

最新餐厅促销活动策划方案(汇总6篇)

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。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。

餐厅促销活动策划方案篇一

一活动主题：“庆七天乐，优惠、美味等你来”

二活动时间：10月01日~10月07日

三，活动目的(提升客单价，促进销售目标达成)

五， 介绍活动，活动日期及商品活动。

六，气氛布置。店内气氛布置：入口展板，活动现场的气氛营造，店内海报。 七，活动执行与分工：企划部：负责活动宣传，策划，操作与跟进。采购部：负责商品的组织，到位。财务部：负责资金到位。店长：活动操作的总负责人，负责督促各部门的工作。

食品促销内容：

1. 菜式，餐厅促销，很多商家会推出相应的套餐，推出相应的菜式，以供消费者选择
2. 制作：让消费者参与到整个制作过程中，更能满足消费者的成就感与体验的欲望
3. 观赏：在消费者面前进行食品的制作，吸引消费者的注意

力，也为餐厅增加无形招牌

4. 价格：通过价格来吸引消费者，不要降低价格的同时也降低餐厅的品牌

5. 赠品：提供一些节日相关的赠品可以拉到一定的消费者，比如说提前预订可以得到赠品，消费在多少金额之上可以得到一些赠品，赠品要与自己的餐厅品牌风格相应。

餐饮淡季促销方法

热情服务促销

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。

服务技巧促销

服务员在接受客人点菜时应主动向客人提供多种建议，促使客人消费数量增多或消费价值更高的菜点、饮料，一般可采用以下办法：

形象解剖法：服务员在客人点菜时，把优质菜肴的形象、特

点，用描述性的语言加以具体化，使客人产生好感。从而引起食欲，达到促销的目的。

解释技术法：通过与消费者的友好辩论、解释，消除其对菜肴的疑义。

加码技术法：对一些价格上有争议的菜点，服务员在介绍时可逐步提出这道菜肴的特点，给客人以适当的优惠。

加法技术法：把菜肴的特色和优点不断地加深和强调，让消费者形成深刻的印象，从而产生购买的欲望。

除法技术法：于一些价格较高的菜点。有些客人会产生疑虑，服务员应耐心解释，这样会使客人觉得不贵，从而产生购买欲望。

提供两种可能法：针对有些客人求名贵或价廉的心理. 为他们提供两种不同价格的菜点，供客人挑选，由此满足不同的需求。

利用第三者意见法：即借助社会上有地位的知名人士对某菜点的评价，来证明其高质量、价格合理，值得购买。

代客下决心法：当客人想点菜，但或多或少还有点犹豫，下不了决心，服务员可说：先生，这道菜我会关照师傅做得更好一点，保您满意，等等。

利用客人之间矛盾法：餐的二位客人，其中一位想点这道菜，另一位却不想点，服务员就应利用想点的那位客人的意见，赞同他的观点，使另一位客人改变观点. 达到使客人购买的目的。

在客人就餐时，服务员要注意观察客人有什么需要，要主动上前服务。比如有的客人用完一杯葡萄酒后想再来一杯. 而环

顾四周却没有服务员主动上前，客人因怕麻烦可能不再要了。所以。在宴会、团体用餐、会议用餐的服务过程中，服务员要随时注意，看到客人杯子一空即马上斟酒，往往在用餐过程中会有多次饮酒高潮，从而大大增加酒水的销售量。

餐厅促销活动策划方案篇二

2某某某年10月某某某某美食节拟在某餐厅餐厅举办。届时，某餐厅将通过美食节的舞台，展示以满汉全席、官府菜、名人伟人典故菜、湘军首领私房菜、永州八景菜及本地山村野味等特色菜肴，让市民融入其中，真正达到“食以人为本，节以人为乐”的效果，营造出“食人合一”的美食节气氛！举办满汉全席美食节，引进名厨，其旨在于提升大餐厅的餐饮竞争能力：一是引进菜系，提高餐厅菜肴制作质量；二是培养客户，营造纳德餐饮文化。因此，某餐厅上下应举全力支持配合办好此次美食节。

