

# 2023年酒楼教师节销售推广方案(优秀8篇)

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

## 酒楼教师节销售推广方案篇一

今年教师节庆祝活动以理论和重要思想和科学的发展观为指导，按照建设节约型社会和和谐、文明校园的要求，本着“隆重、热烈、务实、简朴”的原则，坚持“重心下移，突出重点，务求实效、教师为本”，突出“尊师重教、教书育人，积极推进农村本站市化进程，让更多的孩子接受更好的教育”的主题，创造性地开展一系列丰富多彩的活动，热烈庆祝第xx个教师节，并向社会集中展示一年来取得的教育成果、规范化学校和教育示范镇创建。深化人事制度和办学体制改革，和班并校取得的成绩。

展示广大教师在教育教学岗位上的育人风采和学生创新发展、健康成长的精神面貌，进一步赢得社会各界对教育的理解和支持，号召全镇教育工作者进一步增强责任感和使命感，提高自身素质，敬业爱岗、教书育人、为人师表，以出色的工作塑造教师的美好社会形象。

## 二、活动安排

### 1、召开全县教师节庆祝表彰大会。

对优秀教师、优秀教育工作者进行表彰。总结教学工作，全面分析今年中考的成功经验和存在的问题。表彰奖励在中考

工作做出优异成绩的学校、教师。部署学年中小学教学工作，制定新的目标任务，签定中考目标责任书。表彰教学工作先进单位，社会尊师重教及捐资助学先进单位和个人。

2、邀请镇人大、政协领导、离退休领导、教师代表到部分学校走访、参观、座谈，听取广大干部教师对教育工作的意见和建议。

3、加大力度，广泛宣传教育成果。

从9月1日—10日镇教育办公室充分利用板报、展板、宣传材料重点宣传优秀教师、师德教风典型、教育教学质量、中考成果，展现曲堤镇教育发展成就及前景规划。利用多种形式，大力宣传本单位优秀教师和学校教育教学改革的突出成绩。要组织广大教师认真学习和宣传《教育法》、《教师法》等法律法规。在学校门口、校园内悬挂庆祝教师节宣传标幅，营造尊师重教的良好风尚。

4、积极开展为教师办实事办好事活动。

通过多种方式，积极为广大教师办实事、办好事，帮助广大教师解决工作、生活中的实际困难，切实改善教师的生活和工作待遇，特别要关心家境困难教师和农村教师的思想、学习、工作和生活，使他们能安心从教，乐于从教。

5、继续举办“教育开放日”活动。

教师节期间，要通过标语、校园广播、黑板报等形式，营造浓厚的活动氛围。通过板报、展板、宣传栏等形式，全面展示学校改革与发展中的突出成绩。学校的实验室、教育教学功能场馆要全部对外开放，并结合各自实际，利用多媒体和网络等形式，充分展示学校的新形象、新亮点。

三、加强庆祝活动的组织领导

为切实把庆祝第xx个教师节活动组织好、落实好，镇教育办成立庆祝第xx个教师节活动领导小组，协调领导各项活动的开展。各单位要把庆祝第30教师节活动当作一项重要的政治任务，站在科教兴镇的高度，密切配合庆祝活动领导小组，将每一项活动开展好、落实好。同时，各单位要结合各自实际，制定庆祝方案，于9月2日之前报镇教育办公室。

## 酒楼教师节销售推广方案篇二

### 一、活动主题：

“光棍节联谊晚餐”

### 二、活动口号：

单身无罪，珍惜今宵

### 三、活动的意义和目标

11月11日光棍节是所有单身者节日，也是所有单身朋友展示自己的'舞台。沉重的心理需要得到释放、寂寞的心需要朋友来安慰、平淡的生活需要一点刺激和浪漫。希望单身的你在我们的餐厅开怀释放，痛饮放松，尽情快乐，结识更多的人生朋友。也许你能在此遇到你心仪的他(她)。在顾客欢悦中促进餐厅营销。

