

2023年小餐饮搞活动 餐饮店搞活动方案(优质10篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

小餐饮搞活动篇一

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。

小餐饮搞活动篇二

一年一度的端午节也慢慢临近了，端午节是几月几日你知道吗?哈哈，还是我来告诉大家吧。因为我们那边是过农历生日，而我的生日刚好在端午节的前两天，所以20的端午节是6月6号哦，到时别忘了吃粽子哦~当然今天我主要讲解的不是怎么做粽子啦，而是来探讨下餐饮酒店端午节促销方案。促销历来是各大商家在重大节假日常用的手段，因此端午节也不能“放过”。促销活动方案的撰写和拟定是很费劲的’事，不仅要新颖有吸引力，而且还得考虑成本和收益。为此呢，我特在中国吃网资料库里整理了一些实用的餐饮酒店端午节促销方案范例以供大家参考借鉴。

1、端午节特色套餐。推出特色套餐，很多酒店都做过类似的促销，花样繁多，旨在营造节日气氛，吸引消费者的过节乐趣。

2、整合资源促销。相关的配套促销，可以进一步体现酒店服务的人性化，整合一切可以调用的资源进行促销，即可吸引消费者的目光，也可以提高酒店的收益。

3、亲友团购价。端午节是亲朋好友团聚的日子，一起吃饭热闹一下是常事，但如何把这些人聚到自己的酒店就不是一件简单的事。亲友团购价，针对的就是相聚一起的人亲朋好友。

4、提前预购价。可以刺激消费者提前预定。

5、广告创意

(1)广告口号：

“品位出粽，众不同“

“选品牌，当然体面过人”

“华粽子第品”

(2)媒介标题：

“选品牌，当然体面过人”

“五芳斋您同品味国食文化清芬”

“品位生活好滋味”

“粽子王-五芳斋”

“自浙江嘉兴专业粽子生产企业-五芳斋”

(3)文案创作

小餐饮搞活动篇三

美缘饭店是即将在赣南师范学院旁边新开张的一家饭店，开业时间为五月一日，主要是以赣南师范学院的全体师生及周围的居民为目标消费群体。赣南师院周围主要的饭店有：老

东北、相约我家、蜀味苑等，虽然师院周围现在饭店挺多，但市场巨大，每逢节假日饭店都爆满，经常因座位不够而使有一部分同学无法用餐，另一方面，这些饭店举行的促销活动非常少，几乎没有，如果本店采用恰当的促销方式，不但可以在开业之初打开市场，而且可以培养相当一部分忠诚顾客，促进长期消费。

(1) 鉴于本店刚刚开业，原先各餐饮店已占有一定的市场，我们作为一个刚入户的餐饮店主要以打响饭店名声，打开餐饮市场为主。

(2) 利用开业这个契机，进行促销活动，一方面是要吸引顾客来本店，让其知道本店、了解本店，另一方面是要通过各种方式，如会员方式，尽量使一部分顾客成为今后本店的忠实顾客。