一、美食节活动目的

通过美食节活动，让市民进一步了解餐厅、认识、喜欢，从而提升餐厅餐饮的竞争力。

二、美食节活动原则

实惠第一，大众参与，体验昔日满汉全席/今上百姓餐桌和星级亲情服务。

三、美食节活动卖点

精典的菜肴、布衣的消费，把美食和文化相结合，走食疗、功效、价廉新路线。

四、美食节活动理念

餐厅菜肴很有个性化!

五、美食节活动主题

感受鲜香，人性服务，亲情接待，营造完美的“中国第一次满汉全席美食节”。

六、美食节活动组织

- 1、组织机构：餐厅
- 2、工作分工：营销部经理总指挥
- 3、协调联络：餐厅总经办
- 4、对外宣传：营销部经理出提纲，餐厅执行
- 5、客户营销：营销部经理培训营销人员并指挥营销队伍
- 6、活动保障：餐厅财力、物力、人力
- 7、安全防护：保安部

七、美食节活动内容

(一)美食节活动筹备

- 1、引进菜肴原料，确定美食节的菜肴品种、价格以及优惠措施；
- 3、加强对外联络，协调合作关系，解决食品原料来源，确保原汁原味。

(二)美食节活动举办

1、品牌、菜肴形象展示

1)主题：有滋有味、色、香、味、形再加上质、器、名。

2)方式：设固定的展区，制作成品展示。

3)形式：通过菜肴体验，展示品牌及其文化形象。

4)互动：现场参与满汉时期的抽签模式，每天设一等奖一名“永州皇帝享受权”价值上万元；二等奖二名“宰相享受权”价值三千元，现场开奖，营造活跃气氛。

5)内容

- a 菜肴的实物艺术形态；

- b 菜肴的文化展示；

- c 服务人员的仪表姿态。

- d 展区设在餐厅大厅，让菜肴系列成为吸引客人眼球的又一道风景线。

2、美食节促销活动

1)主题：轻松体验，更欢乐。

2)形式：价格优惠，借美食节开展促销，留住老顾客,吸引新顾客,培育未来消费群体。

3)内容：在美食节期间，对消费者一律实行平民价格优惠。

3、美食节经营活动模式：

采用自助的模式经营，菜肴设置在餐厅大厅。

八、美食节活动其它

1、广告宣传费用：宣传单0张，每张0.15元，共计3000元；流动宣传车八辆共计2000元；短信群发二十万条共计6000元；员工派发宣传单和推车补贴费用2000元。

2、抽奖奖品费用：按每天500元成本费用。

3、菜肴原材料费用：另计。

其实不难，餐厅店庆促销活动策划应该怎么办？

促销活动策略一、软文硬做

在促销活动中，餐厅的经营宗旨为宣传主线，贯穿餐厅对客人的服务承诺，员工服务素质的培养、菜品质量的要求以及客户对餐厅的意见反馈等为辅助宣传，在媒体上出现。并为宣告本次促销活动拉开序幕。

策略重点

1、尽量以非广告的形式出现在媒体上，以本报讯或者通讯稿的形式为佳。

2、尽量用第三者口气叙述本次宣传内容，做到让读者有可信度，对于消费者反馈的宣传内容能以真实顾客的经历为佳。不妨列出顾客的姓名，工作单位等。

促销活动策略二、主题互动

1、促销活动方案

将餐厅和其他主题想结合，比如哆啦a梦餐厅，能够帮助吸引喜爱的哆啦a梦的顾客们来参与餐厅活动。

2、活动目的

提升餐厅的知名度，突出餐厅的特色。

3、互动形式

可以在餐厅内放置大量的哆啦a梦周边物品以及装扮。让员工装扮成动画中的玩偶，吸引顾客拍照，放置店内宣传。

促销活动策略三、亲和待客

尽管本次促销活动要避免传统的促销手段，但一些切实可行的促销手段不妨一用。

1、赠品方面

餐厅应有特色的纪念周年庆典的小工艺赠品，让顾客觉除了能享受高层次的气氛，还能得到令人心奇的小玩意儿。它不仅能起到宣传作用，还能提高我们的档次。在发放上可以根据消费的高低，赠品与之相配，但需要专人负责。

