

餐厅促销活动方案(大全7篇)

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

餐厅促销活动方案篇一

一、活动主题：

“庆佳节，优惠、美味等你来”。

二、活动时间：

1月1日~1月4日

三、活动目的：

提升客单价，促进销售目标达成。

四、主题活动内容：

消费者在1月1日~1月4日期间，只要消费满__元，即可加_元换取我们精心为消费者准备的任意一件商品。

备注：单张小票不累计。

五、介绍活动

由当日的工作人员负责。

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：

2、开发适合当季消费的品种，制造卖点。比如夏季火锅中的冰淇淋火锅、清淡型火锅等，让顾客有更多的选择，同时新品种也可以为餐厅制造新的卖点与宣传点，吸引更为广泛的

消费群体参与消费。

餐厅促销活动方案篇二

目的:不仅可以让消费者花少钱吃百样菜,还可以使消费者知道餐厅的特色。促进该餐厅的消费(增加人气),获得更多的剩余价值(利润)。

要求:要让消费者耳目一新。美其名曰“享受”也。

活动形式:

- 1、自助餐、点餐、新菜、特价菜等
- 2、打折消费:
- 3、赠送优惠券:凡消费满100元以上的消费者均能获得优惠券。
- 4、免费赠送饭菜:凡消费满200元以上的消费者均能获得一份免费的特色菜。

餐厅促销活动方案篇三

中秋佳节历来是餐厅酒店做促销的大好时节,也是刺激消费者,拉动消费的'最好机会,此次活动一是为了获得更好的利润,另一方面也是为了加强餐厅外在形象,加深餐厅在消费者心目中的印象。

“中秋同欢喜,好礼送不停”

针对高中低不同的人群进行不同的中秋促销活动,有效的照应不同的人群。

9月xx日——9月xx日

打折;赠送;抽奖

餐厅促销活动方案篇四

国庆红礼乐翻天

xx年10月1日——10月7日

提升客单价，促进销售目标达成。

消费者在9月23日——10月11日期间，只要购物满56元即可加1元换取我们精心为消费者准备的15种商品中的任意一件。

备注：

- 1、单张小票不累计。
- 2、前场联营、团购、烟草不参加此活动

赠品要求：挑选十五种（或十五种以上）商品作为活动商品。要求商品售价在3元以上的商品，也可对部分毛利损失较大的商品进行限量，但每天需保证在8个商品以上。

16k16p介绍活动、活动日期及商品活动。

广场气氛：包括竖幅、横幅、巨幅、门前广场刀旗、免费购物班车车身贴；

社区气氛：社区条幅、社区海报；

店内气氛布置：入口展板、活动现场的气氛营造、店内海报、广播稿。

企划部：负责活动宣传、策划、操作及跟进。

采购部：负责商品的组织、到位。

财务部：负责资金的到位。

门店店长：活动操作的总负责人、负责督促各部门的工作。

门店店办：负责活动方案的具体执行与工作协调，负责对整个活动进行统计、分析、总结。

门店客服部：负责活动商品发放和统计活动。活动广播、咨询、解释。

门店美工：负责店内广告及pop的宣传，活动气氛布置。

广告气球：门店前店内悬挂印有店标和广告语的小气球，并在店门口大量派发。增加节日气氛，吸引孩子进入。

餐厅促销活动方案篇五

2月14日是西方的情人节，由于国人越来越珍视民俗节日和西方文化，再加上商家每年大张旗鼓的宣传炒作，情人节已经成为情侣的节日之一。珠宝行业作为情人节主力商品之一，借情人节的巨大商机给钻饰节带来一个好的开端。

2月6号—2月14号

爱你一世真爱相伴

凡进店购物者送玫瑰一支，成交顾客送一个红包。（价值一元的抵扣卷）

1、“爱你一世缘定今生”倾力为您打造不用您操心花钱的高雅且浪漫婚礼，凡在本店购买情侣对戒第二件半价，凡在本店购买其它钻石饰品3700元送价值——一元定制婚纱一套，

凡在本店购买其它钻石饰品5700元送价值———元浪漫结婚照一套，凡在本店购买其它钻石饰品17000元送价值———元蜜月双人游。

2、“爱我、你敢承诺多久？”见证你们的爱，让爱保值、让爱升华。

凡活动期间来店购买钻石饰品，均可参与“爱的承诺”活动，写下爱的誓言。并签下双方的真实姓名及盖上手印。

———珠宝公司承诺：四年后可凭相关证件我公司按原价回收所购产品，如不愿回收，可赠送一件价值———元饰品。可续签承诺书，六年后来店，可得到原产品价格一半的钻石饰品。