(3) 开业时的促销盈利最大化不是主要目的，打开市场、让顾客了解本店、并在此基础上喜欢上本店才是目的，即提高知名度及美誉度，做好了这个，今后的盈利也就不是问题。

(4) 长期的促销活动目的主要是促进营业额的增长，增加本店收入，同时也是为了回报客户，增强顾客忠诚度。

5月1号至3号

本餐饮店店面

学校学生及周围居民

开业乐翻天，进店有奖、有礼、有惊喜！

1、媒介宣传：

(1) 开业前三天在学校及其周围发放开业活动宣传单，介绍

开业的时间、地点及各种促销活动，让消费者了解到相关信息。

(2) 在学校宣传栏、食堂、围墙等地，以及店面门口、附近张贴海报，介绍相关信息

2、物资准备：

(1) 抽奖小箱子以及抽奖小卡片

(2) 本店会员卡

(3) 宣传单、海报

(4) 活动装饰使用的彩虹门、花、气球

(5) 赠送的小礼品，包括提书袋、钥匙扣、小笔筒

(6) 用于赠送的粽子、花生米、水果、小点心

(7) 供顾客试吃使用的一次性餐具

(8) 备好足够的饭菜原料

3、人员安排：

(1) 安排数名厨师

(2) 安排几名收营员负责收账、办会员卡、信息登记、抽奖工作

(3) 安排服务员做好服务工作，并负责赠送小吃、试吃的活动

(4) 安排负责赠送礼品的人员

(5) 安排负责营养知识讲解的人员

(6) 安排好送外卖的人员

4、活动面装饰：

(1) 店门口拉起彩虹门，用于吸引顾客的眼球，营造开业促销的氛围

(2) 店门口摆放塑料花，铺上红地毯

(3) 店里面墙上挂上彩色气球

(一) 开业时短期促销

抽奖活动：

活动方式：凡消费满50元的，当顾客吃完结账的时候，递给顾客一个装满小卡片的纸箱，让顾客从中抽一个，看能否中奖。

奖项设置：

(1) 这次就餐的饮料、酒水免费

(2) 此次就餐的汤免费

(3) 此次就餐可选一份菜免费

小餐饮搞活动篇四

浪漫是情人节最大的特色。

情人节，情侣们都希望可以渡过浪漫完美的一天，这是他（她）们的终极目标，为了实现这个目标则绞尽了脑汁。而

那些形单影只的人们，在这样四处洋溢着甜蜜气息的美丽日子里，他（她）们每一个人的内心深处也必定隐藏着或多或少的落寞和欣羡。渴望一份圆满，是所有人心灵最私密的呼唤。

二、机会点分析

鲜花、巧克力、烛光晚餐等，这些传统的方式已经越来越难以满足人们心理层次上的需求。想起活动网，在郑州以其优雅舒适的环境与真诚周到的服务而著称。书籍、沙发、座椅、咖啡、音乐、艺术的氛围，在这样的地方渡过如此特殊的节日，观念新颖而且非常具有意义。选两本适合自己阅读的书，找两个舒服的座位，品一杯香茗，浅啜一口咖啡，身边相伴的是最爱的是那个她（他），偶尔在默契宁静的氛围中相视一笑。找到这种灵魂相知相守的感觉，正是世界上最浪漫的事情？在书店，通过特别活动，我们还将为单身一族提供寻觅另一半的机会，促成有缘人的相遇相识。读书原本就是一件很优雅的事情，忙碌的生活、匆匆的脚步，常常使我们忘记去体味这份优雅。放下身边的琐碎，无论你是已有相伴的人还是单身，只要具备勇气以及一份优雅的心情，情人节的终极浪漫就等候你的体验。

三、活动主题

- 1、活动口号：寻一片情感天空，觅一方灵魂净土。
- 2、活动主题：优雅情人节，将浪漫进行到底。

四、目标群体

- 1、情侣（包含已婚人群）
- 2、单身一族

五、活动内容

- 1、前100名参加的可享受8折优惠。
- 2、单身人士可以使用一个由想起活动网提供的，带有标志（以表明自己的单身身份）的胸卡。对于身边同样用贴有此标志胸卡的异性，可多加留意他（她）的阅读习惯等以观察其性格、爱好、习惯等，从而判断是否适合自己以采取相应行动。（此活动长期进行）
- 3、情人节当日，在单身顾客中，依据票据抽取12位幸运读者（男女比例1：1），进行自愿组对，共进浪漫烛光晚餐□
□ $200 \times 6 = 1200$ 元）
- 4、情人节当日，前300名女士均可获得红玫瑰一枝□
□ $3 \times 300 = 900$ 元）

六、活动时间

20__年2月12日--20__年2月14日

七、活动地点：__

八、宣传方式

- 1、至2月8日起在郑州各主要人流集中处散发宣传单，总计约1万张□ $0.2 \times 10000 = 2000$ 元）
- 2、在各大高校张贴海报，依据各校规模每校3-8张不等，总计约250张□ $3 \times 250 = 750$ 元）
- 3、在郑州主要闹市区张贴大型海报，总计约20张□ $15 \times 20 = 300$ 元）

