体乳猪598元/只，需提前两天预定。

b□推出南太湖风味养生系列菜肴，配合湖州本地民俗文化，餐前赠送一杯熏豆茶。

c□每周两款特价菜肴。

d□春季养生套餐。二人餐/四人餐/八人餐。

2、西餐厅：

推出东南亚美食节，活动期间周末晚餐238元/位，三人同行一位免费。单人打七折。

3、大堂吧：

a□新茶品鉴。活动期间，来天水间大堂吧品尝新茶，可免费获赠精美西点一份。

4、棋娱乐室

活动期间凡在酒店棋娱乐室消费满4小时，即可获得茶水券一张，下次消费可直接抵扣。

5、“微信有礼”在餐饮区域消费满88元，即可免费参加。关注酒店公众号，转发最近一条微信到朋友圈，即可免费获得

精美西点一份，每桌限一份。

- 1、设计制作带有酒店公众号二维码的宣传例牌，约80个。
- 2、设计制作棋娱乐室茶水券若干。

餐饮店小活动方案篇五

- 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。

餐饮店小活动方案篇六

活动日期： 11月24日--12月10日

活动地点□ xx烤鸭店

活动内容： 吃188送，价值28元xx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)

餐饮店小活动方案篇七

5月20日情人节就要到了，为客人创造一个既浪漫又温馨的节日，是每一家酒店都在努力的工作。根据我们酒店自身的经营特色，根据常消费熟客的消费习惯。这是我们今年的情人节推广计划。

xx酒店情人节(天赐良缘，情定天元)

xxx年5月20日

主要地点：香榭岛西酒店(酒店六楼)

次要地点：客房

1、通过浪漫的场景布置，为客人创造一个温馨，旖旎的爱的殿堂；

2、摆放“情人留言卡片”，供情侣在上面写下爱的誓言

3、客房设立“粉红情侣套房”，巧妙布置，并赠送玫瑰花，巧克力，香槟酒

1、外围设一块桁架做宣传广告

2、大堂电子屏led屏滚动播放关于活动内容

3、一楼、六楼各放一个小展架

4、六楼酒店每个餐桌摆一个烛台，一只玫瑰花

5、整个酒店用白色桌布、白色椅子、腊梅、沙幔点缀整个酒店

6、吧台摆一束鲜花(百合、马蹄莲)

- 7、西酒店门口搭个拱门花柱
- 8、彩灯和沙幔布置现场用粉色气球点缀
- 9、现场拍照(拍立得20元/张)
- 10、餐台摆一个香槟塔
- 11、专门设一个餐台放一个大蛋糕摆在餐台上

1、宣传单：1000份(客房，各营业口)

2、短信发布:1300元(2万条)

3、内部广告发布：(电子屏，三明电视台字幕滚动频，含喷绘)

4、广告文字：

a□天赐良缘，情定天元。(广告词)

b□春信绽放，玫瑰花开，爱情来了，你的故事开始了;情人节到了，在天元大酒店准备一份珍贵的礼物，然后温柔地携上你的她或他，就在这个浪漫的日子开始相约。(短信)

1、营销部：5月10日前推出活动广告

2、其他部门5月10前结合营销计划，制定好情人节活动细则

3、酒店客房在5月13日前做好情人节氛围营造工作

4、工程部：结合活动计划，做好用光，用电工作的安排及特殊道具的制作

餐饮店小活动方案篇八

国际妇女节是在每年的3月8日为庆祝妇女在经济、政治和社会等领域做出的'重要贡献和取得的巨大成就而设立的节日。为了增加节日气氛，让每个人懂得关爱女性、学习女性，赞美女性，为她们的奉献而骄傲而共享，我们勇丽餐饮特开展“美丽女人节，勇丽喜相约”活动：

xxx年3月8日

：美丽女人节，勇丽喜相约

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：利用短信平台发勇丽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，勇丽喜相约!在这温馨的节日里，勇丽餐饮与您共度美丽食尚三八妇女节!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，勇丽喜相约”

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。

六、相关要求

- 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。

勇丽餐饮经营管理有限公司

餐饮店小活动方案篇九

六月夏日炎炎，六月父爱如山。6月的阳光是一年之中最炽热的，象征着父亲给予子女那火热的爱。父爱如山，人生中很多东西不可能永存，但父亲给我们的爱却永恒，一年一度的父亲节即将来临。在这个属于父亲的节日，为了调动起消费者的积极性，吸引更多的顾客，提升营业额，经管理公司研究决定拟父亲节营销策划方案如下：

6月17日x6月18日

- 1、通过活动刺激亲情消费，提升企业的良好品牌形象；
- 2、拉动消费量，竞争市场份额；
- 3、加大e餐销售量，提高各店的营业创收。

心系父亲节□xx一家亲。

- 1、活动期间，各店迎宾人员对来店消费的中老年男性送上节日祝福“您好，节日快乐”。
- 2、活动期间，各店增加播放《报答一生》《父亲》这两首曲目。
- 3、活动期间，订xx餐均有好礼相送。

凡电话订餐消费满688元免费赠送xx餐扑克牌4副，凡电话订餐消费满888元免费赠送xxe餐及时送vip会员金卡一张，各店做好登记，财务备存。

4、活动期间各店厨政部推出几款父亲节爱心套餐，价格各店可根据自己的具体情况而定，菜式以健康，营养为主，菜品名体现父爱(参考：感恩之爱、父爱如山、父爱似水、父子情深)。并且主推一道父亲节特色菜品。

5、活动期间到店内消费的客人，单桌消费满800元可获赠免费全家福(10寸塑封)一张，各店做好登记，财务备存。

6、企划部统一利用短信平台给客户发送父亲节祝福短信：“心系父亲节□xx一家亲，多款父亲节爱心套餐温情推出□xx餐饮祝天下所有父亲节日快乐!”

2、管理公司企划部于6月16日统一为各店客户发送父亲节祝福短信，“心系父亲节□xx一家亲，多款父亲节爱心套餐温情推出□xx餐饮祝天下所有父亲节日快乐!”。

1、各店认真组织员工学习活动方案，根据方案对员工进行相关知识培训;

2、各店活动期间充分做好拍照、洗照工作，增加创收点;

3、积分卡活动、赠券活动与此活动同时进行。

餐饮店小活动方案篇十

活动在酒店美食坊采取分餐制的'形式进行，突出浪漫、温馨的氛围。

1、场地布置□x月x日以前将酒店美食坊布置好(在各餐桌之间及走道搭配摆好绿色植物、并张贴酒店pop旗、搞好灯光配

置)。

2、广告宣传：由公关营销部在x月x日在x月x日前制作xx块宣传海报分别在xx等张贴。

3、动其它事项：

a□就餐从x点开始。

b□由公关营销部于x月xx日下午前订购xx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。

(xx元/每七人)

罗宋汤或玉米奶油汤七份。

黄油餐包七份。

鸳鸯扒(黑椒汁/番茄汁牛扒)七份。

水果拼盘一份。

蔬菜沙律一份。

红酒/咖啡/红茶各一份。

注：客人也可以点其他菜(包括中餐)，自己选择。