3、“浪漫佳节金玉良缘”

活动期间黄金冰点价0利润惠动全城，翡翠、银饰品买———元送———元

4、“情人节抢购会”

活动期间，每天13点14分到下午2点14分举办一场特价金镶玉抢购会，原价———元和———元的高档千足金金镶玉，只卖———元和———元，每场抢购会两款各卖13件和14件，抢购，售完为止。

注：每逢到点抢购会时，提前15分钟广告宣传，确保店内和店外的朋友都能听到。

餐厅促销活动方案篇六

中秋佳节历来是餐厅酒店做促销的大好时节，也是刺激消费者，拉动消费的`最好机会，此次活动一是为了获得更好的利

润，另一方面也是为了加强餐厅外在形象，加深餐厅在消费者心目中的印象。

“中秋同欢喜，好礼送不停”

针对高中低不同的人群进行不同的中秋促销活动，有效的照应不同的人群。

9月xx日——9月xx日

打折;赠送;抽奖

餐厅促销活动方案篇七

二、活动主题：相约欢乐优惠在圣诞、元旦

三、活动说明：每年的12月25日，是基督教徒纪念耶稣诞生的日子，称为圣诞节，是西方国家一年中最盛大的节日，可以和新年相提并论，类似我国过春节。

四、活动目的：通过圣诞、元旦的策划活动，扩大酒店的知名度，加强与商务客户的感情联系，引导周边地区居民的餐饮消费，从而取得一定的经济效益和社会效益。

五、场境布置：

a.门口：一服务员妆扮成圣诞老人站在门口迎侯宾客，迎候语必须是‘merrychristmas!’遇上大约10岁以下的小客人则发一粒水果糖。

b.大堂：中央摆上圣诞树，圣诞树要大，要与大堂的空间协调一致，树上必须有闪烁的彩灯吸引客人的注意陈列各种圣诞礼品(空箱子用礼品袋包装就可以)，放在圣诞树下排成一排，配以各种彩灯、装饰品等，加上海报、音乐等来渲染圣

诞氛围，将酒店变成圣诞晚会的天堂。

e.玻璃门窗：贴上圣诞画如：雪景，圣诞老人等(精品批发市场有现成的出售)

d.服务员和收银员全部戴一顶红色圣诞小帽子，衬托节日气氛，刺激顾客消费。餐厅：服务员头戴圣诞红帽，给每桌客人先上一盘别致的圣诞点心，点心主要有蛋糕，饼干，也可以是平时很受欢迎的宾馆特色点心，周围摆上各式各样的糖果。

六、活动内容：

餐饮部：

1、活动期间，推出圣诞套餐（标准由餐饮部定）

2、圣诞节特价套餐：

提前预定，赠送圣诞礼品一份。

3、活动期间，每桌可享受特价菜一道

4、活动期间，每桌赠送精美特色小点一份。

客房部：

1、活动期间6楼、7楼商务标间特价房100元/间。

2、入住客人均赠送价值58元代金券。（代金券只限在散客价的基础上进行优惠、最低房价保证在100元）

3、入住客人，可免费使用酒店游泳池，退房当日可享受退房至14：00。

4、入住套房的客人，享受贵宾待遇、房间配董事长欢迎词、并免费赠送水果一份、矿泉水两瓶。

别墅区：

1、每天推出一套特价300元别墅。

2、入住别墅均赠送水果一份。

2、入住客人，可免费使用酒店游泳池，退房当日可享受退房至14：00。

游泳馆：

1、活动期间办理：30次卡赠送5张成人泳漂

15次卡赠送2张成人泳漂

2、建议在淡季可以印刷5元体验券（用名片制作盖上钢印限日期顾客只用付5元成本费）群发给客户邀请来体验！

七、内部宣传：

（2）各部门属下员工进行节日期间的语言规范、礼仪礼貌方面的培训（十二月二十日前完成）

（3）由人事部挑选服务员扮演圣诞老人，并进行适当的培训（十二月二十日前完成）；

（4）由保安部播放节日期间的背景音乐cd碟，以烘托整个酒店的过节气氛。（大堂、客房）

八、外部宣传：

以短信形式对新老顾客进行宣传。各部门、营销部以电话拜

访方式向顾客介绍这次活动内容！