

# 2023年餐厅酒水活动的宣传语(通用6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。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 餐厅酒水活动的宣传语篇一

春天已经来临，带上您的家人来体验老北京的皇城风范！

北京市xx饭店将为您和您的家人提供完美、精致的服务！

入住商务客房，享用丰盛的自助早餐，免费使用酒店的室内游泳池和健身设备齐全的健身中心。

### 1、五一假期特惠价格

房价每晚人民币xxx元

我们将为您提供精选商务间，完美的服务，免费使用店内的健身中心。

本项优惠有效期由20xx年x月xx日至20xx年x月x日

以上报价均需另加收xx%服务费

### 2、五一假期特惠包价预订点击进入在线预订...

房价每晚由人民币xxx元起。

a人民币5xx元每天包含单人咖啡厅自助早餐、免费宽带上网。

b人民币6xx元每天包含双人咖啡厅自助早餐、免费宽带上网。

c人民币7xx元每天包含单人咖啡厅自助早餐、单人丰盛的咖啡厅自助晚餐、免费宽带上网。

d人民币9xx元每天包含双人咖啡厅自助早餐、双人丰盛的咖啡厅自助晚餐、免费宽带上网。

本项优惠有效期由20xx年x月xx日至20xx年x月x日以上报价均需另加收15%服务费。

## 餐厅酒水活动的宣传语篇二

在众多高考生面临升学之际，酒店全面推出“升学宴”、“状元宴”以打造餐饮服务口碑，开拓餐饮宴会市场，带动餐饮、房务、康体消费，有效提高酒店经济效益。

xxxx市各知名、重点学校。

“希望之星”。

七月十八日——九月十八日。

二楼宴会厅。

1、凡在酒店预订“升学宴”或婚寿宴者，免费提供主持人1名。（要求10桌以上宴会）

2、凡在餐饮宴会一次性消费5000元（不含5000元在内）以上者，酒店免费赠送单桌同等价位晚餐1席（“升学宴”菜单），或标准客房1间（限当日有效）。

3、凡在酒店举办“升学宴”者，酒店赠送个人“成名相册”一本，相册内容由酒店收集并排版。（内容包括其个人在就学

期间参加的`各项活动、各项荣誉的留念照片，与学校老师、同学留影并涉及家族合影，其个人资料留酒店保存并备档.)

4、酒店发行“希望之星邀请卡”推动酒店消费，其卡片发行对象与途径：参加宴会的每一位客人，通过宴会主人发放的“礼金”或“礼品包”发放到每位顾客手中。

## 餐厅酒水活动的宣传语篇三

针对餐饮行业的移动互联网门户建设，重点突出特价优惠菜品、推荐菜品、招牌主打菜品等全方位展示功能，将商家信息第一时间全面展示在微信端，方便消费者查看并使消费者第一时间被诱人的菜品吸引，直接促成消费。

餐饮行业巨大的客流量会为商家带来巨大的发展机会，然而餐饮行业消费者忠诚度很低的问题成为每个商家的困扰。微信海云平台针对餐饮行业研发的微活动在迅速吸引消费者关注的同时，定期的营销活动还能促进消费者对品牌的忠诚度，最终将客流量转化为客留量。

### 1、预约订座功能

针对线下餐厅用餐高峰期客流量较大而餐厅接待能力有限的情况，微信海云平台推出微信端预约订座功能，消费者在微信端提前预约，操作便捷，同时能省去大量等待排队的时间，也给商家提前准备菜品、安排座位的时间，提供更周到的服务，提升消费者对商家的好感度和忠诚度。

### 2、一键导航

基于消费者对于餐饮行业具体地理位置的需求，微信海云平台研发一键导航功能，方便消费者快速定位自己地理位置并进行导航，全程引导消费者到店就餐，大大减少因无法快速找到商家位置而导致的用户流失。

由于餐饮行业的普遍性，几乎每个人都是餐饮行业的用户，但是每个商家却对自己的消费者却并不了解。也对消费者忠诚度的提升形成一定障碍。微信海云平台推出的微会员功能可收集会员信息建立商家的消费者数据库，从而为会员提供专属服务，提升服务质量的同时，微会员也可将促销优惠、会员专享等服务信息直接显示在微会员页面，将商家已有的线上用户吸引至线下进行消费，直接促进商家的营业额提升。

