

最新净餐馆专项行动实施方案(通用5篇)

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

净餐馆专项行动实施方案篇一

这是首要的也是最根本的，作为小吃店本身就必须在菜品的质量和特色上得到保证，并且能够让食客吃得开心的同时还觉得这个味道不错。

菜品优质、受顾客欢迎，就有市场，否则就会大量失去顾客，失去市场，质量因人而异绝大多数顾客对产品质量的要求是菜肴的味道，顾客需要每份菜肴都具有一定味道上的吸引力，如果小吃店能让人享受到特殊味道的菜肴，那么小吃店在菜品营销方面就算成功了。

2、开张筹备期间的服务营销

最直接与顾客接触的服务问题，如何在人多的情况下忙而不乱，不至于导致顾客等太久产生抱怨的情况，如何来服务好我们的顾客。

服务态度直接影响顾客的心理感受，如每一位员工都具备良好的服务态度，欢迎顾客的到来，注重顾客的感受，并诚挚地希望顾客满意，并且能够提供一种特殊的并且是熟练的服务技能。那么小吃店无疑就是在为顾客提供优质的服务，这对顾客有着极大的吸引力。

在开业期间要同顾客消费群体建好良好的关系，要认真做好每天客户拜访记录。这样才不断了解顾客对本店的建议和看法，可以及时帮助我们修改不满意的地方及菜品。

此外，就是能够保证上菜速度，同时不出现上错菜的情况。作为小吃店的老板应懂得如何在全局上做好把握做好协调。

这些都是开业前必须要做好的工作，也是给顾客留下第一印象的必要工作。

小吃店的营销策划

要想生意火爆，出了做好前期筹备外，还要做好开张后的营销策划，以便稳定顾客群体。结合小吃店成本低等特点，本文就不谈那些不切实际的高成本的宣传营销手法了，这里只谈谈简单的营销方式：

先来看个案例：

在江西南昌有一家非常有名的煨汤店，看上去这10平方米左右的小店，生意不算很好，客人也不是很多。不过店主刘国云说，煨汤这东西就是喜欢喝的人才会来喝，自然有一定的顾客群。

在隔开的一间厨房里，只见一只高约1.2米的大瓦罐摆在那里，这就是刘国云的当家宝贝，也是煨好汤的工具。刘国云介绍说，大瓦罐底部可以烧火，罐内置有铁架，装有不同原料的小瓦罐则一层层放置在铁架上，然后点燃木炭，盖上盖，用火慢慢煨。久煨之下，原料鲜味及营养成分充分溶解于汤中，成为香浓味美的滋补品。由于加入了人参等药材，精心烹制出来的煨汤不仅味道鲜美，而且具有药补功效。

根据气候，结合本地人的口味，刘国云现卖的煨汤有人参乌鸡汤、海带排骨汤、党参鹌鹑汤等等，每份5至10元。“香味扑鼻、味鲜不腻、滋补养颜，这就是煨汤的特色。”刘国云骄傲地说，在杭州等大城市的一些大饭店，同材同料的煨汤可以卖到六七十元一份，而且很受人欢迎。

店主利用人们喝汤的习惯专门开了一家煨汤店，主要靠固定的顾客群来维持经营，价格实惠、营养又高，很受欢迎。这是利用了人们一传十，十传百的口碑效应，让这家小吃店能够坚持屹立不倒。

下面介绍几种适合小吃店的营销方式：

1、创意营销。

说到创意，可能很多创业者觉得有难度，毕竟创意这东西并不是所有人都能想出来的。但其实创意这东西一点都不难，甚至说很容易。比如在菜单，可以做到丰富多彩来吸引顾客，比如今日特选、厨师特选、每周特选，本月新菜、儿童菜单、中老年人菜单、情侣菜单、双休日菜单、美食节菜单等来进行宣传和营销，在色彩和形状设计方面也尽量让顾客看着有食欲。

