

# 2023年教师节的餐饮活动方案(优秀5篇)

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 教师节的餐饮活动方案篇一

为迎接教师节的到来，自9月9日至11日，中成伟业大酒店特推出教师节系列优惠活动，与全市教师学生共度佳节。具体内容如下：

- 1、4人同行享受每人优惠38元。
- 2、特推出礼品卡--面值1000元。(3张起售)
- 3、教师就餐每桌赠送“群英荟萃”一份，“桃李满天下”精美蛋糕一份。
- 4、当天举行感恩抽奖活动。

## 酒店餐厅教师节促销活动策划方案参考三

桃李满天下，师恩如海深。

为迎接教师节的到来，自9月9日至11日，伟业中成大酒店特推出教师节系列优惠活动，与全市教师学生共度佳节。具体内容如下：

- 1、4人同行享受每人优惠38元。
- 2、特推出礼品卡--面值1000元。(3张起售)

3、教师就餐每桌赠送“群英荟萃”一份，“桃李满天下”精美蛋糕一份。

4、当天举行感恩抽奖活动。

本次活动仅限中成伟业集团北京王府井店，最终解释权归中成伟业大酒店所有。

酒店餐厅教师节促销活动策划方案参考四

教师——如太阳般温暖 如春风般和煦 如清泉般甘甜

比父爱更严峻 比母爱更细腻 比友爱更纯洁

在教师节来临之际中成伟业大酒店祝全体教师节日快乐，并在此期间推出教师节特惠活动，活动内容如下：

9月10日——9月17日期间，凭教师证在酒店内入住可享受门市价4.5折优惠(周末除外)，在酒店餐厅用餐可享受9.5折优惠(烟酒、海鲜及特价菜除外)。

## 教师节的餐饮活动方案篇二

一日为师终生为父——祝老师们身体健康、生活快乐

积极参与社区的活动，提高饭店的亲合力

### 1、赠送活动

针对对象——各大中小学校的老师；

执行方式——每位教师凭教师证到前台科赠品组登记后，即可领取一份礼物；

### 2、征文比赛

针对对象—各中小学以及幼儿园的学生；

具体内容—以记自己与老师间的一件事为线，体现真事、真情，题材不限，字数不限；

执行方式—即日起接受到9月9日结束，作文统一交到前台科；

9月10日，进行评选；评出奖一等奖1名；二等奖3名；三等奖5名；鼓励奖10名；参与奖。

### 3、有奖问答

针对对象—9月10日的顾客

具体内容—结合活动2的颁奖活动，在现场进行颁奖与有奖问答相结合的活动(或确认要消费就送问答卷进行有奖问答)，使现场顾客积极参与到“尊师重教”的`宣传活动，也使现场教师的感受饭店的感恩之情。

## 教师节的餐饮活动方案篇三

培训一定是针对所有人的，而不是某个部门的员工，经常看到一些门店培训时只给服务员培训，别人不知道，但是一个活动是全店的活动，哪怕是保洁阿姨，都应该了解活动。

因为客户在咨询的时候，往往不会专门找懂得人，而是碰到谁问谁，包括厨师也需要了解。因为一个活动只有全店所有人员都认知，才会达到思想统一，才会得到好的结果！

## 教师节的餐饮活动方案篇四

活动结束后，通过数据分析等一系列操作，我们核心是要对这个活动进行优化，比如哪些渠道宣传效果好，哪些差，分析出来我们就知道下次活动重点资源投入应该在哪个方向，

包括促销话术的优化，门店配货的优化，出品优化，包括方案设计的优化，等等等等，计划中每个环节都不会是完美的，都是通过优化逐渐完美。

## 16个餐饮酒店营销方案免费送您

### 一、免费的价值

现在很多行业都在做免费体验，免费退换等服务，大概只有餐饮行业还一直在奉行着“天下没有免费的午餐”的古老理念。很多准备开店的老板对自己的产品信心满满，却发愁怎么找到顾客。其实免费就是最好的宣传，如果对自己的产品有足够信心，你还怕顾客下次不会再来吗，目前有很多餐厅开业推出免费产品。

### 二、核心菜品免费、其他菜品收费

这个模式其实目前有很多做火锅和串串的都在用，也就是所谓的锅底免费，菜品收费。还有很多卖炒菜米饭的，打着米饭管饱的旗号，其实也是核心产品免费，菜品收费。这种模式会给人一种占便宜的感觉，如果用好了就能起到促进生意的作用。