基于较大的用户数量，餐饮行业微信公众平台为消费者提供有效的客户咨询和引导服务，方便用户及时快速的了解商家信息。微信海云平台研发图文、语音、文字链接、电话直拨、地理位置等多种形式智能客服，配合人工客服进行人机值守为用户提升全面的引导服务。同时微信海云平台智能客服可接入商桥客服系统，方便用户直接在微信平台进行咨询、与客服人员进行沟通。

微信营销比较常用的就是以活动的方式吸引目标消费者参与，从而达到预期的推广目的。如何根据自身情况策划一场成功的活动，前提在于商家愿不愿意为此投入一定的经费。当然，餐饮类商家借助线下店面的平台优势开展活动，所需的广告耗材成本和人力成本相对来说并不是达到不可接受的地步，相反有了缜密的计划和预算之后完全可以以小成本打造一场效果显著的活动。以签到打折活动为例，商家只需制作附有二维码和微信的号宣传海报和展架，配置专门的营销人员现场指导到店消费者使用手机扫描二维码。消费者扫描二维码并关注商家公众帐号即可收到一条确认信息，在此之前商家需要提前设置好被添加自动回复。凭借信息在埋单的时候享受优惠。为以防顾客消费之后就取消关注的情况出现，商家还可以在第一条确认信息中说明后续的优惠活动，使得顾客能够持续关注并且经常光顾。

## 餐厅酒水活动的宣传语篇四

1、四热菜：清蒸桂鱼(鳊鱼)、三鲜鱼肚、鸡火干丝、雪菜冬

笋

2、四凉菜：卤水兔肉、泡椒木耳、凉拌白芹、海蜇萝卜

3、汤、主食：上汤鲜菇、荠菜年糕；

4、餐后水果：欢聚一堂：

原料：红、黄色樱桃各100克，小蕃茄(圣女果)100克，小黄瓜(荷兰黄瓜)100克，100%鲜橙汁50克。

制作：小蕃茄洗净去蒂，切成两半，小黄瓜洗净去两头切成小段，放入盘中，浇上50克鲜橙汁即成，本品总热量约为110千卡。

注意事项：新春大家都图喜庆，因此在菜名上面一定要有所创新，要突出祝福及其他好的主题意义，比如年年有余，金玉满堂之类的。

为了突出喜庆，热闹的气氛，餐厅一般都会设置与春节主题相关的.装饰品悬挂，主打色为红色调。各种餐厅可以根据自身的定位，来进行相应的布置。

## 餐厅酒水活动的宣传语篇五

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xx6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。

XXXX

- 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xxxx餐均有好礼相送。

凡电话订餐消费满688元免费赠送xxxx餐扑克牌4副，凡电话订餐消费满888元免费赠送xxxxe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□xxxx一家亲，多款父亲节爱心套餐温情推出□xxxx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□xxxx一家亲，多款父亲节爱心套餐温

情推出□xxxx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。

## 餐厅酒水活动的宣传语篇六

一个餐馆只能适应一部分的顾客需求，必须分析自身的能力条件，分析当地市场对本餐厅具威胁的竞争对手，慎重确定本餐厅的顾客主导群是哪一阶层。（美食广场——普通消费就餐、茶餐厅——高档休闲）

