

餐饮营销策划方案分析(精选6篇)

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。那么方案应该怎么制定才合适呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

餐饮营销策划方案分析篇一

一、主题：

金榜题名时__谢恩情

二、时间：

7月20日-8月30日

三、地点：

__大酒店

四、对象：

被国家或省级正规院校录取(含本科和专科)、家在市区且经济条件比较好的考生家长

五、目的

1、紧扣社会热点，抓住“高考经济”，特别推出升学宴策划，借此提升酒店经营效益；

2、通过与众不同的高考升学宴策划，满足家长和考生的骄傲感和荣誉感，并感染现场的亲朋好友，通过提升酒店美誉度来吸引潜在客户，为酒店的后续经营带来潜在效益。

3、有效运用“心理营销”，结合“情感营销”，通过提高服务附加值等方式，限度的满足客人的心理需求和情感需求。

六、前期宣传“纳客”方式：

通过市场营销代表前往各高中学生工作处及邮政局(因为耒阳有一部分学生在长沙及衡阳的重点高中就读)搜集高考被正规院校(含本科和专科)录取的学生资料及家长资料，筛选出家在市区、且经济条件比较好的家长资料，营销代表先打电话过去代表某五酒店大酒店表示祝贺，并预约时间和地点送上某五酒店特制温馨贺卡，邀请其前来酒店举办升学宴，同时告知升学宴的特别策划及心动优惠政策，吸引其如约前来预订。

七、升学宴流程策划：

为了限度的满足家长和考生的荣耀感与虚荣心，吸引现场所有宾客的赞美与羡慕之心，本策划方案将在升学宴流程上做出重点策划，旨在通过一系列新颖、别致的策划活动来提高酒店服务附加值，得到现场所有宾客的高度赞同，为考生及家长留下刻骨铭心的美好回忆。同时利用“边际效益传播效应”吸引其同学甚至现场的亲朋好友在举办各类宴会时首先选择某五酒店。

2、10：30-11：50：考生及家长端上糖果和香烟站在大堂迎宾，大堂播放轻柔喜庆的乐曲，摆放庆贺水牌。二楼宴会厅旁，承情处工作人员就位，承情处周边氛围布置由餐饮部负责。一楼上二楼的楼梯转角处摆上指示牌。

4、11：50：喜宴正式开始，考生(男生穿上黑白配燕尾服，女生穿上白色礼裙)在承情处旁就位。

5、11：55-12：05：荣誉宝座问鼎仪式。宴会厅正中间过道铺上红地毯，两边围上露营，红毯前设一个塑料鲜花拱门，

考生站在拱门前，前面为两名礼仪小姐，身后为两名要好同学，四人每人捧一捧鲜花持一张贺卡，由这四人伴着激昂的音乐将考生送上主席台荣誉宝座，红地毯仪式过程中喷七彩礼花(鲜花和贺卡由考生自己准备，酒店可帮其订购)。

7、12：10-12：20：花季感恩仪式。背景音乐播放《感恩的心》，请考生家长及两位老师代表上台，由考生分别为父母及老师送上慰问鲜花及感恩贺卡，并向父母、家长及现场的宾客三鞠躬，一鞠躬感谢父母的养育之恩，二鞠躬感谢老师的培育之恩，三鞠躬感谢现场所有亲朋好友在成长过程中给予的关心和支持！

10、12：38开始午宴。

八、附加服务策划

凡前来酒店举办升学宴的考生，酒店将在升学宴举办的当晚免费赠送三楼包厢一晚(19：00-0：00)给其举办同学欢庆party。包厢大小视三楼当天生意预定情况而定。party流程由考生及其同学自主商量策划，酒水零食费用自理，不能外带。

凡前来酒店举办升学宴的家长，当晚在酒店开房达到3间以上者，将可享受最低7.5折优惠，3间及3间以下者不享受住房优惠政策(具体由前台跟餐饮部联系核实后方可打折)。

九、升学宴优惠措施：

1、望子成龙宴(388元/席)

2、金榜题名宴(468元/席)

3、平步青云宴(568元/席)

