

2023年餐饮店庆活动策划(优质8篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

餐饮店庆活动策划篇一

1. xx酒家从五月十八日起推出三款新颖的健康特色粽子(价格待定)：

- (1) 绿茶咸肉粽：清咽利喉，益气养颜；
- (2) 豆沙碱水粽：清凉解暑，消食健胃；
- (3) 薏米灵菇粽：清热解毒，散风通窍。

1. xx酒家在门口设一展示台，将制作精美的粽子和艾草饼进行促销、售卖；

2. 用香包、艾草对酒家门面进行适当的装饰，楼面再用各色汽球进行装点；

3. 制作精美的宣传单张和海报进行派发和张贴，以扩大影响力，引导宾客消费。

1. 宣传单张(由美工负责制作，16日前完成)

2. 报纸广告(由营销部负责，五月底和六月初在南山报和晚报上各做一次广告)

3. 海报制作(由美工负责设计，并制作彩色喷绘图加kt板张

贴于大堂立柱正面，16日前完成)。

1. 宣传单张派发由中餐营销主要负责，其它部门配合；
2. 散客预订工作由中餐营业台负责；
3. 常客、协议客预订工作由酒店营销部负责；
4. 促销及预订工作由郑云芳经理全面负责。

餐饮店庆活动策划篇二

璀璨，圣诞之夜，海鲜自助盛宴

酒店一楼百合西餐厅

价格包括：圣诞自助大餐，免费畅饮店内起泡酒、本地啤酒、特调饮料、现场乐队表演、小丑魔术、幸运抽奖及纪念礼品；平安夜及圣诞节当晚特邀钢琴师大堂吧现场演奏；时间：17：30-20：30(节目活动在中餐节目中抽取，价格另商榷)

一等奖 3名：获赠中乐百花酒店豪华大床房(含双份早餐)

二等奖 5名：西餐自助晚餐券1张；

三等奖 10名：进口美人酒一瓶

欢乐奖：精美挂件一个；

2. 每位来宾赠现场制作的棉花糖一个；
3. 安排专人制作七彩造型气球与小朋友互动；
4. 每位宾客赠送圣诞合影一张。(使用立拍得，即拍即出)；

如需加影10元一张；

5. 特邀乐队现场演奏；

1. 销售奖励：全票每张奖励10元；半票无奖励。

2. 财务部做好统计工作及提成奖励统计；奖金按酒店中餐要求日期统一发放；不得事先从圣诞票中扣取。

3. 相关规定(统一参照中餐厅圣诞票操作规定)

