

# 最新情人节餐饮策划方案(大全5篇)

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

## 情人节餐饮策划方案篇一

在店面周围、食堂及学生公寓公告栏张贴活动海报，定期派发奶茶店外卖卡，增加店铺知名度。

例如：针对2店位置不是很优越，从宣传下手，开学对于新生加大宣传力度，增加外卖服务，学校内消费规定的额度可以送，利用网络可以提前预定，到时要把店的二维码做成名片形式发送给学生。

- 1、设置三天小杯奶茶品尝，让学生对奶茶店的奶茶口味有深刻的了解。也可以达到吸引眼球的`目的。
- 2、开展一周买三送一即买三杯送一杯的活动，增加客流量，提升知名度。
- 3、买三送一的活动结束后可以采取积分卡形式，（积分根据店内奶茶价格自行调整）不同价格对应不同积分，满20xx分即可换一杯奶茶。
- 4、捆绑式销售。（针对情侣）店内价格较高的奶茶任选2杯即可赠送一块巧克力糖。
- 5、在店内增设意见簿，及时吸纳意见做出调整。
- 6、增加外卖服务，满3杯或者满十元起送。（店内人手不足可以招聘学生兼职，采取一单报酬5角钱或一杯报酬5角钱，

价格自行设定）。

## 情人节餐饮策划方案篇二

七夕节，是中国传统节日中最具浪漫色彩的一个节日。在这样的一个日子里餐厅的促销活动应该以爱为主题。

1. 表达爱 ， 传达爱

2. “ 爱她，就带她来吧”

1. 路演方式；在西餐厅周围搭建一个平台，邀请若干对情侣上台表演，说出以你们的店名开头的再加上字体的形式展示，如“ 富贵餐厅+排骨 ”（最少十个），这样推广自己的品牌。谁说得多就奖励谁一个吻和一朵玫瑰（亲自送上）或其他。（主要还是控制气氛的人）

2. 发宣传单；工作人员穿古装在人口密集地发放。穿古装服给众人带来欣喜的感觉，引发大家的好奇心，加大对餐厅的知名度。

3. 拉横幅 . 如 “ 表达爱 传达爱 ” 餐厅给你带来爱的惊喜。

4. 杂志，报纸登刊：（因为比较高档的餐厅，所以，名流方面不用多讲）该店的唯一不好的地方：就是让你们两位情人，在那种环境中表现出那种亲昵的冲动。

5. 现金返还。现在很多企业开始实施现金返还的促销策略。只要消费者购买了规定的产品，可立即在购买处获得现金返还。现金返还可以让消费者感到这是实实在在的现金优惠，可由消费者任意支配；而不会像返券那样在购货时受到时间、地点和产品牌子的限制。因此这种促销方法更受消费者的欢迎，促销效果更加明显。

6. 推出折扣券，增加菜品，增值服务，开展娱乐活动；推出一款情侣套餐，附赠玫瑰一朵；就餐过程中可以播放轻音乐，也可设置点歌频道。可以开展餐后抽奖活动，奖品为心型气球，小型娃娃等以女性为主体的奖品，或亲一下，抱一下的温馨字条。以降低成本为主。简单又不失浪漫。

7. （如果可以）飞机烟雾的形式或者电视。

8. 室内装饰以简洁为主，粉色为佳，忌雍容华贵。

### 情人节餐饮策划方案篇三

活动在酒店美食坊采取分餐制的形式进行，突出浪漫、温馨的情人节氛围。

1、场地布置：

2、广告宣传：

由公关营销部在五月一日在五月十日前制作10块宣传海报分别在比一比超市、圭斋路、花炮女神广场、新文路、人民路、金沙路、浏阳河路、酒店大门、前厅、临步行街张贴。

3、情人节活动其它事项：

a□就餐从17：30开始。

b□由公关营销部于五月十九日下午前订购200朵玫瑰。

4、营销方式：

采取现场营销的方式，来客可直接到吧台购票就餐，每对情侣送玫瑰花一束。

(68元/每七人)

罗宋汤或玉米奶油汤七份

黄油餐包七份

鸳鸯扒(黑椒汁/番茄汁牛扒)七份

水果拼盘1份

蔬菜沙律1份

红酒/咖啡/红茶各1份。

注：客人也可以点其他菜(包括中餐)，自己选择。

## 情人节餐饮策划方案篇四

- 1、把握214情人节促销奶茶店策划商机，让顾客有新鲜感，刺激其消费欲望；
- 2、提升奶茶店人流量，吸纳新客源；
- 3、打造奶茶店的信誉度，提升顾客忠诚度；

20xx年x月x日（提前十天）——20xx年x月x日（2.14日24：00结束）

我爱你，丝丝心动

针对20到30岁的女性客户。

“我爱你，丝丝心动”特惠活动

买家真人秀，分享美丽赢好礼！

1分享即有奖[x][x]人人有奖)

2幸运降临奖 (每月1名)

3忠诚客户奖 (年终1名)

1、宣传重点时间：活动前x天； x后x天；

2、宣传手段：目标对象确定了，再用通过合适的途径传播，比如xx等等。

1、货源问题：确定促销的商品、并备好充足的`货。不同的商品要采取不同的促销方式，再者就是关于打折的物品要选择例如大的商品作为促销品。促销期间，货品销售会比平时快，因此，充足的备货就是保障。

2、做好售后服务工作：订单量的上升，随之带来的就是大量的售后服务方面的问题，充分与顾客沟通协调，力保每一为客户的满意。

3、顾客人群的确定：找对消费人群，针对性的制作促销方案。

## 情人节餐饮策划方案篇五

浓情二月[hold我所爱

xxx年x月x日——2月14日 (情人节)

xxx年x月x日——2月xx日 (xx天)

1. 示爱有道，降价有理

2. 备足礼物，让爱情公告全世界

“情人节”是一个特殊的节日，是有情人赠送礼品的节日，因此商品促销应以“情物礼品”为主题，饰物礼品、定情信物、鲜花、精品系列等。

各店应做好商品的创意陈列和突出重点陈列，以保证节日商品达到最高销售。

## 1、商品特价

情人节期间，对于店内积压商品整理归类，设立特价区，此部分产品可借此次活动之势，保本销售，让销费者感到真正实惠。

## 2、主题陈列[x月x日—x月x日]

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，充分利用橱窗摆放，如没有橱窗的.店面可陈列醒目位置。

要求：

a□情人节主题陈列，以店内精美饰品为主要陈列对象

b□各店必须包装至少xx份以上的“xx套系”用于主题陈列