- 4、前程似锦宴(668元/席)
- 5、鹏程万里宴(888元/席)
- 6、飞黄腾达宴(1280元/席)

注：

a□凡在酒店预订升学宴且宴席数量达到6桌及6桌以上者，可免费享受以下优惠措施：

- 1) 免收服务费；
- 2) 免费提供司仪；
- 3) 免费提供现场布置；
- 4) 免费提供礼仪服务；
- 5) 免费赠送指示牌1块；
- 6) 免费赠送签到簿1本；
- 9) 免费提供服装和化妆。

a类经费预算：考生服装租赁100元，签到簿30元，合计费用130元。

同上；

另免费赠送高级密码皮箱1只。

b类经费预算：以上费用再加高级密码皮箱180元，合计费用310元。

同上；

另免费提供客房1间。

c类经费预算：以上费用再加客房1晚30元，合计费用340元。

同上；

另：免费赠送3磅蛋糕一个；

同时：考入省内学府学子凭录取通知书赠送省内快巴票1张(赠送车票仅限耒阳至录取院校所在城市，若起止站点不在此规定之内，恕不赠送)，或者报销火车硬座票1张(赠送车票仅限耒阳至录取院校所在城市，若起止站点不在此规定之内，恕不赠送；且车票由考生自己购买，凭票前来酒店报销)；考入省外学府学子可凭录取通知书赠送火车软卧票1张(赠送车票仅限耒阳或衡阳至录取院校所在城市，若起止站点不在此规定之内，恕不赠送；且车票由考生自己购买，凭票前来酒店报销，报销金额为500元，超出部分由考生自理)；或者免费为其订购5折优惠飞机票1张，并报销500元，超出部分由考生自己负担(若折后机票金额低于500元，由酒店全额赠送，恕不补差价；5折飞机票需提前15天预定，拖延期限不能订到5折机票，酒店不负任何责任，仅报销500元)。

d类经费预算：以上费用再加3磅蛋糕40元，加车票或飞机票平均价500元，合计费用880元。

同上；

另免费赠送品牌mp4(128m)1台；

此外，考入清华、北大两大名校的学子凭录取通知书免费赠送飞机票1张。

e类经费预算：以上费用再加品牌mp4(128m)180元，合计费用1020元。

f凡在酒店消费金额达到20000元以上者，另可享受以下优惠措施：

同上；

另赠送国际派克钢笔一只

f类经费预算：以上费用再加派克钢笔160元，合计费用1180元。

备注：本次升学宴不享受折扣优惠，仅享受以上对应条款优惠政策。

十、各部门分工配合

1、餐饮部：

- 1)宴会厅现场氛围布置
- 2)舞台背景布置
- 3)准备宴会背景音乐及宴会前播放乐曲
- 4)升学宴菜单提供
- 5)检查设备设施是否正常运转

2、经营策划部：

- 1)水牌制作
- 2)横幅制作

- 3) 贺卡制作
- 4) 现场摄像、拍照
- 5) 协调、沟通并监督各部门工作执行情况
- 6) 升学宴菜单制作
- 7) 本次活动宣传推广

3、市场营销部：

- 1) 派营销代表到各学校及邮政局搜集考生及家长信息资料，并筛选出意向客户。
- 2) 打电话对意向客户表示祝贺并亲自登门拜访送出邀请贺卡。
- 3) 跟意向客户充分沟通本次升学宴策划方案，并将客户预定意向及时反馈给经营策划部、餐饮部及房务部、康乐部。

4、采购部：

- 1) 采购高档特色座位一张(摆放在舞台上)
- 2) 采购签到簿
- 3) 采购高级密码皮箱
- 4) 采购品牌mp4(128m)
- 5) 采购派克钢笔
- 6) 采购与本次活动相关的其他物料
- 7) 联系影楼赞助或租赁黑白燕尾服和白色礼裙

8) 联系赞助单位

注：请采购部事先联系好供应商，具体采购数量视具体业务情况而定

5、康乐部：准备好ktv包厢的赠送预留及相关服务

6、房务部：负责做好当天举办升学宴客人赠送客房及优惠(7.5折)客房的预留，具体情况请听市场营销部通知。

7、行政人事部：

2) 负责组织教师篮球联谊赛；

3) 龙甜梅负责给考生化妆。

8、工程部：负责制作金榜(kt板，摆放在大堂)