1. 当地的饮食习惯爱好：了解西昌人对菜肴口味的要求。

了解菜品的原料、配料是否便于采购。

了解顾客价格接受能力以便制定菜单。

2. 就餐人员就餐形式：了解当地消费市场的消费结构是趋于一个什么样的状态

3. 就餐环境的布置：人们对就餐环境的需求很多，特别是用餐环境的空气流通、用餐空间及日常清洁卫生是否有足够的措施。

盈利，扩大经营。

顾客至上。

四. 装修

临过道位置使用落地玻璃，达到楼层中间花园一览无余的效果。设计要简约，用明亮的店面来吸引顾客。环境和灯光配合桌椅的颜色，营业时播放淡淡的音乐，给人一种温馨的感觉。店中准备一些报刊杂志，使客人在等餐前和用餐后都感觉很舒服。突出优雅氛围，塑造安静环境，达到休闲效果。采用开放式厨房，顾客可看到食品的操作过程。餐具全部使用一次性的，或者用消毒柜摆放在明处（类似北京所住宾馆门口那家餐馆）包间卡座设置网线，供客人休闲时免费上网。良好的用餐环境及气氛也能吸引客人前来消费，不要说整体，那怕就是在每一个包房的设计都有风格，就会使客人有每次来用餐都是其有赏心悦目、焕然一新的感受。

餐厅风格：温馨，休闲，优雅。门面装潢要体现餐厅特点

（1）餐厅内的地面、墙壁、门窗等一些装潢设计要给人一种温馨、舒适的感觉。菜单的内容与材料要清晰，菜单的封面设计最好给人一种新颖感。

（2）环境的整洁性。这就要求餐厅桌椅要摆放整齐，做到桌腿一条线；餐桌、椅腿及摆台的盘子横看成行，竖看成列；餐厅的墙壁、饰物、地面、桌面要干净无尘。

（3）餐厅的环境要与顾客的性别、年龄相适应。

（4）服务人员的制服具有标志性和影响性。服务人员的制服要与餐厅的风格保持一致。有特色的制服不但能烘托气氛，也可以起到推销作用。

（5）餐具要讲艺术性。餐具器皿讲究是中餐烹饪的特点之一，设计考究的餐具会增添进餐的情趣和艺术美感。

（6）桌布、餐巾的协调性。

经营场所的场地布局，在布局时务必要考虑下述工作的内容



1. 厨房的设备配置与餐位的配比；
2. 厨房菜系与楼面服务的配合工作；
3. 餐具选择、摆台与各类灯光的配合；
4. 客用通道与走菜通道及与厨房距离的确认与布置；
5. 海鲜池与水台的选择及污物处理的设置；
6. 卫生防疫设施，设备的配置；
7. 水、电、照明的引入及控制；

餐厅业经营成功与否，在硬件已成为定局以后，就取决于餐厅的管理人员。餐厅在确定自己的经营定位及场地的布局后就应组织各级人员给予实施。如何使餐厅运营起来？这就是一个用人的问题。而用人第一要制订用人计划，对各岗人员要有目的去选择和利用。制订出一套适合本餐厅的人力组织结构体系。其内容主要为：

2. 详细说明各部门人员之间的隶属关系，并实行逐级汇报，逐级负责制的工作方式；
3. 制定严格的培训计划，包括日常培训及计划培训；
4. 明文规定每一岗位的工资收入情况及相应的激励机制；
5. 要正确树立外部顾客与内部顾客的概念。内部顾客就是直接服务客人的一线员工，作为管理层及二线部门是为内部顾客（一线员工）服务的人。为“内部顾客”服务的工作做好了，才能做好外部顾客服务的工作。
6. 要充分理解80与20理论对餐饮行业的意义。即80%的盈利是从20%的产品中产生的；80%的问题是从20%的员工中产生

的；80%的管理（经营）建议是从20%的管理人员中产生的。因此要经营好餐厅取决于20%的管理人员和20%的好产品。为此，业主要向20%的管理人员授权，第一是要与管理人员分享信息，包括成本、毛利、成本费用及市场占有率，使管理人员能够提出更具建设性建议。第二，要有限度授权即在一定的范围内，什么情况下，各级管理人员能自主决定处置发生的问题而不必事先请示。当然，事后要汇报，说明情况及处置后达到的效果。

餐饮业的经营一般有以下七个方面指标，即：经营营业收入，经营直接成本，人力和人力资源费用，能源费用，设备维护费用。餐厅经营是否有利可图，关键是管理人员对前六个方面的管理所产生的业绩。而做好经营运作计划是餐饮能否成功的重要关键。因此在制订经营运作计划时应考虑如下因素：

