最新餐饮微信营销活动方案(汇总7篇)

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

餐饮微信营销活动方案篇一

活动主题:

庆中秋迎国庆美食节

9月15日—9月22日

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)。

要让消费者耳目一新。美其名曰“享受”也。

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。

餐饮微信营销活动方案篇二

活动主题:

庆中秋迎国庆美食节

9月15日—9月22日

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)。

要让消费者耳目一新。美其名曰“享受”也。

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。

餐饮微信营销活动方案篇三

1、活动主题：

2、浪漫烛光平安夜，缤纷圣诞狂欢节！

3、浪漫烛光西式牛排套餐，惊喜就在xx_□□针对24日晚平安夜的）

4、本次活动主推牛排套餐，24日平安夜晚推出浪漫烛光牛排晚餐，25日白天主推牛排家庭套餐，大搞节日氛围，宣传xx_餐厅人气。

1、即“圣诞”活动之后再次宣传xx_餐厅，强化xx_餐厅知名度，增加人气；

2、庆祝圣诞节，现如今圣诞节也是中国人比较喜欢过的一种西方节日，有家庭式的’，朋友式的，情人式的各种各

样party□在圣诞活动宣传期间，公司可宣传企业文化，提升品牌形象，强化企业知名度。

20xx年12月24日晚（平安夜）

20xx年12月25日白天（圣诞节）

1、在餐厅开展圣诞节活动，在餐厅做圣诞布置，加强餐厅的喜气、热闹的活跃气氛，重要的是让顾客有种过节的感觉。放置圣诞树，装饰圣诞树，礼品堆放在树下突显节日氛围。

2、餐厅推出特别圣诞牛排菜单，具体可分为：圣诞美餐，情侣套餐，儿童套餐，家庭套餐。

3、针对平安夜售卖平安果（用包装纸装饰后的苹果）

5、进店消费的顾客消费满100即送咖啡特饮券1张（下次用餐时可使用），小朋友免费送气球，所有员工都着圣诞帽突显节日氛围。

6、制作餐厅专属会员卡，免费赠送会积分会员卡，到餐厅消费享受优惠。

7、餐厅内播放圣诞颂歌。

1、餐厅推出豪华圣诞美餐（4人份），情侣套餐（2人份），儿童套餐（1份），家庭套餐（3人份）。

2、其中本次活动主打产品为24日晚的浪漫烛光情侣牛排套餐，原价为108元，活动价格为52、1元，寓意我爱你。

套餐内容包括：牛排2份（含牛排、煎蛋、面、）、西式浓汤2份、美味沙拉2份、特调鸡尾酒——情定xx杯。

3、豪华圣诞美餐包括：牛排4份（含牛排、煎蛋、面、）、西式浓汤4份、美味沙拉4份、特调鸡尾酒——情定xx杯，xx特制点心4款，原价为238元，活动价格为130元。

4、儿童套餐包括：牛排1份（含牛排、煎蛋、面、）、西式浓汤1份、美味沙拉1份、特调儿童饮品—快乐成长1杯，西式点心1款，原价为58元，活动价格为30元。

5、家庭套餐（3人份）：牛排3份（含牛排、煎蛋、面、）、西式浓汤4份、美味沙拉4份、特调鸡尾酒——花田喜事2杯，特调儿童饮品—快乐成长1杯，花田错特制点心4款，原价为168元，活动价格为110元。

6、如若单独点牛排包括：牛排1份（含牛排、煎蛋、面、）、西式浓汤1份、美味沙拉1份、特调鸡尾酒1杯，活动价格为35元/份。

餐饮微信营销活动方案篇四

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）

3、拉横幅、如表达爱传达爱xx餐厅给你带来爱的惊喜

就餐过程中可以播放轻音乐，也可设置点歌频道、

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、

餐饮微信营销活动方案篇五

1、“三八妇女节”

一、活动时间：3月8日

二、活动内容：

(1)3月8日，当天在餐饮总店消费的女性顾客每桌均可免费赠送一壶美容养颜饮料。(核桃花生汁、玉米汁)

(2)3月8日，当天生日的女性顾客，凭有效身份证，在餐饮总店消费均可获得酒店为你准备的生日礼物。(精美小礼品)

(3)3月8日，当天在餐饮总店消费的女士团体，消费满500元以上，可享受8折优惠。

(4)3月8日，当天在餐饮总店消费满1000元以上的顾客，可吃多少送多少哦!

(5)凡当日消费的女性客户可享受抽奖活动一次,中奖率100%.(小礼品类)

(6)凡当日消费的女性客人可在餐厅享受9折，并免费赠送精品水果盘一份。

(7)3月8日出生的女性，可凭证件享受全单8折的惊爆特价。

餐饮餐饮有限公司为庆祝三月八日“国际妇女节”的到来，为女性消费者推出特大惊喜

——自年3月3日起至年3月8日，凡来餐饮总店消费的女性顾

客，皆赠送特制食品一份。(“木瓜汤”“芦荟养颜粥”等养颜方面的菜肴)

注：每桌客人内只要有女性即可参加此活动，所赠送的是以每桌为单位，而非以人数为单位赠送。男同胞的美容也非常重要的哦!

联盟合作商家赞助：

做女人真好——进店有机会享受以下商家提供的各项免费服务哦!波波美容.女子会所-送微乐能量养生房———-健康美丽新主张!

艾美舍spa女子会所-送spa体验——相信专业、决心美丽!

菲力斯特健身俱乐部——送健身全免次卡——第一家综合性健身俱乐部!彪哥ktv——送298元的晚场大包厢一间——让我们去飙歌吧!

法国红酒——免费品尝红酒、买一送一———品红酒就是品味生活!