九、活动目的

为情人提供一个活动的平台，为贵族们提供一个接触异性的机会。

小餐饮搞活动篇五

20xx/12/24(日)——20xx/01/04(日)

二、活动主题：庆圣诞、元旦，让我们约“惠”吧！

1、各门面可以按自己的想法来布置自己门面。只要布置得有节日的氛围，让人路过店门口就能一目了然的知道这个店在做活动就行。

2、采购人员必须在11.22号前把东西全部采购完。

3、横幅必须在11.23前做好，横幅内容：庆圣诞、元旦，让我们约“惠”吧！

4、11.23开始布置店面，售后部每个店派一个师傅协助，先完成的帮没有完成的，直到全部店面布置完成。

5、售后服务部编辑活动信息统一发送给客户。

6、各门面根据自己店的情况推出特价机型

略

1、销售部：全部活动的安排与执行。

2、售后部：协助销售部的工作、配合各门面所需要的人员调动。

3、仓库：保证货品检查，发货做到0失误。

4、财务部：活动经费准备与礼品的采购。

1、活动期间要求各工作人员不能请假。

2、各工作必须对活动期间的活动内容了解透。

3、未尽事宜，由各部门之间协商解决。

小餐饮搞活动篇六

一、活动时间：

20xx年6月12日---6月30日

二、活动主题：

双节同庆---端午节、父亲节快乐。

三、活动内容

活动一、真情实意送父亲，健康礼品更贴心！

6月12日—20日活动期间，穿着类、百货类商品85折，小家电、化妆品满9折，部分运动服类5折起。（明示商品不参加，详情见店内海报）

二楼皮鞋推出“凉鞋节”，不要错过哦！

活动二、浓情端午超市换购礼

6月12日-30日活动期间，凡在超市单票购物满39元，赠换购券1张，满69元赠2张，满99元赠3张，顾客凭券即可换购指定超值低价商品。

活动三、五月端午新世纪，“巧手包粽”擂台赛

6月14日至16日活动期间，凡在超市购物的顾客，无论金额大小，即可报名参加相应时间的“巧手包粽”擂台赛，每组限5人参加，在5分钟内包粽时间短、包粽质量好的为获胜者，即可获赠礼品一份，每人限参加一次。

奖项设置：

第一名“包粽王”冠军三元牛奶一箱+西瓜任挑一个+自己所包粽子。

第二名“包粽王”亚军三元牛奶一箱+自己所包粽子。

第三名“包粽王”季军西瓜一个+自己所包粽子。

参与奖：其他选手将得到自己所包的粽子。

报名时间：6月12—6月14日，新世纪各店服务台报名，报名只限参加一店活动。

比赛时间地点：

- 1、新世纪惠万家超市闫庄店6月14日下午16:00整。
- 2、新世纪人民商场店6月16日下午16:00整。
- 3、新世纪购物广场6月15日下午16:00整。

比赛规则：选手做好准备后，裁判宣布比赛开始，在3分钟之内，看哪位参赛者的粽子包得又快又好，由专人负责计时，比赛可分为2—3轮以增强氛围。最快的选手将被评为冠军。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

小餐饮搞活动篇七

一、活动时间：

6月16日—6月20日

二、活动主题：

健康老爸

三、活动内容：

活动一、扮靓父亲，重返年轻

商品选择

选择男士商品和季节性商品进行促销，以下商品谨供参考：

1、食品类：啤酒、饮料、滋补品、保健品等；

2、日用类：西服、衬衫、领带、皮鞋、手表、手机、剃须刀、体育用品、高档礼品等；

3、烟酒类。

商品特卖

由采购部针对相关商品与供应商洽谈特价销售：

- 1、让父亲更潇洒：西服、衬衫、领带、皮鞋、手表、手机、剃须刀等特卖；
- 2、让父亲更健康：啤酒、饮料、滋补品、保健品、体育用品等特卖；
- 3、让父亲更快乐：一些精美高档礼品等特卖；