### 四、活动实施：

1. 活动时间：11月11日晚上《7:00---10:00》
2. 活动对象：所有单身者和他(她)的亲朋好友
3. 活动程序

(1) 餐厅经理开场白，说明本次活动的意义；

(2) 餐厅演奏《单身情歌》；

(3) 击鼓传花，中奖者免费赠送菜品；

(4) 传苹果游戏。男女隔开坐成一排，用脖子和下巴、肩膀夹住苹果，一一传递，谁把苹果掉了，罚饮酒或饮料。

## 五、活动准备

1. 音响设施

2. 小鼓一个或厨房用具代替。

3. 有关单身情歌和乐曲

《单身情歌》 《一个人》 《我想我会一直孤单》

4. 餐厅前门标语：光棍节联谊晚餐(霓虹灯)

## 酒楼教师节销售推广方案篇三

一、活动主题：

“光棍不再有，用餐不寂寞” 20\_\_双十一节日活动

二、活动时间：

11月11日

三、活动地点：

\_\_餐厅

#### 四、参与办法：

凡是关注本餐厅微信公众号的用户，皆可参与本餐厅最优惠的微信营销活动。

#### 五、活动平台：

依\_\_科技-微信营销平台上的幸运大转盘、拆礼盒、微投票、优惠券功能开展本次双十一光棍节微信营销活动。

#### 六、活动形式：

##### 1、“关注餐厅，光棍节礼物免费送”

凡光棍节当天到店关注餐厅微信号即送：凉菜一份，饮料一杯，甜点一份。（每桌限一份。）

##### 2、幸运大转盘，吃嗨双十一

用户在本公众平台回复“大转盘”即可有机会获得本餐厅精心准备的4-6人餐一份。

##### 活动奖品：

一等奖：精致4-6人餐(468元)

二等奖：美食抵用卷(100元)

三等奖：剁椒鱼头(108元)

##### 3、我要拆礼盒，既要对象也要吃

##### 关注餐厅微信：

在餐厅微信平台回复关键字“拆礼盒”；

领取礼盒后，邀请3位好友帮助拆开礼盒。

活动奖品：

一等奖：1+1双人套餐(256元)

二等奖：111元代金券一张

三等奖：招牌菜11元尊享一份(原价99元)

4、唱情歌，赢霸王餐

11月1日-9日，将自录的情歌以语音形式发送到公众号，由粉丝投票选出最动听的情歌，票数最多的前11位，可享受到店用餐1.1折的优惠！

5、微信签到，坐享优惠

凡是连续在微信上签到11天以上的(包括11天)，即可获得价值111元的优惠券一张(消费满500元即可使用优惠券)

另：凡是参与以上活动并到店用餐的顾客，消费满111元即送玫瑰花一支。

本活动最终解释权归\_\_餐厅所有。

## 酒楼教师节销售推广方案篇四

为了给过情人节的情侣们提供一个优雅、浪漫的环境，本酒店定于七月七日推出“某某情人节聚会”的活动，具体活动方案如下：

一、活动形式及主题：：

活动在酒店美食坊采取分餐制的形式进行，突出浪漫、温馨

的情人节氛围

二、活动具体安排：

2、广告宣传：由公关营销部在七月一日在七月二日前制作10块宣传海报分别在比一比超市、圭斋路、花炮女神广场、新文路、人民路、金沙路、浏阳河路、酒店大门、前厅、临步行街张贴。

3、情人节活动其它事项：

a□就餐从17：30开始。

b□由公关营销部于七月六日下午前订购200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。

三、菜谱：

注：客人也可以点其他菜(包括中餐)，自己选择。

## 酒楼教师节销售推广方案篇五

一年一度的9月10日教师节马上就要到来了，酒店为感谢辛勤的园丁“世界上光荣的职业人”而准备了特别的礼物。咖啡厅推出以海鲜为主题的“教师节自助晚餐”。

当天，两个咖啡厅都专门为来用餐的园丁们增加特有的另类甜品，如奥利奥芝士蛋糕、榴莲慕斯等，给教师们一个甜蜜难忘的浪漫味觉体验。教师们凭教师证用餐可享受8。酒店餐厅教师节促销活动策划方案。5折优惠。