2、餐后服务

就餐后，客人除得赠品、优惠券外，安排一两个人为客人免费洗车(凭餐券或其它手续)事虽小，却能给客人减少许多麻烦，以此来增加客人对的印象，从而更好的为酒店创造效益。

促销策略四、媒体整合

任何一项活动策划的成功，广告投放策略重要，按照某某广告投放有效到达率来看，排序是：报纸、户外、广播、电视。因此本次活动广告投放密度比例为：报纸50%户外20%广播20%电视10%。

餐厅促销活动策划方案篇三

为了确定工作或事情顺利开展，预先制定方案是必不可少的，方案属于计划类文书的一种。方案的格式和要求是什么样的呢？下面是小编收集整理的西餐厅圣诞节促销策划方案，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

冬季生活的恋歌，我公司传送圣诞祝福

让我们把圣诞的钟声传播四方，也让我们把友爱和赞美洒向人间。

- 1、加强公司连锁店的销售力度、提高营业收入；
- 2、强化企业知名度、提升连锁店品牌；
- 3、庆祝圣诞节

圣诞节必不可少的节目，有家庭式的，朋友式的，情人式的各种各样party。一种友情，亲情，爱情聚会的好时光。戴着圣诞帽，唱着圣诞歌，说说大家的圣诞愿望。作为一个隆重的节日，少不了的是圣诞大餐，在中国就是以西餐为主了。在圣诞活动宣传期间，公司可宣传企业文化，提升各连锁店品牌，强化企业知名度，让更多的消费者知道我公司、认识我公司、喜欢我公司。

在各连锁店开展圣诞节活动，放置圣诞树，在显眼位置显示连锁店标志，装饰圣诞树，将礼品放在树上的每个位置。进店消费的每位顾客都赠送圣诞帽，推出圣诞大餐及其优惠活动，各连锁店员工都着以圣诞装。

- 1、主景点的布置，大厅门口，以圣诞树为主。
- 2、玻璃

3、二楼楼梯口（以本店logo为主圣诞老人为辅）

4、大厅的灯光布置，要有节日气氛（可挂些星星形状的串灯）

1、给各营业区发圣诞小姐的服装由圣诞小姐为客人服务。

2、安排两名圣诞天使迎宾。

3、安排圣诞老人给每个来就餐的小朋友发礼品。

4、20号之前做好布置及各项准备。

1、将每个礼品都贴上号码，顾客在用餐时，由服务员上前让顾客抽号码，抽到哪个送哪个。

2、进来进餐的顾客都送圣诞帽，标有公司标志（可与其他商家合作）。

3、制作宣传单，在圣诞优惠活动的纸张范围内可作裁剪，可相当消费券。

4、由厨房推出圣诞特价菜单，具体可分为：圣诞美餐、情侣套餐、儿童套餐、家庭套餐等等，制作相关的海报传单进行宣传。（点排餐可赠送咖啡特饮券一张）

5、圣诞订位。

6、连锁店所有职员都必须着红色圣诞装，加强节日气氛。

7、在餐厅做简单的布置，加强餐厅的喜气、热闹的活跃气氛，重要的是让顾客有种过节的感觉。

8、各餐厅内播放圣诞颂歌。

餐厅促销活动策划方案篇四

圣诞节及元旦是中国的重要节日，也是人们消费的高峰期，许多商家都会在这期间加大力度宣传、吸引顾客。因此在节日期间一个好的促销方案是必不可少的，这不仅会增加利润，也会增强火锅店的知名度，为以后的经营创造更大的消费群体来源，为今后的发展做好更坚实准备。