商品促销

商品陈列

由各连锁分店根据本店与专柜情况，针对相关特价商品进行突出和重点陈列，以促进和达到节日销售的目的。

活动二.“神气老爸”孝子亲情绘画大赛

活动地点：绘画成品交至1f服务台；获奖作品展示于iy西侧橱窗

活动内容：

父亲节即将来临，为了表达对父亲的敬意与感谢，用你的画笔将老爸最具特色的一面画下来并在画像背面附上简短的说明寄给我们。如：“健康老爸”、“快乐老爸”、“帅气老爸”等。进行评选后，我们从中评选出50名获奖作品在店外进行展示。参赛者年龄限18岁以下（含18岁），画体风格不限。6/5---6/12为作品收集期，6/13为作品评选期，6/14--

-6/16为获奖作品展示期，6/16进行现场颁奖。

奖项设置：

一等奖：1名价值300元的礼品

二等奖：1名价值100元的礼品

三等奖：2名价值50元的礼品

纪念奖：46名精美礼品一份

活动三. “巧手老爸”手包粽子比赛

活动地点：正门外淑女屋旁

报名方式：

活动内容：

父子(或父女)免费组队报名参加比赛，年龄不限，限报50队。在规定的时间内，包粽子的数量最多、最规范者即为获胜，所包粽子参赛者可带走。

奖项设置：

冠军：1名价值300元的礼品.

亚军：2名价值100元的礼品.

季军：3名价值50元的礼品.

参与奖：44名精美礼品一份.

活动四. “勇敢老爸”旱地龙舟比赛.

活动地点□iy西侧橱窗。

活动内容：

活动五. 父子闯关趣味赛

活动地点□1f正门。

活动内容：

父子(或父女)免费组队报名参加比赛，年龄不限，限报30队。比赛分为：父子颠足球接力、父子卡拉ok对唱(伴奏带自备)、你做我猜--父子默契大考验，真情传递。参赛先手需按要求完成以上内容，比赛采用计分制，根据部分评出冠、亚、季军。

奖项设置：

冠军:1名价值400元的礼品。

亚军:1名价值200元的礼品。

季军:2名价值100元的礼品。

参与奖:26名精美礼品一份。

小餐饮搞活动篇八

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。

“偷得浮生半日闲，五一假日共美餐”

20xx年5月1日—5月7日

1、广告语：“游王府，吃川菜，送清爽”。

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

2、触摸“五一”幸运摸奖活动

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”字样的客人将获得xxx花园门票一张；凡抽出写有“五一xx店”字样的客人将可获得三轮车什刹海胡同游览券一张。

3□“xxx饭店蔬香樟茶鸭特价卖”

5月1日——5月7日活动期间□xxx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宾客选择：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7日活动期间□xxx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。

4、订“益智斋”餐厅送花园游

5月1日——5月7日活动期间，凡在“益智斋”用餐的宾客可免费游览xxx花园。让宾客充分体会到“xx里的川菜，川菜中的经典”意境。

- 1、客户服务：订餐、订房后的确认短信，来店前短信提醒或地址信息；
- 2、广告宣传：利用广告群发手段进行广告宣传，发布特价信息，提高人气；
- 3、节假日客户生日关怀短信：利用节假日或老客户生日提供价格优惠，吸引客人；
- 4、短信打折券、现场短信交友；
- 6、现场抽奖：客人发()送短信有机会获得价格优惠，或者赠送特色菜。既提高客人兴致，也可借此获得大量客户手机号，成为未来宣传服务的目标。

五一的餐饮节日商机是很明显的，有很多的婚宴、寿宴、家庭宴请等都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；二是正处于春暖话开时节，踏春、旅游需求旺盛，旅游的流动消费也会给餐饮市场带来不小的空间！