为迎接教师节的到来，自9月9日至11日，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。酒店餐厅教师节促销活动策划方案。

为迎接教师节的到来，自9月9日至11日，威海净雅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。

本次活动仅限净雅集团山东威海店，终解释权归山东威海净雅大酒店所有。

### 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。

在教师节来临之际昌正春天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：

## 酒楼教师节销售推广方案篇六

20\_\_教师节比以前特殊得多，因为20\_\_年的教师节与中秋节只隔一天，那么9月中旬的假期就不仅是教师与学生们的假期，也是许多企业的假期，这样热闹的假期酒店不搞点促销活动那怎么能在如此竞争的市场上立足。下面就为大家讲几个酒店餐厅教师节促销活动策划方案。

9月10日，圣廷苑酒店为感谢辛勤的园丁“世界上光荣的职业人”而准备了特别的礼物。在廷韵咖啡厅推出以海鲜为主题的“教师节自助晚餐”；世纪楼的菲苑咖啡厅则推出特别增加中式美食的东南亚主题“教师节自助晚餐”。当天，两个咖啡厅都专门为来用餐的园丁们增加圣廷苑特有的另类甜品，如奥利奥芝士蛋糕、榴莲慕斯等，给教师们一个甜蜜难忘的浪漫味觉体验。教师们凭教师证用餐可享受8.5折优惠。

为迎接教师节的到来，自9月9日至11日，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。

## 注意事项

- 1、促销期间会增加客源，后勤经理要负责与厨房员工商量资源调配和时间安排。
- 2、适当的突出卖点，或者退出新菜式作为卖点。
- 3、推出适合当季消费的系列小吃凉碟，在保证利润甚至成本的前提下进行低价销售，以点带面，让顾客觉得实惠，从而带动人气的上升。
- 4、抓住当季的瓜果，推去系列鲜榨果汁、果盘，甚至可以考虑瓜果入菜，进而增加菜品的独特性。
- 5、热情的服务促销：服务员的主动招呼对招徕顾客具有很大作用。比如有的顾客走进餐厅，正在考虑是否选此餐厅就餐，这时如果有一个面带笑容的服务员主动上前招呼“欢迎光临”，同时引客入座，一般情况下，顾客即使对餐厅环境不十分满意也不会退出。当然，主动招呼不等于硬拉。强拉硬扯反而会引起顾客反感，避而远之。

服务人员应对餐厅所经营的菜点和服务内容了如指掌，如食物用料、烹饪方法、口味特点、营养成分、菜肴历史典故、餐厅所能提供的服务项目等，以便向客人作及时介绍，或当客人询问时能够作出满意的答复。如果能事先了解市场和顾客的心理需求以及风俗习惯、生活忌讳、口味喜好等，便可有针对性地推荐一些适合他们心理需求的产品和服务。

备注：餐饮促销是为了“巩固老客户，发展新客户”，餐饮行业有句话俗话，是这样说的“宁要一个客户吃一千次，不要一个客户吃一次。”特别是在促销时，更要强调菜品质量、餐饮文化、健康饮食、餐厅服务等等。

# 酒楼教师节销售推广方案篇七

提高员工劳动技能、服务水平和个人素质；促进转型升级、质量增效，为升四星级酒店打下良好基础；打造企业文化，提高管理水平，创造最佳效益。

## 二、主题口号

迎接建国六十年大庆、掀起酒店创“三优”活动。“创优美环境、创优质服务、创优秀酒店”。

## 三、主办单位、组织机构

### 1、滨海大酒店

2、总指挥、总策划人：齐小安。

3、本次活动组长：官惠燕，副组长：于华谦，成员：李惠若、梁英妹、黄观昌。

4、具体分工：官惠燕负责活动全过程的组织、落实、检查和向领导汇报；于华谦负责各部门、区域的卫生检查工作，负责起草员工宿舍管理制度、起草本次活动的策划方案；李惠若负责酒店员工仪容仪表、礼节礼貌、优质服务等的培训工作；梁英妹负责酒店内部管理后勤保障；黄观昌负责酒店的维修保养。