1. 营业收入方面：食品、酒水、香烟、物品；
4. 能源费用方面：水、电、燃油、燃气、排污、有线电视等费用；
5. 设备维护方面：各类设备的大修、检测、常规维护等。

在制订经营运作计划时，事先要对本地区的餐饮市场进行有效的综合调查，根据上述内容获取第一手详细资料。然后测算出本餐厅的经营保本点，以次来制定与本餐厅切合实际的营业收入指标、成本费用指标、利润指标、等各种经营指标。

饭店创新要遵照顾客的要求去进行，充分征求顾客的意见，听取多方面的反映。对于老顾客应主动征求改进意见，及时改进工作，使老顾客不断感受到新的服务和新的变化，提升他们对产品的忠诚度。对于新顾客要加强宣传饭店的功能特色，突出与其他餐厅不一样的地方。要留住顾客，产品就必须有变化、有创新、有突破。

因为餐饮经营业务环节多，随意性强，手工操作比重大，所以管理的难度也大，管理保证经营，经营促进管理. 要达到这一效果，必须注意以下几点：

保证服务质量和菜点质量是每一个管理者工作的核心，服务质量的优劣反映出一家餐厅管理水平的高低. 管理是一种群体文化，只有充分调动员工积极参与管理，增强凝聚力，才会达到“好的管理”境界.

对员工的管理是一项比较复杂、比较困难的事情. 经验丰富、头脑灵活的管理人员懂得如何才能提高员工的素质以及如何增强员工的凝聚力.

餐饮的管理制度是一个餐厅的生命，当今社会是知识经济时代，管理越来越为企业所重视. 管理水平的高低直接影响着餐厅的经营效益. 故“管理出效益”是硬道理，在制订日常的管理制度时应着重考虑以下三个方面事宜.

1. 人力资源方面：包括：用工制度、薪金制度、激励制度等；
2. 经营销售方面：包括销售对象、促销方式、菜品特色、服务特色，创新要求；
3. 财务成本方面：包括采购制度、成本控制办法、资产管理制度；

根据以上三点真正做到“人人有岗位，办事有依据，行动有目标，工作有效益”.

1. 开业前：外墙、通道、电梯、沃尔玛超市的显眼位置都做上广告. 广告内容简约、醒目、易记.
2. 开业前10天，印制传单到西昌各人流量大的地区发放（内容可为开业酬宾，优惠就餐）. 发单员可请学生，30—50元/

天.

2. 厨房可根据季节每周或每月推出一些特色菜肴或特价菜肴以此吸引或刺激顾客的消费.

3. 建立和收集客源人事档案：比如客人生日及联系方式，在客人生日的时候提前发送短信祝福及餐厅优惠信息，届时提前发放贺信以此来加强与食客的联系，使我们有一批稳定的客源.

4. 沃尔玛员工就餐问题：可以经过成本计算后给他们一定优惠，比如：如果一位员工每月至少在本店消费300元，利润为150元，则以会员卡或者其他方式优惠其50元. 薄利多销，建立很大一部分顾客资源. 并且在中午和下午的高峰期能制造很好的就餐效果.

1. 规范服务理念，突出服务特色，由细处见真情，以情情见功夫

餐饮服务的经营管理第一应是管理人员制订各类标准化服务程序和服务标准，树立服务人员对客人的仁爱之心. 服务员要在真正意义上了解客人，充分体现对宾客的关爱. 要有换位的服务意识，替宾客着想，以特色服务来体现服务档次，以创新来给宾客“心动”的感受，温馨服务的回味.

2. 保持看家特色菜品，及时开创新菜，保持各类菜品质量，展现餐饮实力

餐饮的菜系品种千变万化，这就要求餐厅要将厨师分成两类，极少数的厨师（行政总厨，各点厨师长）承担类似工业产品的设计师和工艺师的责任，主要是研究创新菜式，和制订菜肴品味质量标准，以及全程的' 监督实施. 这些人的技能和工作态度是餐厅资产的一部分，能考虑拥有餐厅的部分股权分红. 如果厨师有修改菜式标准的建议能提出，保未经总厨修正，

任何厨师不能自行其是，这样方能保持稳定的口味及质感.