2、广告宣传。

首先就是吸引流动顾客的交通广告。一般顾客是不太愿意进入客人稀少店内购买食品的，所以靠窗的位置特别是落地玻璃墙不要用来安放太多的桌椅。

然后是自制店内广告。店内广告主要包括店面广告、橱窗陈列及放在桌上、贴在墙上的价格单等。在制作店内广告时应注意选择适当的广告数量以及注意张贴位置。

再就是街头传单的利用在街头散发传单是一种常见的促销手段。因为其投入成本不高，许多企业都采用这种促销方法，但是若前期工作没做好，通常会收效甚微，所以在进行街头传单促销时应注意广告的内容和重视对分发员工的培训。

3、价格促销。

价格促销永远是最常见也是最有效的营销方式，小吃店同样适用。小吃店在开业初期可以在价格上来吸引顾客消费，比如买一送一、套餐、代金券、打折等都是常见的促销方式。

净餐馆专项行动实施方案篇二

1、春节套票:实惠多多，惊喜多多，春节推出“吉祥如意”套票 餐饮:666元/桌(含服务费,仅限三楼餐厅)

客房:288元/间.天(含双早)

娱乐:12:30—16:30赠送包房3小时 16:30—02:00赠送包房2小时

客房:自大年三十至正月十五每天推出20间特惠标准间208元/间.天

凡入住特惠标准间者,均可获得精美春节礼品一份

大年三十(18:00—21:00)推出“吉祥”年夜饭:

588元/桌 688元/桌 888元/桌

大年三十(21:00—12:30)推出“富贵”年夜饭

888元/桌 1080元/桌 1288元/桌 (0:00赠送吉祥如意饺子一份 提前预定年夜饭,有小礼品赠送。

春节期间宴会厅推出春节套餐

金玉满堂宴: 688元/桌

富贵吉祥宴: 788元/桌

五福临门宴: 888元/桌

春节是餐饮业销售的黄金季节，商家都明白这个道理，然而春节消费的特点，却年年有变化，谁能洞察先机，抓住热点，谁就是赢家。从微观角度看是如此，而从宏观角度看，如何统筹策划，引导消费，形成热点，搞好“贺岁工程”，就更是一篇大文章了。

2、“特别的情人节，温馨与甜蜜，___送给您！”

活动内容:大年初一情人节当天，昂贵菜品全部八折优惠，而且情侣消费更有甜蜜礼品赠送。

解释说明:礼品可以选有纪念意义的，能够让消费者能收藏，甚至可以定做精致的小礼品，一定要让消费者看到这个礼品就能想到___。当天其他活动不予进行。

3、“春节抓钱大行动，抓出新年好财运”

活动内容:活动期间，每桌消费满100元，即可亲自动手去抓钱，抓出财运，抓出精彩！

解释说明:此活动的目的是为了活跃店内的气氛，让顾客在春节期间觉得店内的活动有心意，而且寓意很好。可以先准备好一个小罐子，罐口可以小些，罐内放入硬币，硬币的面值主要以1角和5角为主，但也要放入一些1元的。自己反复实验，争取用最少的金额获得最好的效果。(此活动与其他活动不能同时参与)。

4、“您消费，我送“财””

活动内容:活动期间，凡是进店消费的顾客，每桌赠送两道精品涮菜！

解释说明:送“财”的“财”即为涮菜，取其谐音。赠送的两道菜，应取一个与“财”有关的名字，突出新意。

5、“正月十五元宵节，美味元宵送给您”

活动内容:正月十五当天，只要来本店就餐，每桌顾客将免费获得本店赠送的美味元宵一份。让您在元宵节的夜晚感受____的温暖。

解释说明:此活动的目的是提升餐厅在顾客心目中的形象，加深顾客对餐厅的好感。元宵方面，可以事先准备好一些价格始终、口味较好的产品。

在餐厅推出元宵节、情人节商品促销活动的同时，宾馆、酒店、酒吧也不失时机地推出了各种各样的“团圆宴”、“情人套餐”、“烛光晚宴”，一些酒吧还推出了情人节舞会。餐厅除了吃团圆宴赠元宵外，还制作了象征团圆、吉祥的五彩元宵进行外卖，推出了就餐送玫瑰、巧克力和红酒，以及多个档次的团圆宴、情侣套餐、烛光晚宴。