## 四、参赛对象和内容

酒店全体员工，各岗位、部门都必须2—5组参加竞赛，不允许以任何理由拒绝参赛，内容为实际技能比赛和本岗位的理论知识竞赛。

## 五、时间

国庆节前，为期一个月左右的培训选拔，国庆前两天左右进行竞赛。

## 六、活动内容与时间安排

### 1、劳动技能竞赛

第一阶段为学习宣传期，从8月25日至9月1，学习酒店“迎国庆创三优”活动的目的及意义，让员工了解参加劳动技能服务的程序、内容以及活动的意义。

第二阶段为卫生清理和全员培训的准备阶段，时间为9月1日至9月5日。酒店全体员工要配合海南省的爱国卫生运动，对全酒店进行一次彻底的清扫工作，使酒店卫生达到标准要求。于此同时，各负责培训的负责人，要做好人员组织、培训资料等的一切准备工作。

第三阶段为培训阶段，时间从9月5日至9月20日为培训期，主要要求，参赛人员熟练掌握本岗位技能与知识。在此期间，活动小组要对各部门的活动加强管理与检查，确保竞赛活动的成功。在此期间，活动小组要结合酒店与华侨商业学校的合作，促进实习学生的实际操作和酒店员工的理论技术水平，同时组织酒店的文艺娱乐节目，使这次的竞赛活动真正做到“团结、紧张、严肃、活泼”的迎国庆活动。

第四阶段为初赛阶段，时间为9月20日至22日。各部门对本部门所有参赛人员进行初赛评比，推选出优秀技术能手，准备参加酒店比赛。活动小组应积极参加各部门的初赛选拔。

第五阶段决赛阶段，时间为9月22日至9月30日。这期间，各部门将已经选拔的竞赛选手进行心理素质培训并做好参加竞赛的所有准备工作。活动小组要紧密跟进，检查各部门的准备工作是否完备，要确保竞赛的成功。组长要根据实际情况与总指挥确定竞赛日期。

## 2、文艺娱乐节目比赛

### (1) 活动规模和方式

演出节目由各部门自己排练，每个部门2—5个节目，多者不限，由活动小组筛选后（预赛）方能参加酒店比赛。节目应有红色歌曲、流行歌曲、经典歌曲、民族歌曲、情感歌曲；舞蹈、街舞、竹竿舞、海南民族舞、集体双人舞；小品、相声、服装表演、乐器演奏、京戏以及才艺表演（书法、绘画等）。娱乐节目的组织应该由有经验、热心于娱乐的同志来组织、策划。

### (2) 费用开支与后勤保障

本次活动的规模、费用应由总指挥确定后，由分管后勤的负责保障本次活动所需物品采购、会场布置、音响、标语、条幅、贵宾烟、打火机、烟灰缸、饮料、奖金、奖品、工作人员的到位和全程摄像，并组织2—3名有经验的主持人。