### 三、免费菜品带动收费菜品

从店里选两样利润大，味道过得去的，但不是最好的菜品，一般凉菜较多，让顾客觉得到你店里用餐总能“捞到便宜”。

### 四、推出主打菜品

餐饮店必须要有主打菜品，这个主打菜品定价要低点但是要有利润，味道要好，把这个主打菜品打造成进店必点的菜品。

### 五、特色菜品

除了要有主打菜，还要有特色菜是餐馆不可缺少的营销项目之一，如何去做？

(1) 设立五大特色菜，以成本价出售

(2) 菜品推荐，在店口设展示牌，上面展示顾客点餐最多的5到10道菜品。

## 六、幸运顾客可以免单

比如在店里每天抽取幸运座位，坐到指定位置的顾客可享受免单或者免费赠品的优惠

再比如每天制定一个幸运单号，点到这个单号的顾客也可享受免单或者免费赠品的优惠。

再比如每天前多少名顾客可享受相应的优惠。

## 七、在特定的时间内免费

比如在每天指定的时间段就餐可以享受优惠或折扣。

顾客生日当天就餐可享受免费或优惠。

特定的节日也可以对相应的人群搞相应的优惠活动，比如六一当天三人同行儿童免费，教师节老师免费等等。

## 八、利用网络媒体宣传

1、新开店的餐饮店如果顾客微信朋友圈转发可以5折优惠。

2、美团团购来的顾客在评论上多多赞赏，可以给予9折优惠。

3、如果来的顾客有网络红人，顾客在自己的抖音或者快手平台上发段视频，可以给予免单。

4、餐饮店主自己要运作媒体平台，例如抖音，想一些创意内容拍摄段视频上传。

5、建立顾客微信群，发的内容包括：每天采购的视频、推出活动的详细、每天的销售额、每天的客流量等等对自己餐饮店有益的事情。

## 九、可以用一些套路——雇人排队

很多消费者去美食街或者商场吃饭的时候，看见多人排队的店，他们会觉得，这么多人选择，一定不会太差，于是，他们会很犹豫的选择多人排队的那家店。

## 十、定价——数字游戏

很多餐饮店的价格都不会定位整数，我们会看到很多价格为9.9的商品，9.99元和10元，看起来区别只有一分钱，给人的感觉前者更亲民，会让消费者觉得产品的价格只有1位数，这是非常经典定价策略。

## 十一、商品组合

套餐一起点只需要19元。

你就会觉得，只要花2.5元就能吃一个薯条，是不是觉得特别划算？

## 二、诱人的高颜值

如今单纯的味道好已经不能满足消费者对饮食的追求，“高颜值”成为这批年轻人衡量一家店优劣的重要标准之一。而且比较上镜，满足当代人拍照发朋友圈的需求。

除了高颜值的菜品、环境还有要高颜值的服务员，很多人会冲着店内的美女帅哥去消费，这让我想到了豆腐西施，很多

人去买豆腐可是冲着西施的美貌去的，豆腐西施应该是利用人性做营销的鼻祖了。

### 十三、办理会员卡的妙招

想要黏住顾客，就得让顾客充值。

如何让顾客充值呢？

如果顾客吃了100多，就告诉他充500就能免这一单，这样他就会充值了。其实就是充值500元送100元，把意思换一个方式表达就给人不一样的理解。

### 十四、会员的特权

每月有福利，每月都有会员特价菜。

这样既可以群发短信召回，又可以让新客办理会员卡。

### 十五、积分可办会员卡的妙招

消费了就攒积分，一元对应一个积分。

拉人可以多获得积分，每个人积20分。

于是当顾客不知不觉的攒下积分...

然后告诉顾客积分可以当钱用，当然前提是要办卡存在卡里。

### 十六、将顾客发展成股东

1、针对那些充值充的很多的老顾客，可以让他们多充几千，然后每年拿到n%的饭店分红...并且上股东墙..

2、顾客只要缴纳一定金额，就可以成为店内股东，不仅在消

费时可以享受股东专有的折扣，如果介绍朋友过来吃饭还可以拿到相应的销售提成，月底还可以享受利润分红。

## 教师节的餐饮活动方案篇五

维利麦西餐厅是一家装修豪华、菜式丰富、价钱适中的中档西餐厅，位于阿瓦提县中心广场，是阿瓦提县餐厅行业的高端领导者。卓雅咨询策划是成立于 2012 年 3 月，专业从事企业管理咨询策划服务。公司位于阿克苏市栏杆路印务小区六楼，是一家规范化、专业化的纯智力输出公司，为企业提供一站式、全程无忧的管理咨询策划服务。

### 二、活动背景及原因

为了进一步提高西餐厅的知名度及美誉度，展现优良形象及良好风范，广泛吸引潜在顾客，树立和扩大维利麦西餐厅的品牌影响力和市场占有率，更好、更快、更直接的宣传维利麦西餐厅及“维利麦品牌”，我们除了平常的宣传办法以外，更应该全方位、准确、深层次的做一次规模比较大的活动宣传。在分析目前市场的准客户群体后，把主要目标客户定位在 30—45 岁的家庭客户。此客户群的孩子一般都在 3—15 岁之间。因此我们把突破口放在孩子身上，用招募孩子参加比赛的方式起到引起社会关注、家长重视，必定会达到广泛参与、深入了解的目的。其次，传统的“尊师重道”思想在教师节这一天更能引起人们的重视，一方面孩子的学习和成果需要检验，另一方面家长也迫切希望能让孩子心怀感恩之心，尊重老师、孝敬父母、健康成长，这是我们的一个最重要的出发点和关键点。

