

餐饮员工方案集(优秀5篇)

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来看看吧。

餐饮员工方案集篇一

一、活动思想：

五一小长假期间，餐饮行业的节日商机明显，不少婚宴、寿宴、家庭宴请等，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；二是小长假期间，人们的旅游需求旺盛，因此带来的流动消费也会给餐饮行业带来不小的业绩空间。

二、活动名称：

“偷得浮生半日闲，五一假日共美餐”。

三、活动时间：

20xx年5月1日—5月7日。

四、活动内容：

1、“吃热辣川菜，送清爽饮品”。

5月1日—5月7日活动期间，凡宾客来店用餐满xx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”。

5月1日—5月7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188元、快乐六人套餐588元、全家福套餐（10人量）880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。

餐饮员工方案集篇二

9月xx日——x月xx日

二、活动地点

xx餐饮店

三、活动主题

月满中秋夜，天涯共此时

四、活动目的

1、宣传公司形象、品牌形象，影响主要目标消费群的消费心理，在目标消费群中塑造一个美好的形象。

2、通过活动的概念引导，在消费者中留下较好的印象，增强消费者和企业员工的信心，提高品牌知名度和美誉度，影响消费者品牌忠诚。

3、改变消费者认知，形成良性认识。

4、培养潜在消费者，加深目标消费群对饭店、酒店、餐饮的

了解。

庆典意图让人们加深对饭店、酒店、餐饮的认识，接受并愿意到饭店、酒店、餐饮来消费，而中秋则是让大众亲身体会饭店、酒店、餐饮的特色与服务，同喜同乐，进而直接提高利润。

五、活动分析

1、餐饮的消费对象属中、高档阶级，他们一般都有良好的文化背景或经济背景，与饭店、酒店、餐饮浓厚的文化气氛相契合。

2、餐饮菜肴主要以中式菜为主，不存在口味差异的问题，但是美食当前，圣人也会流涎的。也是其他商家缺少的。

六、活动形式

1、自助餐、点餐、新菜、特价菜等。

2、打折消费。

3、赠送优惠券，凡消费满100元以上的消费者均能获得优惠券。

4、免费赠送饭菜，凡消费满200元以上的消费者均能获得一份免费的特色菜。

七、活动创意

1、现场猜谜活动：

在活动现场悬挂有谜语的五彩灯（红灯）笼。专设一个谜底台。

2、演艺活动策划：

(1) 有奖征答问题：关于饭店、酒店、餐饮的发展史等问题。

(2) 载歌载舞：觅歌舞团演出，另外，主持1—2名。

(3) 穿插一些让观众参加的《中秋赞歌》：邀请台下一起参加，凡唱的歌都带有“月”字或是咏“秋”的。最少二句，无需整首演唱，歌曲不能重复，唱出最多首和唱功者，均有奖励（100元或50元消费券）。

(4) 拉啤酒商做冠名赞助，从而减少费用的开支，进而促进利润的增加。

八、宣传内容

1、庆典的活动内容

2、美食节优惠信息

3、中秋晚会与其他信息

九、注意

宣传内容的新颖性和完整性。

餐饮员工方案集篇三

一、餐饮业要把握好以下节日服务型经营方式：

a.主妇型。即饭店为市民家庭配送成套的年夜饭半成品或净菜，代替家庭主妇以往蒸包子、做肉丸、炒花生的“忙年”活动，饭店只收取少量的加工费。

b.包办型。即饭店为市民预订到饭店就餐的年夜饭或节日家宴。餐馆酒店要本着勤俭节约、物美价廉、面向市民、为大众服务的原则，推出“敬老宴”、“爱心宴”、“关心宴”、“合家团圆”等众多菜谱，意在把工薪阶层拉向自己，以扩大目标市场。

c.系列型。为适应现代人的消费需求，餐馆酒店应推出面向家庭的除夕宴席快送、“出租厨师”，向居民开放客房、洗澡间等休闲娱乐设施和场所，以吸引居民到酒店里自娱自乐过春节。

同时，餐饮业的经营者，还应在文化品味上做文章。要以饮食文化搭台，让劳碌了一年的人们吃个轻松，吃个愉快，吃个情趣。餐馆、饭店、茶馆可以在店内推出书画摄影展览、读书弹唱、名曲欣赏、民俗、杂技、魔术表演、名厨教授顾客“绝活菜”活动等，让顾客集食、饮、赏、览、听于一体，吃得潇洒，玩得开心，同时又得到精神享受。