短信宣传：餐饮总店庆“三八妇女节”推出“品健康美食、做魅力女人”主题活动，特邀联盟商家共同打造魅力女人。包厢□spa□红酒惊喜不断哦。电话：

2、消费者权益日3月15日

目的：提升餐饮餐饮品牌良好口碑。在本地的3.15正面报道新闻。

宣传方式：请职能部门与媒体聚餐，软文报道，联络感情，正面宣传宣传内容:餐具消毒工序,服务操作卫生网络媒体进行软文报道、以及晚报报道及口碑提升。

餐饮微信营销活动方案篇六

（例）冬季生活的恋歌，提拉米苏传送圣诞祝福

（例）让我们把圣诞的钟声传播四方，也让我们把友爱和赞美洒向人间。

1、加强公司连锁店的销售力度、提高营业收入；

2、强化企业知名度、提升连锁店品牌；

3、庆祝圣诞节

圣诞节必不可少的节目，有家庭式的，朋友式的`，情人式的各种各样party□一种友情，亲情，爱情聚会的好时光。戴着圣诞帽，唱着圣诞歌，说说大家的圣诞愿望。作为一个隆重的节日，少不了的是圣诞大餐，在中国就是以西餐为主了。在圣诞活动宣传期间，公司可宣传企业文化，提升各连锁店品牌，强化企业知名度。

在各连锁店开展圣诞节活动，放置圣诞树，在显眼位置显示连锁店标志，装饰圣诞树，将礼品放在树上的每个位置。进店消费的每位顾客都赠送圣诞帽，推出圣诞大餐及其优惠活动，各连锁店员工都着以圣诞装。

1、将每个礼品都贴上号码，顾客在用餐时，由服务员上前让顾客抽号码，抽到哪个送哪个。

2、进来进餐的顾客都送圣诞帽，最好标有公司标志（可与其他商家合作）。

3、制作宣传单，在圣诞优惠活动的纸张范围内可作裁剪，可相当消费券。

4、由厨房推出圣诞特价菜单，具体可分为：圣诞美餐、情侣套餐、儿童套餐、家庭套餐等等，制作相关的海报传单进行宣传。（点排餐可赠送咖啡特饮券一张）

5、圣诞订位。

6、连锁店所有职员都必须着红色圣诞装，加强节日气氛。

7、在餐厅做简单的布置，加强餐厅的喜气、热闹的活跃气氛，重要的是让顾客有种过节的感觉。

8、各餐厅内播放圣诞颂歌。

餐饮微信营销活动方案篇七

妈妈，谢谢您！

二、活动时间

__月__日一__月__日。

三、主推品类

餐饮。

四、活动内容

活动一：“送__全家福”——全家的幸福是送给妈妈的礼物！

在本次活动期间，累计购物满__元的顾客，凭当日有效购物凭证，即可获得价值__元__全家福免费摄影卡一张。每人限领一张。

领取地点：南门共享空间特设赠礼处。

活动二：“妈妈，谢谢您！”亲情特卖场

参加品类：女装、家居用品（礼品）、针织内衣。

特卖地点：南门共享空间。

特卖时间：__月__日—__月__日。

活动三：“妈妈模特秀”——天下最美丽的永远是妈妈！

地点：西广场。

时间：__月__日、__日每天下午3：00—4：30。

注意：走秀当中会穿插现场互动问答，答对有奖。

活动四：“康乃馨送妈妈”——花香饱含儿女心。

活动时间：__月__日。

当日购物的顾客，凭当日单张小票（满__元）即可获得康乃馨一枝。每位限领一枝。

领取地点：南门共享空间特设赠礼处。

活动四：“最像母女、母子”评比。

报名时间：__月__日、__日。

报名地点：西门总服务台。

报名手续：报名母女或母子需持户口本及母女或母子生活合照1张（大于5寸）登记。

比赛时间：__月__日下午3：00开始。比赛地点：西广场。

比赛形式：现场公布。

奖项设置：

一等奖__名各奖价值__元奖品一份。

二等奖__名各奖价值__元奖品一份。

三等奖__名各奖价值__元奖品一份。

五、郑重声明

在本次活动期间，绝对禁止导购员私自提价、私自收银，对违反此规定的专柜，一经发现，商城将对商户处以罚款_元！

对以上两种违规情况，进行举报者将奖励__元，对现场抓获违规者的奖励__元。

六、涉及结算问题的一点说明

原有结算方式不变，同时，__月__日“康乃馨送妈妈”活动结算流程如下：

1、顾客凭当日单张机制小票（消费满__元）到赠礼处领取康乃馨。

2、工作人员验证小票合法性。

3、分部门（机制小票的部门前三位）登记即每部门一张《赠花登记单》，登记销售码、导购员编号两项内容。

4、在机制小票上盖赠品已领章（或字样）。

5、给顾客康乃馨一支。

6、__月__日一上班，赠礼人员将__月__日的《赠花登记单》交财务。

7、财务根据登记的销售码，查询所属供应商将供应商编码登记在《赠花登记单》指定位置。当日11：00前传递给各相应部门主管。

8、部门主管负责找导购员核对销售记录。

9、有异议与赠礼处人员联系。

10、当日18：30前核对无误，部门经理签字确认《赠花登记单》返回财务楼层会计。

11、楼层会计根据确认的《赠花登记单》录入供应商费用，每支__元。

12、楼层会计将《赠花登记单》存档。

七、关于“退换货”的说明

1、顾客在本次活动及之前任何活动期间购买的商品，均不允许出现无单退换货。

2、退货：在活动期间购物的顾客，退货时商城按照其购物凭证上实际付款金额退还现金。若顾客在本次活动中已领取奖品或礼品，则需连同奖品或礼品一起退回，如已使用无法退回，顾客需交纳相应现金，现金将从退货款中直接扣除，不足部分需由顾客补足。