小餐饮搞活动篇九

活动时间：

主题：爸爸，您辛苦了

主题要素：感恩优惠服务

主题阐述：尊老敬老是中华民族的传统美德，围绕此活动诉求为主线，开展客情促销、公关促销活动，贯穿父亲节这个节日，从而进一步塑造公司的良好公众象，提高公司的美誉度。同时，通过客情诉求来诱导顾客多购物，刺激消费，以达到提高销售的目的。

活动地点：金嘉利店面活动提前准备工作：需在活动前一周以dm单和报纸软文及手机客户群发短信的形式，告知活动情况；告知内容：

活动一：

1、“我的父亲最魅力”照片风采评比大赛

金嘉利钻石将于活动期间隆重举办“我的.父亲最魅力”照片风采评比大赛，引导顾客把最能体现父亲个性的照片递交到金嘉利，并贴于“父亲风采照片板上”。让你的父亲风采一把，岁月流逝，留住瞬间.金嘉利钻石将带给您美好回忆。同时，将于父亲节当天下午16：30现场评出“最帅父亲奖”、“最有魅力父奖”、“最酷父亲奖”、“最文雅父亲奖”、“最慈祥父亲奖”、“最胖父亲奖”、和“最潇洒父亲奖”七大奖项(各1名)。获奖者将获得金嘉利送出的精美相册1份。凡参赛者均可获赠小礼品一份(价值2-10元)。

活动二：

父亲节活动期间，凡在金嘉利购钻石首饰的顾客，不论价格多少，均可有机会参加活动；：各位参赛的顾客于照片背后注明主题：“最??父亲”、有效证件号、联系人、联系方式、对父亲说的一句话和父亲的签名“同意参加此活动”。

1：员工需详细登记参赛作品资料，包括参赛者的有效证件号、联系方式和参赛者签名等。

2：于父亲节上午11：00将评奖结果公布于公司正门宣传公告上，并电话通知获奖

者于下午到公司领奖，逾期作废；：专卖店对参赛作品和获奖作品进行生动化布置和装饰，并展示于专卖店明显位置，供顾客观看；活动的一切解释权归金嘉利钻石。

活动三、

金嘉利钻石--为父亲抽个父亲节礼物

凡活动期间于本专卖店一次性购物满元者，即可参加“五颜六色勇闯关，为父亲抽个父亲节礼物”活动，为父亲献上精美的父亲节礼物。

奖品设置：

特等奖1名/天，送步步高dvd一台；一等奖1名/天，送高级飞利浦剃须刀一个；二等奖2名/天，送名牌领结一条；三等奖20名/天，送定型水一瓶；四等奖200名/天，送迷你雪糕一个；活动细则：

- 1：在店出入口处放一促销长桌，并铺上红布；于桌上放置两个抽奖箱，每个箱上都装着5种颜色的乒乓球共11，分别是白色4个、兰色3个、绿色2个、黄色、红色各1个。
- 2：只要顾客连续两次从箱子里抓出来的乒乓球的颜色是一样的，即可获得相应的中奖奖品；红色球代表特等奖；黄色球代表一等奖；绿色球代表二等奖；兰色球代表三等奖；白色球代表四等奖。
- 3：活动赠品生动化陈列于现场明显位置，以告知和吸引顾客参与；：促销员工严格登记赠品的派送情况。

小餐饮搞活动篇十

稻香湖景酒店在端午节来临之际，特推出了以下优惠活动：

端午特惠期：5月27日-30日

客房优惠活动：

五星区特惠客房：400元/间夜

四星区特惠客房：350元/间夜

餐饮优惠活动：

三餐赠送稻香湖小枣糯米粽

餐厅售卖稻香湖纯手工自制糯米粽(香甜蜜枣粽、广式枳水莲蓉粽、瑶柱蛋黄粽、咸香鲜肉粽)

店外优惠活动：

赠送凤凰岭自然风景区5折优惠券

赠送西山樱桃节采摘9.5折优惠券

地址：北京市海淀区苏家坨镇稻香湖公园内