### 三、活动目标

加快该部门员工之间的默契程度。并在工作实践中，发现自我的优势与劣势。事后做好工作总结，为今后的商业实战增添了宝贵经验；6. 促使公司所有员工与餐饮休闲项目的互动，

增加员工的凝聚力及向心力，提升企业整体文化内涵，彰显企业实力。

#### 四、活动主题

“感师恩优惠大放送 维利麦与你共成长”

#### 五、活动时间

201x年 9 月 10 日上午午 10: 30(暂定)

#### 六、活动地点

阿瓦提县中心广场

#### 七、活动对象

全县人民

#### 八、活动主办方与协办方

主办方：维利麦西餐厅 协办方：卓雅咨询策划有限公司

#### 九、活动策划

##### (一)活动内容及亮点

2、加强活动的周密性，提升传播效率，增加顾客的消费欲望；

3、庆典当天的促销信息，通过单页□x 展架和形象招贴对外宣传；并根据 学校的政策，在周边适当的做些标语宣传。

4、当日促销活动□ a□当日凡是在本店消费满50元，均可以赠送特色菜\*\*份或代金券\*\*元(待 定) □ b□满100可以送特色

菜\*\*份及果盘1份或代金券\*\*元(待定) □c□如消费达到200元(不包括酒水)，可以回馈\*\*“代金券”、在下次光临时，可免费获得一道价值\*\*元的菜(点心)及维利麦西餐厅会员卡一张作为答谢 回报 □ d□凡是收银单上尾数号码逢8，可获得获金额\*\*元代金券\*\*张(待定) □ e□套餐组合更优惠(厨房制作套餐菜单) □ f□教师持教师证或有效证件绝可享受5折优惠(待定)。

## (二)环境布置

6、在百维利麦西餐厅门口悬挂一道横幅；

8、舞台中央摆放一架竖立式麦克风，分别由领导致辞和主持人报幕使用；

9、舞台两边配音响两套，并选定迎宾、领导上台和启动时候的音乐；

11□t型舞台两边各设立 20 个嘉宾靠背椅，使嘉宾便于观赏时尚走秀，乐 队表演等一些列精彩演出。

## (三)嘉宾的邀请

1、维利麦西餐厅高管领导、企业所有员工全部到场；

2、邀请学院领导、优秀教师、各企事业单位代表、贵宾客户、及社会各界 有关人士。

## (四)活动宣传

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，区域为县城及周边区域。且选择订阅户，时间为活动开始前一周。

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、政府部门门口。发放要求：（1）发放时段：13:00-14:30;19:30-20:30，这时多是上班族上下班时间，且多为政府、行政部门人员上下班时间。（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。

### （五）活动流程

9月10日上午10点30，庆典活动正式开始。9月10日12点45分-14点，安排邀请嘉宾参加午宴。

### （六）具体分工

1. 总策划小组：负责全方位的活动推进，监督所有小组的工作周期；各种现场内外的的工作人员调度、组织、突发情况的应急（负责人□xx）

2. 筹划组：负责本次宣传的鼓动；撰写本次活动的策划方案、物料设计、预算支出、活动流程、场地布置、下家对接及制定庆典活动周期推广表（负责人□xx）

3. 宣传组：负责庆典活动文字资料的整理与撰写，庆典活动的现场演出人员安排及节目编排，气氛调动；配合主办方加快促销方案的执行；（负责人□xx）

4. 协调组：负责组委会人员之间的信息传达、筹备期间的行政工作；极力配合好总策划小组的监督工作；协助宣传组执行促销方案；活动现场人员职务的安排、现场活动进度的协调

及交通秩序有关一事;在活动期间安排人员去现场周围 人流密集处, 派发dm单页(负责人□xx)

5. 接待组: 负责联系相关行业领导、嘉宾;及安排当天庆典的接待工作;并 在活动前期, 与主办方管理人协商当日宴会招待及酒水订购;并根据邀请嘉宾统 计派送茶叶及其他相关礼品的数量;统一安排布展员工当日午餐(负责人□xx)

7. 安保组: 负责庆典现场和活动期间治安、车辆运输, 交通维护、管制、人 员安全、各项紧急事件的处理(以男员工为主, 当日现场安排3-4人)。

## 十、活动效果预测

维利麦西餐厅教师节庆典现场宏大气势, 能够有效提高维利麦西餐厅的的知名度及美誉度, 展现优良形象及良好风范, 广泛吸引潜在顾客。树立和推广维利 麦西餐厅的品牌优势, 建立商业实力和文化, 从而提升维利麦西餐厅的核心竞争力, 为主办方旺盛经营铺路。

## 十一、经费预算 略