二、营销活动应在以下几个方面下功夫：

1、要搞好“降价促销”。

“一个便宜十个爱”。年终岁尾，商家应以真诚回报消费者为宗旨，开展打折销售、买大件赠小件，“天天让利、日日优惠”，等促销活动。

2、酒店春节的布置及装饰：

a□在正门口立放金童玉女一对，延用至元宵节，酒店提供照相留影服务(客人洗相费用自理)。

b□在酒店外围植物上绕挂满天星，在酒店正门两侧分别立一大盆金桔，顶棚挂大红灯笼。外围草坪上斜拉彩旗。

c□大门口悬挂“——大酒店恭祝全市人民新春快乐”横幅。

d□大门口两侧玄武岩贴对联“金杯醉酒乾坤大”“宝马迎春岁月新”横批为“恭贺新禧”。

e□酒店大堂两侧玻璃门贴马年生肖剪纸图案。

f□酒店正门口安排两位工作人员(人事部选好的那对员工),穿小马服装戴小马头套,负责为前来酒店用餐年纪大约在10岁以下的孩子发放气球(一支),水果糖(2粒)

g□三楼、四楼阳台栏杆插彩旗。

3、某酒店餐厅春节促销活动:

a□春节套票:实惠多多,惊喜多多,春节推出“吉祥如意”套票——

餐饮:666元/桌(含服务费,仅限三楼餐厅)

客房:288元/间/天(含双早)

娱乐:12:30—16:30赠送包房3小时16:30—02:00赠送包房2小时

客房:自大年三十至正月十五每天推出20间特惠标准间208元/间/天

凡入住特惠标准间者,均可获得精美春节礼品一份

b□大年三十(18:00—21:00)推出“吉祥”年夜饭:

588元/桌688元/桌888元/桌

大年三十(21:00—12:30)推出“富贵”年夜饭

888元/桌1080元/桌1288元/桌(0:00赠送吉祥如意饺子一份

提前预定年夜饭，有小礼品赠送。(定餐满1000元，赠送大抱枕一个【抱枕价值20-30元左右，抱枕是办公室一族和居家生活必不可少的用品之一，消费赠送抱枕，对顾客来说比较实在】.将不同生肖吉祥物藏在抱枕里，客人可凭此吉祥物到总台换取相应的奖品.生肖为马的吉祥物对应奖品为时尚台历一部、其他生肖吉祥物均为小中国结一个。)

c□春节期间宴会厅推出春节套餐

金玉满堂宴:688元/桌

富贵吉祥宴:788元/桌

五福临门宴:888元/桌

餐饮员工方案集篇四

(一)活动时间：12月30日晚17:00全体员工公司食堂聚餐。

月30日晚19:00—21:00，宿舍楼活动室举行文艺晚会。

(二)后台准备：

主持：****后勤保障：*****拍摄：**

场地布置：彩灯、圣诞树、圣诞图片、圣诞帽等其它室内装饰品

食品：苹果2箱，桔子30斤，瓜子5斤，香蕉10斤，糖果5斤。

奖品：团队奖50份，表演奖10份。

其它：活动节目道具气球20只，排球2只，飞标靶等

(三)活动进程：

1、公司领导致词

2、12月份生日员工集体庆生，由“寿星”切蛋糕、发蛋糕

3、节目列表(6个女生抽取队员分组成3组，参加游戏)

(1)“环环相扣”：本游戏道具为3只呼拉圈。

规则---队员手拉手列队站立成一排，要求呼啦圈从第1名队员开始依次穿过每位队员，最后一名队员将呼拉圈套出后，迅速冲刺，将呼拉圈套到指定的物体。按完成速度快慢各计3、2、1分。

人员---首先12月的’10个寿星先组队示范。然后三组各抽6人参加游戏。

(2)***演唱《热情的沙漠》

(3)“百发百中”：道具为飞镖

规则---队员站在指定线后投掷飞镖。按各队中标分数高低各计3、2、1分。

人员---每组选3人轮流投一次标。

(4)“合力运球”：道具为排球、障碍物(挂历筒)