a□ 由财务部对圣诞票加盖财务公章进行统一管理发出，并做好资金回收、开具发票等工作。

b□ 圣诞票一旦售出须立即缴回票款，如协议单位特殊客户关系，可滞后缴回，但最迟不得超过15天。

c□ 对员工的销售提成做好记录，对售票的登记需细致，以便安排座位。如：圣诞票编号、单位或姓氏、数量、联系电话、销售人等。

餐饮店庆活动策划篇三

一、策划简要：

1. 万圣节，俗称“西方鬼节”，它的历史可追溯得更远，是西方人热衷的节目之一。

2. 很早以前，英伦三岛爱尔兰、法国的凯尔特人每逢万圣节这一天都会为死亡和黑暗之神举行纪念活动，人们自己扮得鬼模鬼样在旷野燃起篝火，让火焰招来善鬼，驱赶恶魔。

3. 每年这一天，全世界很多的国家都有盛大的化妆游行和化妆舞会，美国人将南瓜灯钉上鬼脸放在门口的习惯。

二、场景布置：

1. 外场景布景：

(1)酒店大堂电梯口侧侧做大横幅一条，用黑布作底。上写“魂系万圣夜10月31日激情派对恐怖登场”，字体极尽扭曲状，字的周围画上骷髅头、蓝眼睛、白骨滴血等。

(2)门口制作告示水牌一块，上写“未成年人或心脏病患者严禁入场”。

(3)通道墙壁吊黑布，黑布上胡乱涂鸦，画一些鬼事物。

(4)灯光打暗，灯泡换成蓝色或者紫色。

(5)原花展用黑布画鬼遮住，原展板挂鬼面具或“魔鬼朝圣图”或万圣节整场优惠广告牌，牌周围画鬼事物。

(6)电梯口对面安排专业化妆师，戴鬼面具穿鬼袍，准备各种涂料，大镜子一面，给入场客人化妆(自愿情况下)，也可客人自己化妆。

(7)电梯内布置鬼灯、白骨、蓝色和紫色灯光，吸血蜘蛛。

2. 场内布置：

(1)场内边脚布置泡沫制的各种白骨，上涂红漆。

(2)各空旷处吊黑布画鬼事物及泡沫制鬼物品。

(3)所有保安人员穿鬼袍，戴鬼面具。

(4)所有楼面服务员画鬼脸。

(5)各酒吧台□dj台挂黑布，画鬼事物。用泡沫作一些简单装

饰，荧光棒、黑色或蓝色气球，气球上画鬼脸，都可以作为装饰品，用白线乱扯做蜘蛛网。

(6) 由于是鬼节party，建议灯光色称多换一些蓝色或加一些紫色管，用黑色布遮掩太过明亮之处。

(7) 去乡下借一些稻草，扎10个稻草人，穿鬼袍，戴鬼面具，布置在场内各点。

(8) 电梯门口走道上吊黑布画鬼，挂鬼灯，形成恐怖气氛。

(9) 2名外国鬼(已买2套制服)满场走动，给客人分发糖果。

(10) 满场挂南瓜灯或显眼处装魔球。

餐饮店庆活动策划篇四

每一个节日的到来，餐饮和酒店都有自己的规划，下面是小编帮大家整理的餐饮店铺活动策划方案，希望大家喜欢。

“庆七天乐，优惠、美味等你来”

10月01日~10月07日

(提升客单价，促进销售目标达成)

活动日期及商品活动。

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

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。

有很多餐饮企业，对促销时菜品的创新与开发不太重视，或者说投入不够力度。认真研

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。

餐饮店庆活动策划篇五

共度平安夜 喜迎圣诞节

宣传语：愿圣诞的喜悦，伴您度过新一年□□may the christmas joy with you through the new year□

1、是可以提高好来屋牛排西餐厅的知名度和信誉度；

- 2、提高好来屋牛排西餐厅的营业收入；
- 3、是树立品牌优势, 展现品牌的优良形象；
- 4、是宣传品牌文化, 并且提高该品牌的核心竞争力。

圣诞节全天

好来屋牛排西餐厅店

(1) 宣传准备

- a□将当天的活动海报粘贴到店内玻璃窗, 让人们提前知道店内当天的活动
- b□通过网络、微信的方式转发该消息(宣传海报和dm单)
- c□工作人员分发传单(dm单, 数目自定)
- d□通过新闻、媒体来传达(各店视情况而定)

(2) 环境布置

外部:

- a□制作易拉宝宣传海报(主题相关或活动相关)
- b□led灯光
- c□圣诞树(相关装饰自行选择)

内部:

- a□许愿树和许愿墙

b□ 圣诞相关图片装饰在室内墙壁

(3) 气氛烘托

1、活动当天，两个工作人员站在店门前两侧，头戴圣诞帽（可装扮圣诞老人），迎接宾客。

2、活动当天店里播放圣诞相关曲目，可播放的曲目：

a□□《平安夜》

b□□《普世欢腾，救主下降》

c□□《天使歌唱在高天》

d□□《缅想当年时方夜半》

e□□《美哉小城，小伯利恒》

f□□《牧人闻信》

g□□《远远在马槽里》

h□□《荣耀天军》

i□□《听啊，天使唱高声》

j□□《圣诞钟声》等等

其中以《平安夜》最为有名

3、活动当天，店里面推出各种套餐活动，如：圣诞美餐、情侣套餐、儿童套餐、家庭套餐等（搭配餐厅自定）

1、飞镖不断，打折不停主题活动。

每位顾客进店后用餐前均可进行飞镖拿奖活动（每人一次机会）。

道具：飞镖、靶子。

2、您消费，我买单为主题的餐后抽奖活动。（90%中奖率）

顾客用餐完毕，买完单后，工作人员拿出准备好的抽奖盒子，里面装有限期打折券，8折~5折，更有机会抽取免单奖券（免单奖券与顾客此次消费的费用相同，可由店长签字供下次消费的限期代金券）。

道具：抽奖盒子、打折券。（数量视情况而定）

3、最美微笑主题活动

把所有顾客的照片，贴到一张展板上，把展板固定在店门前，以达到用活动打广告的效应。

道具：照相机（手机拍照也可）、展板墙。

4、我的`梦不是梦主题活动。

为每个用餐顾客提供一张梦想卡片每个人可以写下自己的梦想，任何题材都可以（但要切合实际），然后让顾客留下姓名、地址、联系方式等，然后在许愿树前默默许愿，圣诞老人会把许愿卡片张贴在许愿墙上。店方选取一些写的比较优秀的卡片寄予神秘奖励（各店视情况而定）。

道具：梦想卡片（数量视情况而定）、奖励（店方自定）。

各店具体情况选择活动方案，可选择一种，也可多项选择。经费按选择视情况而定。

1、在活动期间，由于你是组织者，你不能有任何的脾气，不能暴躁，更不能严厉，你要以一颗平稳的心去对待，主动的去解决一切遇到的问题和困难。只有这样，这个活动才能更好的开展，因为你是组织者，因此你就是这场活动的灵魂中心，而且，和你一起的团队，他们是因为相信你才跟你干的。所以，你自己应该感到亏欠他们很多的东西，例如时间、精力。

2、活动的组织阶段，你要充分调动你的人力资源，在安排事情的时候，重要的一定要委以你了解的有能力的人去做，不然的话，一个环节出问题，各个环节都会受牵连，不是很重要的可以让大家一起踊跃的参加。还有，关于一场活动的秩序，必须事先想好，并做周密的安排，一定要细到，在表演的时候通知下一个节目的人都要安排好来。