激情元旦好礼送不断

20xx年1月1日—1月5日

主活动：

活动期间凡在本店消费的顾客，均享受8折优惠。期间学生（酒水优惠聚餐超十人以上者，凭借学生证可享受酒水7.5折优惠。后不再算入总活动优惠当中）

活动一：

消费有礼礼品连连：（所依据费用为最终实际消费额）

20xx年1月1日—1月5日

凡一次性消费满400元的赠送价值20元的卡通兔一对

凡一次性消费满600元的赠送价值35元的中国风茶具一套

凡一次性消费满800元的赠送价值50元的中国结一对

备注：再出此方案前我们实地到火锅店进行了考察，据老板介绍平均每桌的消费超过350，聚餐时应该会大约600—800元，因此制定此项按照消费金额赠送礼品的活动。

活动二：

- 1、元旦红包：在店内服务台空旷处的圣诞树上悬挂上红包，红包里写有礼品名称（消费代金券、酒水券、小吃券、菜品券、圣诞吉祥物、新年贺卡等），在规定的时间内（20:00—22:00）邀请顾客上来选择红包（每桌一位顾客，选一个红包）
- 2、推出元旦优惠菜系每桌赠送羊肉、五花肉各一盘，以及圣诞优惠套餐（消费满五百）
- 3、一次性消费满300元的顾客，发放元旦优惠的代金券50元，元旦活动期间进店消费可使用代金券，每桌限用一张代金券。

元旦当天活动：

- 2、店内服务员同一着红色工作服，并向进店的顾客问好（元旦快乐，龙年吉祥）

20xx年1月1日—1月5日

店内装扮及氛围打造

（1）元旦红包：在店内服务台空旷处的圣诞树上悬挂上红包，红包里写有礼品名称；

（4）店内中心摆放一棵大圣诞树，用于活动期间抽奖活动；

（5）店面门口放置一音响，播放欢庆的歌曲，这样不仅能营造一种节日气氛，也能吸引路人关注本店的活动。

店内布置情侣套餐，全家福套餐（可用于集体聚会）亲情奉上；

在大堂的左面一排设置情侣座位，专门为情侣就餐设计。元

且当晚设置烛光晚餐；

在大堂右边设置一排全家福套餐座椅，专门供聚餐和全家集体就餐专用；

5□xx晚报广告宣传；

6、店面门口挂一幅大的海报详细介绍活动具体内容，并把店面装饰成一种喜庆气氛，给人一种直观醒目的感觉。

活动可行性分析：

3、依靠广大的学生群体，立足平民消费。

1、人员安排：

策划写作、礼品购买及发放、现场布置、发放传单、与媒体沟通、为顾客服务等；

2、物品准备：

礼品、菜品及酒水、制作传单、饰品、工作服、广播稿等。

主要是对现场进行控制，工作人员各司其职，使得场面有条不紊，忙而不乱；每一部分设定一个负责人，负责人要掌控全局，及时对出现的问题作出解决，必要时可对方案作出调整使得方案能够完美执行。

购买礼品□20xx元；

装饰店面的饰品□20xx元；

传单：3000元；

媒体宣传：20000元；

（报纸、广告）校内代理人员□20xx元；

其它：7000元（运费等其它机动费用）；

总计：36000元

餐厅促销活动策划方案篇五

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。

活动名称：

“偷得浮生半日闲，五一假日共美餐”。

活动时间：

20__年x月x日—x月x日。

活动内容：

1、“吃热辣川菜，送清爽饮品”

x月x日—x月x日活动期间，凡宾客来店用餐满__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”

x月x日—x月x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__元、快乐六人套餐__元、全家福套餐(10人量)__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。