规则---队员用背对背或双臂互勾等方式(手不能接触排球)，合作将球从a区运送到b区，要求途中球不能落地，落地后回

到起点重来;碰倒障碍物也须回到起点重来。按完成速度快慢各计3、2、1分。

人员---每队抽取2人参加游戏。

(5)***演唱《英雄泪》

(6)“爆破大队”：道具为气球、障碍物(挂历筒)、计时器

规则---三组同时进行，队员用腿夹住气球从a区到b区，然后用力将气球夹破。要求：手不能护球，中途或未夹破前，气球不得落地，落地后回到起点重来。按3分钟内夹破气球个数多少各计3、2、1分。

人员---每组参加人数不限。

(7)***演唱《忘情水》

(8)“杯水传情”：道具为饮料(可乐)、纸杯、计时器

规则---三组同时进行，每组队员用嘴衔接传递装满饮料的纸杯，在3分钟内，从一端传递到另一段的饮料量最多的组胜出，最少的一组须将饮料喝完。

人员---每组选取6人参加游戏。

(9)“拔河作画”：道具为圣诞老人头像、麻绳

规则---按a对b□b对c□c对a形式分三次进行，两队队员进入麻绳套内，取起放置中间的圣诞老人贴片后迅速转身完整贴好。先完成组加1分，三轮结束后按合计计分。

人员---每组选2人参加游戏。

(10)***演唱《高原红》;***表演

(11)“平衡能手”：道具为乒乓球及球拍、障碍物(挂历筒)

规则---三组同时进行乒乓球绕障碍跑。用球拍端起乒乓球绕障碍跑，球不得落地，障碍不能碰到，中途落球或触碰障碍者须回起点重来。按完成速度计3、2、1分。

(12)***演唱《明天会更好》

(13)抽幸运奖、分团队奖(按累计分数分一二三等奖)、儿童奖、表演奖。(表演中途由队长献花。

餐饮员工方案集篇五

一、活动目的：

1、为答谢新老客户一直以来对我酒店的`大力支持，利用元旦新年的有利商机来回馈我们的新老客户，以刺激其继续消费，以达到我酒店营业额的稳定性增长，最终达到更好的赢利目的。

二、活动时间[]20xx年元月1日

三、活动地点：中、西餐厅及客房四、主题口号：相约20xx[]
相聚丽晶

五、活动内容：

(一)西餐：

1、凡元旦当天在西餐消费的客户均可获赠奥运纪念卡一张(自行制作)。

2、元旦当日一次性消费满300元的客户，均可获赠西餐单人早餐券一张。

3、元旦当日一次性消费满600元的客户，可获赠优惠房券（凭此优惠券可获门市价6折优惠）一张。

(二) 中餐：

1、凡元旦当天在中餐消费的客户均可获赠奥运纪念卡一张。

2、元旦当天在中餐大厅消费的客户，一次性消费满500元可获赠西餐早餐券一张。

3、包房一次性消费满1000元，获赠面值100元现金券（此现金券可在本酒店任营业区消费）一张。

4、元旦当日一次性消费满xx元，即赠送贵宾卡一张。

5、元旦当日在中餐一次性消费满3000元，赠送标准客房一间一晚。

(三) 客房：

1. 凡元旦当天在客房入住的客户均可获赠奥运纪念卡一张。

2、元旦当晚个人入住客房，一律按门市价8折优惠，并赠送果篮一个及早餐券一张。

3、元旦当晚一次性开房满8间者，送20xx年上海世博会门票一张。

六、场地布置：

1、酒店外围：

(1) 大门正对面绿色植物区，制作20xx年上海世博会倒计时。

(2) 酒店大门及西餐侧门吊大红灯笼，以衬托节日气氛。

(3) 酒店大门正对面，制作“元旦快乐”装饰。

2、大堂：

(1) 酒店大堂摆放三个“x”展架（内容20xx年世博会时间表，整个活动内容一个。）

(2) 在原圣诞屋的基础上，饰“海宝”[20xx年世博海宝]及有关饰品。

七、责任分工及完成时间：

1、总指挥[x总2、总执行及总协调[x副总

3、布场[20xx年12月28日完成)：市场营销部，各部门配合

4、策划宣传[20xx年11月30日前完成)：市场营销部负责各类广告宣传、票券的设计及制作。

八、物品采购单：

1、海宝若干；

2、世博会纪念品若干；

3、世博会门票若干（须提前预订）；

4[“x”展架三个；

5、布标一条；

6、彩色宣传单

九、费用预算：

1、海宝若干约650元；

2、世博会纪念品若干约1000元；

3、世博会门票若干约3000元；

4□“x”展架三个约180元；

5、布标一条约70元；

6、彩色宣传单约550元。

合计：5450元