3、在活动的`准备阶段一定要和活动对象做深入的了解或是沟通，把一切的活动流程协商好。这样，不仅能让一场活动更完美，你也能从你活动的对象中了解到或者是学到你以前很多不知道的东西，这样你自己就有了一个很大的进步。能力也会得到提高。

当天人数较多，各店面注意活动当天的消防安全、环境卫生、人员安排等问题。

餐饮店庆活动策划篇六

璀璨，圣诞之夜，海鲜自助盛宴

二、日期：

三、地点：

酒店一楼百合西餐厅

四、价格：

五、活动项目

价格包括：圣诞自助大餐，免费畅饮店内起泡酒、本地啤酒、特调饮料、现场乐队表演、小丑魔术、幸运抽奖及纪念礼品；平安夜及圣诞节当晚特邀钢琴师大堂吧现场演奏；时间：17：30-20：30(节目活动在中餐节目中抽取，价格另商榷)

一等奖3名：获赠中乐百花酒店豪华大床房(含双份早餐)

二等奖5名：西餐自助晚餐券1张；

三等奖10名：进口美人酒一瓶

欢乐奖：精美挂件一个；

六、活动内容

2. 每位来宾赠现场制作的棉花糖一个；

3. 安排专人制作七彩造型气球与小朋友互动；

4. 每位宾客赠送圣诞合影一张。(使用立拍得，即拍即出)；如需加影10元一张；

5. 特邀乐队现场演奏；

七、圣诞票的销售、奖励及相关规定

1. 销售奖励：全票每张奖励10元；半票无奖励。

2. 财务部做好统计工作及提成奖励统计；奖金按酒店中餐要求日期统一发放；不得事先从圣诞票中扣取。

3. 相关规定(统一参照中餐厅圣诞票操作规定)

a□由财务部对圣诞票加盖财务公章进行统一管理发出，并做好资金回收、开具发票等工作。

b□圣诞票一旦售出须立即缴回票款，如协议单位特殊客户关系，可滞后缴回，但最迟不得超过15天。

c□对员工的销售提成做好记录，对售票的登记需细致，以便安排座位。如：圣诞票编号、单位或姓氏、数量、联系电话、销售人等。

餐饮店庆活动策划篇七

一、活动时间：

20__年3月5日

二、活动主题：

正月十五闹元宵，餐饮送祝福

三、活动地点：

美食城、美食海鲜城、美食海鲜广场、法尔春天餐厅

四、活动内容：

1、3月5日(正月十五)当天到店内消费的客人，每人赠送元宵两个，赠完为止，营业做好登记，财务备存。

2、3月5日(正月十五)当天各店厨师推出几款团圆菜品，寓意元宵节团团圆圆。

3、3月5日(正月十五)当天来店消费的客人可参加猜灯谜活动，猜中者可获得精美小礼品一份，每桌限猜一个灯谜。

五、配合部门：

1、企划部负责设计横幅，每店一条，内容：正月十五闹元宵，餐饮送祝福，利用短信平台发送元宵节祝福短信，内容：正月十五闹元宵，餐饮送祝福，餐饮祝您月圆灯圆事事圆，情圆梦圆人团圆！

2、各店所需元宵数量提前安排本店采购人员进行购买。

3、灯谜由各店自己打印准备。(字谜部分发给客人，谜底部分放在前台，按序号对谜底)

4、猜灯谜的礼品各店根据现有剩余小礼品配发，财务做好登记。

六、注意事项

1、各店对员工进行相关知识培训，当日客人用餐时主动提示，并送上节日祝福。

2、活动当天赠券活动只赠不用、积分卡活动正常进行。

餐饮店庆活动策划篇八

【我和爸爸在一起】

酒店大堂设立【我和爸爸在一起】的照片墙，现场设立照片打印机，鼓励消费者打印手机中和爸爸的合影，并粘贴在照片墙上，酒店可在父亲节当天抽奖评出一二三等奖给予不同的奖励。也可同步在公众号上展示，比如鼓励顾客上传照片

到公众号里面，店面可以在公众号里面进行投票，评选优秀顾客长文评论，也给予相应奖励。

如没有照片打印机也可——

【大胆写出爱——感恩父爱祝福父亲】

在大厅处各搭建一个简易许愿台，背板为“大胆写出爱——感恩父爱祝福父亲”主题内容，现场免费提供笔和祝福卡，由顾客自行在小祝福卡上写给父亲的祝福话语，并粘贴在许愿台上表达对父亲的祝愿，也可采用明信片，展示后由店内及时投递至客人父亲住址。

活动二

【爸爸专享券】

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，有企业标识。

活动三

酒店餐厅员工过父亲节！

(餐前例会组织所有人现场给自己的爸爸打电话，要求必须说出：爸爸我爱你)

(向店内已经是父亲的同事致敬，企业可以送上小礼物一个表示祝福) 尊重员工心扉！