

2023年餐饮店父亲节策划方案 父亲节餐饮店促销活动方案(汇总5篇)

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

餐饮店父亲节策划方案篇一

6月11日-21日。

二、活动主题

六月佳礼，扮靓父亲。

三、活动内容

父亲节活动期间，商品全场88折，购买商品折后单票满128元以上者，可凭电脑小票参加“五颜六色闯关中大奖，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：任选服饰一件；

一等奖：送指定商品一个；

二等奖：购买商品在打8折

三等奖：购买商品在打7折；

四等奖：明星海报一张。

活动细则：

1、在卖场收银台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。

在购物袋内放入写有 " 今天别忘了打个电话给父亲 "、" 父亲的生日是哪一天？ " 父亲的节日只有一天。 " 为父亲过生日吗？ " 等等温馨话语的卡片等。下面印上新世纪名称及广告。

备注：从消费者的感情需要出发，容易引起在外工作的子女们对父亲的想念，而且这种宣传是公益性的，顾客完全不会有抵触心理。对树立一个有感情、有责任感的新世纪形象有很好的作用。

在店门口做一个美观的留言板，用粉红色的作底板，在右上角画上关于父亲的画，在左下角写上关于父亲的诗，中间用纸折的千纸鹤拼成一个大心形，旁边拼成一个稍小点的心形，用一个小心连接起来。

所有的人都可以在上面写上给自己父亲的祝福的话。只是作为一个公益的活动，可以增加人气，人可以给顾客一个好的形象。

餐饮店父亲节策划方案篇二

特制针对父亲节活动期间的优惠券，活动期间带父亲或者父亲带孩子入店消费，均可享有8.8折优惠，可送上制定饮品

一份或者父亲节专享菜品，菜名可以命名比如“我爱老爸健康菜”。活动当天持此券可以参与抽奖。奖品可设立家庭实物奖品，最好有企业标识。

餐饮店父亲节策划方案篇三

春节期间隆重推出“富贵吉祥”套票，客房方面推出优惠房，餐饮方面：宴会厅推出春节套餐，再加上配套的娱乐活动，名烟专柜汇聚国内外上百种畅销名烟，品种齐全、价格适中，是节庆礼品的首选。

一、春节套票：实惠多多惊喜多多

春节期间隆重推出“富贵吉祥”套票：888元/张，包括：

(1) 餐饮：600元/桌，（含服务费、仅限1、2、17楼餐厅）

(2) 客房：160元/间。天（含双早、含服务费）

二、客房：

1、自1月30日（年三十）至2月14日（正月十五）每天推出20间特惠房180元/间。天（含早、含服）

2、2月2日-8日，凡入住荣华客房者，均获得精美礼品一份。

三、餐饮：

1、春节特别推出“吉祥如意”年夜饭：

577元/桌、677元/桌、877元/桌

提前预定年夜饭，赠送“荣华富贵吉祥饺子”一份，同时惠赠“全家福”一张。

预定热线： ____

2、二楼宴会厅推出春节套餐：

良朋相聚宴： 699元/桌

金玉满堂宴： 799元/桌

富贵吉祥宴： 899元/桌

四、温馨服务、阳光娱乐：

(1)---大酒店三楼歌舞厅配有一流的音响设备及专业的dj技师，能容纳50-100人，是同学聚会、生日party□小型舞会的去处。春节期间包场5折优惠。

(2)名烟专柜汇聚国内外上百种畅销名烟，品种齐全、价格适中，是节庆礼品的首选。

(3)茶艺吧礼品茶七折优惠，可提供代存茶品服务。

五、情人节：甜蜜情人节烛光套餐

“情人节烛光套餐” 360元(包括餐饮： 200元、客房160元)无服务费，客房含双份早餐。

提前一周预定者，可免费在广播电台点歌一首

提前三天预定者，可获赠精美巧克力一盒

餐饮店父亲节策划方案篇四

父亲节当天，在西餐消费的男士可获赠滋补炖品（清汤辽参）一盅和健身中心体验券一张。70岁以上的男士享用自助餐5折优惠。四人用餐一人免费。

母亲节可以送康乃馨，可以买化妆品，买漂亮礼物……可是父亲节，送父亲什么呢？父亲节礼物，一定难坏了很多人。其实，不一定要送父亲礼物，可以在父亲节请父亲吃一顿大餐，用美食来表达对父亲默默地爱！

活动时间：父亲节当天

午餐自助餐：11：30——13：30位

晚餐自助餐□18□00—21□00rmb98元/位

地点：酒店1楼西餐厅

餐饮店父亲节策划方案篇五

由于父亲节和端午节只相差几天，并在同一快讯档期，而父亲节相对端午节来说，仅仅是一个小节日，两者只能选择其一做为促销重点，因此，今年父亲节的促销不做主题式促销，主要以商品促销为重点，来达到销售的目的。

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、“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□xxxxxx□

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。