西餐历来是情人节餐饮的主角，今年的情人节餐饮市场仍不例外。虽离情人节还有好几天，一些西餐厅便早早行动了，有的餐厅已经打出了“2·14情人节情侣套餐”、“温馨浪漫烛光晚宴”的条幅。在那摇曳的烛光、可口的手扒饭和冷餐会让人感觉好极了，体验到最甜蜜的情人节活动，为此，他们的西餐厅推出了“一世情缘”浪漫情人节烛光晚宴，同时餐厅也可以推出“情系情人树，爱在哈根达斯”活动，将向客人献上世界闻名的哈根达斯冰淇淋。元宵节，餐厅还将向客人送上自制的五款馅心元宵。

净餐馆专项行动实施方案篇三

另外，在早餐就餐地点上，消费者首选路边的小摊，原因有三，

第一，小摊子的种类比较多些，选择性强；

第二，比较方便；

第三，省去了洗碗、煮、等繁琐的家务。但路边小摊的弊端，具体有二点：

第一，消费者路边小摊的卫生条件；

第二，路边小摊花销比家中大。

如何扬是消费者鱼与熊掌兼有的一种方式：

那就是营养早餐配送中心。南京早餐市场需求究竟有多大？来自权威部门的一项调查显示：如果吃一顿早餐只花2元，全市有870万人口，除去1/3的人不在外吃早餐，每天早餐的总销售额也有近千万元。所以建立质量优、技术到位、产品多样化的饮食发展有限公司将会为定襄第三产业的发展起到不可忽视的作用。

据早餐市场总量预测大学生早餐配送创业计划书大学生早餐配送创业计划书。南京市现有人口670万人，加流动人口约330万，总人口达10000万。其中按抽样调查，约2/3在外用早餐，则用餐规模人数为约446万，其中早餐工程市场占有约为10%，早餐顾客量在万人。按人均消费2元，一年360天计算，全年营业额为32112万元，如加早点供应，而早点按早餐的30%计算有万元的营业额，总营业额将达到万元。

1：公司名称：百事乐餐饮配送中心

2：公司组织设计

使命：

健康生活，健康早餐。

愿景：

创建国内一流并与国际接轨的连锁加盟的专业餐饮多元化服务公司。

经营理念：

1：化以市场需求为导向，以培育和发展高档写字楼、社区的早餐市场，按照工业化、标准、工序化、集约化、系列化的原则，研制、开发高品质的、营养均衡的系列早餐产品，为客户提供营养、卫生、快捷、实惠的早餐服务。

净餐馆专项行动实施方案篇四

早餐：

. 目前早餐尚有很多不利于人体健康的因素

针对北京人的饮食习惯,过去老北京的早点都是些油条,抄肝,豆浆,豆脑.大米.小米粥.馅饼包子混沌等为主.象豆浆,豆脑.大米.小米粥,包子等都是不错的早餐,但制作质量和卫生普遍存在很大的问题.还有就是含油脂和含胆固醇很高的油条与抄肝相对来讲也逊色了很多.

摄取营养的早餐摆脱妨碍健康的克星，营养健康的早餐要有足够的碳水化合物，膳食纤维及蛋白质，所以怎样慎选营养、快捷、美味、又方便的早餐成了当今餐饮业的重点。

. 午餐：一般来讲人在午餐中所吸收的营养占了每天营养来源的三分之一。

现代人对于健康的概念，也比以往更具有革新的管理观念。对于健康，不再只是消极的治疗病痛，现代人有著更为积极的心态。如何积极地抵抗、预防疾病，同时让自己的心态与身体都保持在最佳状态，就是有效管理健康的积极正面态度。运用在平日的食物搭配上。健康饮食就是成功人生的泉源！

健康，为你的人生增添色彩；饮食，让你的健康更加完善。

当然“卖”点很重要。中国传统食品为主要产品的系列产品，虽然知道的人多，但经营得好的不多。既是盲点，也是卖点。只要有好的产品和好的经营方式，就能在市场上大行其道。取得很好的经济效益。