十一、本次活动宣传推广方式

为了减少不必要的成本浪费，尽可能的降低费用支出，提高经营收益，本次活动将采取有针对性且时效性较强的宣传推广方式，如：对外采取营销代表亲自登门拜访目标客户并派送邀请贺卡的方式，同时在市中心悬挂宣传造势的横幅；内部采取店外横幅、大堂kt展板、电梯广告相结合的方式。

1、前期宣传方式：联系各高中老师举办篮球联谊赛，借此宣传升学宴策划，并搜集考生及家长资料，具体组织由行政人事部负责。

2、活动过程中的宣传方式：在大堂设一块金榜题名榜，张榜宣传在酒店举办升学宴的考生喜讯并附上考生照片及其基本信息，借此金榜在考生之间与考生家长之间互相传播宣传。

凡在酒店于订宴席的考生即可从预定之日起在大堂金榜题名；同时考上四大名校的学生，无论其是否前来酒店举办升学宴，均可在金榜上题名。

十二、全员营销提成方案

(营销代表不参照此提成方案，直接参照市场营销部绩效考核方案)

- 1、所有员工按照餐饮部流程提前5天以上预订宴会，并在客人交纳宴会预订金后得到餐饮部人员在订单上的签字认可并报财务部备案，宴会结束后可享受宴会总消费金额的现金提成奖励。
- 2、凡内部员工及亲属在酒店预订升学宴均可享受9折优惠。
- 3、宴会结束当天现金结账按2%提成，挂帐10天内(含10天)收回按1%提成，超过10天收回不计提成。
- 4、凡全价预订宴会并在当天内结账且挂帐10天内(含10天)收回现金的可增加0.5%提成。
- 5、凡预订宴会低于9折不计算提成。

餐饮营销策划方案分析篇二

活动内容：

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

3、“__饭店蔬香樟茶鸭特价卖”

5月1日——5月13日活动期间，__店每日限20只__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13日活动期间，__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13日活动期间，凡在“益智斋”用餐的宾客可免费游览__花园。让宾客充分体会到“__里的川菜，川菜中的经典”意境。

五一劳动节餐厅促销可以采用以下方式：

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。

餐饮营销策划方案分析篇三

百乐门西餐厅位于福建师范大学新校区学生公寓b区食堂三楼，处于整个生活区的中心。环境安静优雅，设备齐全，能够居高远眺校园的美景。

餐厅总营业面积为326 平方米，餐桌总数36桌，其中大包厢10个，蒙古包(小包厢)5个。餐厅可同时容纳人数为146人。营业时间从早上10:00至晚上23:00。

餐厅提供的食品服务主要有：西式扒类、中晚大众餐、西式面(粉)食类、西式沙律/拼盘类、以及刚引进的贝哈姆炸鸡汉堡等！

餐厅已有的特色服务：会员制度，情侣套餐，生日送花，免费包厢等！

2、需求分析

受学生个人消费水平和消费习惯的影响，学生个人对西餐的消费频率相对较低。从我们的调查结果来看，学校附近的这几家西式快餐厅经营状况并不好，客流量低，收益也不是很理想。但是据我们的一份问卷调查分析：52.4%的同学希望在毕业前去体验一下西餐文化，这是一个巨大的潜在市场。所以在此后的一段时间内对西餐的需求有进一步提高的可能。

此外，大学生情侣市场也是一个具有巨大潜在的市场，而且是主要目标市场之一。由于大学生中谈恋爱的学生占有相当

的比重，根据有些学校的调查，大学生中谈过或正在谈恋爱的学生比例达65%。据不完全统计，师大大学城里，谈恋爱的学生数约占到学生总人数的40%。而环境好的西餐厅是情侣们“约会”的首选地之一。因为情侣在就餐时对就餐环境要求相对较高，它有自身的需求特点：他们一般选择环境优雅、气氛浪漫且档次相对较高的地方就餐，调查中，34.7%的同学会选择和情侣一起去吃西餐。