### (3) 文艺娱乐节目的评比

活动小组组织制定娱乐节目的评比打分标准，确定评委，评委熟悉评分标准后，按标准进行评比打分，评出本次活动的单项奖和集体奖的奖项。

## 4、颁发奖金与奖品

由领导对获奖人员进行颁奖。

## 酒楼教师节销售推广方案篇八

端午节酒店营销活动方案 值此端午节来临之际，为刺激亲情消费，提升酒店知名度，让顾客更加了解长兴新紫金酒店，

调动各档次消费者潜力；增进顾客对酒店的忠诚度，信任度，我部特拟定端午节系列活动，具体细节如下：

一、活动时间：2017年6月5日—6月13日

二、活动地点：长兴新紫金大酒店（中餐为重点推广对象）；

三、活动主题：紫金亲情传，粽香千万家。

四、活动目标及活动宗旨：

1、让顾客了解新紫金酒店，打消顾客对消费档次的各种顾虑。

2、丰富传统节日的庆祝氛围，刺激亲情消费；

3、开发现有场地资源，调动清淡时段的营业潜力；

4、凝聚宾馆销售合力，调动全员积极性，捆绑式营业。

五、促销对象：主要为端午节期间前来酒店消费的散客、家庭和亲朋好友；

六、活动内容：

1、隆重推出三种不同风味组合礼盒品牌粽子：紫金亲情粽、和谐凤凰粽、团圆风情粽；品牌粽包装及价格：（注意：红酒和红酒开瓶器可跟供应商协商由其赞助）：

（1）、紫金亲情粽：108元/盒（4个粽子 + 红酒1瓶 + 红酒开瓶器1个）；

2、促销活动组合（以酒店中餐为重点，带动其它营业场所消费）：

1）、中餐啤酒买一送一（指定品牌）；

3)、凡在ktv消费超过1000元者送品牌粽（紫金亲情粽）1盒，驱邪用品4套；

4) 活动期间，购买紫金酒店办理金卡会员均可获赠（威尼斯风情粽）2盒，驱邪用品4套；原金卡会员购买本酒店粽子一律8折优惠。

### 3、购买品牌粽

凡现金购买三大品牌粽（任意组合）达到2500元者，可获赠免费标准房一间一晚，

加送驱邪用品2套；

4、凡在活动期间在本酒店现金开房3间以上者，可获赠品牌粽（和谐凤凰粽1盒 + 端午节驱邪用品3套（驱邪用品为：菖蒲、艾草，佩香囊、加糖黄瓜）

### 注意事项：

（1）、客人另有需要须购买。请服务员根据客人需要在开餐的时间段内帮客人去中餐厅领取。菜品要把握“地道”、“原汁原味”的原则。适宜家庭聚餐、亲朋好友聚会这类客人的需求，口味要求清淡，老少皆宜，菜量偏多，价格适中，并适时地推出各档次宴会用餐，其间穿插特色菜、招牌菜、新派菜等，使消费者能全面地了解酒店的厨师水平，促进酒店形象品牌的树立和推广。

（2）、凡在6月9日—13日期间各餐厅每桌免费赠送散粽子每人1个、红枣1碟、皮蛋1碟。

（3）、凡在6月9日—13日期间入住客房每间房赠送散粽子每人2个、红枣1碟，采取“开房送品牌粽子”。

(4)、凡在6月9日—13日期间桑拿、足浴消费均可赠送散粽子每人2个。

(5)、凡在6月9日—13日期间来中餐厅用餐的顾客，每个包厢免费获赠五子登科一份，请餐饮部备份（五子登科成分即：红枣、红糖、咸蛋、粽子、桂圆）

## 六、端午节团拜：

活动时间：2017年6月9日—6月12日

活动对象：酒店协议单位及私企老板

团拜方式：由市场营销部牵头，酒店组织部门经理及营销代表对老客户进行拜访。

## 七、宣传推广

(一)、横幅一条，酒店大门口，内容为：新紫金祝全国人民端午节节日快乐；

(二)、水牌：大堂粽子亭边放1个，中餐厅、桑拿部、娱乐部进门处各1个。

(三)、酒店电梯广告：按实际尺寸，内容为：端午节各部门优惠和价格；

票券使用说明：

此券仅限购买XX品牌粽1盒（篮）；

此券不设找赎、现金兑换、不得与其它券混合使用；

此券须盖本酒店财务专用章方可用效；



此券最终解释权归本酒店所有。

（六）、巨幅：内容为本酒店三大品牌粽子价格和各部门优惠措施；

（七）、短信：

《端午节酒店营销活动方案》全文内容当前网页未完全显示，剩余内容请访问下一页查看。