比如说早餐“粥” 不管是炎热的夏天，还是寒冷的冬天，无论是春满花开的春天，还是丰获满满的金秋对于食欲不振，身体处于亚健康状态下的人们，清淡保健的粥品正是饮食首选。开家粥店能充分迎合现代人注重健康的生活潮流，而且成本投入低，回报稳定。

1. 目前北京市民已经对保健餐的认识有了一定的层次，一改常态的过去的大鱼大肉和油腻腻的菜肴，开始选择了更具有营养价值的保健餐类。

2. 如果我们推出的是具有食疗保健，美容益寿为一体的绿色环保饮食的话。那无论是利润空间还是人们需求的空间都相对的更据有前途性了。

3. 承办养生食府具有五个特征：

1、大众消费得起；

2、营养丰富，易于吸收；

3、持续性消费；

4、老少咸宜；

5、食客可以缩短消费时间。

应该建立在：

1. 不单是色香味美上，宣传的重点应该是健康！仅把吃饭作为饱肚和美味的观念早已过时，它的积极意义在于帮助人们提高生活质量恢复健康的身体，轻松愉快的去工作，学习。同时也可以满足了人们身体健康上的需求，使消费者从中获得价值和满足。

2. 至于经营特色，反对粥店的传统思路。应该勇于抛弃做不好的产品，宁缺毋滥，在粥类上，只需设计10种绝对拳头的粥品，其中有一个主打产品。另外建议将心思多放在一些容易消化的配粥菜肴方面。这样也是为了防范可能到来的经营风险，哪怕粥品种真的失败了，由于你其它保健养生的菜肴上下功夫了，同样可以在菜肴上弥补粥品的损失。

这是一个消费渠道非常广泛的行业

1. 一般消费者，重点：婴幼儿，学生，老人，孕产妇，病人和亚健康族。

2. 主要益处：营养，卫生，口感好，保健. 是非常中国化的快餐形式

4. 重要性：病人，学生，老人需要营养；免除自己熬粥的烦恼及购买原，配料不便；更有安全感，卫生营养，功效多。维护健康，省时，省力，使消费者更可增加消费合理的感觉。

5. 同时在餐厅内部布设宣传各项食品的养生食品功能与特性，这样可以更能增加各类食府健康知识。在饮食享受的同时，也使食客提高并加强了的健康意识，健康饮食的同时，也体会到了养生食品对人体的重要性。

. 早餐粥类品种

主要的以

- (1) 谷类粥类
- (2) 豆类粥类
- (3) 谷豆混合粥类
- (4) 肉类粥类
- (5) 花类粥类
- (6) 蔬菜粥类
- (7) 鱼类粥类
- (8) 果品类粥类
- (9) 药膳粥类

配套产品主食有：各类粗粮制作的

- (1) 糕类
- (2) 饼类
- (3) 其他类

优点：品种众多，适应面广，可选度高，原料便宜，易于采购，工艺流程短，无需特别技术，易生产，好销售，无淡旺季。

缺点：因配料众多，采购略繁琐了一些，但是可以根据一般人群身体常见的亚健康状况，进行粥谱分类和归纳和集中。

净餐馆专项行动实施方案篇五

餐饮服务的目的是让顾客满意，只有顾客满意了，酒店才能获得利润。要做好优质的服务，离不开企业内部员工的努力。内部员工营销的成功又以全面的（质量）管理、有效的激励机制和良好的企业文化氛围为基础。

在这恰逢十一周年店庆和圣诞节到来，借此时机，我们以顾客满意营销、内部员工营销和文化营销三者相结合，作为本次店庆活动的重点进行。以济南市五个店为例：

一、本次店庆活动目的：增加公司的品牌影响力，提升公司的知名度和美誉度。提升公司形象，增加企业竞争力。加强公司员工的企业忠诚度和向心力。提高全员服务意识、工作积极性。展现公司文化底蕴，进一步提升集团公司的企业文化。提升公司销售额，增加利润。为2004年更好的发展打下良好的基础。

二、本次店庆活动时间：2003年12月13日至22日，共计10天。（圣诞节策划可和店庆一起搞，消除日期空档。）

三、地点：济南市五个店

四、参与人员：公司所有员工、前来就餐的顾客等

五、营销主题：顾客满意、员工满意、管理提升、文化创新