目前，师大周边的餐厅及其他一些消费场所大都体现了这样一些趋势：设施设备都较为先进，重视室内环境气氛的营造，能够使消费者觉得体面，并且价格很有吸引力。这些就是情侣顾客的主要需求特点。

(三) 市场竞争分析

1、 竞争对手

确定竞争对手的方法有许多，这里主要以一定范围内的档次相同、提供产品相似的西餐厅作为确定竞争对手的依据。

学生公寓旁边的科技路沿路地区的类似餐厅共有四家。在这一区域内，英豪学生街是最为集中的地区，但无论是餐厅环境还是产品质量，百乐门西餐厅都在它们之上。我们以顾客的身份走访了这一些餐厅，考虑了餐厅的设备、面积及顾客容量等因素，我们选择了三家餐厅作为百乐门的竞争对手。（乐德士正在进行内部装修）

2、 百乐门与这三家餐厅的产品及店面设施状况比较

(四) 餐厅swot分析(优势、劣势和机会、威胁分析)

1、 西餐厅优势、劣势分析

(1) 优势

1 百乐门西餐厅位于师大新校区内部，目前是校内一家较具规模的西餐厅。

1 地处二区食堂三楼，周围都是学生公寓，而且随着东区运动场今年7月份的投入使用，道路将更加便捷，使得百乐门西餐厅的位置将更加突出。其消费市场前景看好。

1 西餐厅内环境优雅，设备齐全。在周围同等行业中处于地位。调查中，去过百乐门的同学67.2%的人对于餐厅的环境感到满意。

(2) 劣势

1 西餐厅位于食堂的三楼，相对偏远，而且目前此方向的道路由于运动场施工受堵，该地方形成死角，人流量不足。据调查，新区83.6%的同学至今未到过百乐门餐厅消费。

餐饮营销策划方案分析篇四

魔力圣诞派对

12月24日

票价:118每张

二楼多功能大厅

(注：由酒商提供奖品)

平安夜，狂欢夜自助大时间：12月24日18：00——19：30

地点□xx会议中心

规模：280人

(1) 邀请专门演出队伍精彩演绎缤纷圣诞。

(2) 集体参与游戏项目：“圣诞舞会”：自备服装、道具等，舞会中可请部分专业领舞者参与。欢快的圣诞颂歌回荡在上空，邀请晚会部分嘉宾参加，大家可以尽情歌舞，享受激越、兴奋、精彩、难忘的圣诞狂欢夜。自助餐台上将备有精心特制的圣诞热饮，花样繁多的节日甜点，琳琅界风味佳肴，更有香地道的咖啡，口味纯正的红酒以及香醇的极品酪悦香槟让您在“欢腾的xx”[]尽享“缤纷的圣诞”。

“圣诞欢歌”：

小朋友们身着圣诞老人、森林里各种小动物样式的或是童话故事里白雪公主、蓝精灵还有时下最受小朋友欢迎的哈利波特、蜘蛛侠、咸蛋超等装扮，在两名圣诞天使的带领下一起伴随着清脆悦耳的铃铛声，边唱圣诞歌曲，边跳圣诞舞蹈。

餐饮营销策划方案分析篇五

5月1日——5月7日（__店）

活动内容：

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__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__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__花园门票一张；凡抽出写有“五一__店”字样的

客人将可获得三轮车什刹海胡同游览券一张。

3、“___饭店蔬香樟茶鸭特价卖”

5月1日——5月7日活动期间，___店每日限20只___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，___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___花园。让宾客充分体会到“___里的川菜，川菜中的经典”意境。

五一劳动节餐厅促销可以采用以下方式：

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。

市场环境分析提示：

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！

餐饮营销策划方案分析篇六

活动内容：

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

3、“__饭店蔬香樟茶鸭特价卖”

5月1日——5月13日活动期间，__店每日限20只__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13日活动期间，__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13日活动期间，凡在“益智斋”用餐的宾客可免费游览__花园。让宾客充分体会到“__里的川菜，川菜中的经典”意境。