

最新餐饮元旦活动方案 餐饮元旦活动策划方案(精选5篇)

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

餐饮元旦活动方案篇一

(一)活动时间□20xx年12月18日晚17:00全体员工公司食堂聚餐。

20xx年12月18日晚19:00—21:00，宿舍楼活动室举行文艺晚会。

(二)后台准备：

主 持： 后勤保障： 拍摄：

场地布置：彩灯、圣诞树、圣诞图片、圣诞帽等其它室内装饰品

食 品：苹果2箱，桔子30斤，瓜子5斤，香蕉10斤，糖果5斤。

奖 品：团队奖50份，表演奖10份。

其 它：活动节目道具气球20只，排球2只，飞标靶等

(三)活动进程：

1、公司领导致词

2、12月份生日员工集体庆生，由“寿星”切蛋糕、发蛋糕

3、节目列表(6个女生抽取队员分组成3组，参加游戏)

(1)“环环相扣”：本游戏道具为3只呼拉圈。

规则---队员手拉手列队站立成一排，要求呼啦圈从第1名队员开始依次穿过每位队员，最后一名队员将呼拉圈套出后，迅速冲刺，将呼拉圈套到指定的物体。按完成速度快慢各计3、2、1分。

人员---首先12月的10个寿星先组队示范。然后三组各抽6人参加游戏。

(2)演唱《热情的沙漠》

(3)“百发百中”：道具为飞镖

规则---队员站在指定线后投掷飞镖。按各队中标分数高低各计3、2、1分。

人员---每组选3人轮流投一次标。

(4)“合力运球”：道具为排球、障碍物(挂历筒)

规则---队员用背对背或双臂互勾等方式(手不能接触排球)，合作将球从a区运送到b区，要求途中球不能落地，落地后回到起点重来；碰倒障碍物也须回到起点重来。按完成速度快慢各计3、2、1分。

人员---每队抽取2人参加游戏。

(5)演唱《英雄泪》

(6) “爆破大队”：道具为气球、障碍物(挂历筒)、计时器

规则---三组同时进行，队员用腿夹住气球从a区到b区，然后用力将气球夹破。要求：手不能护球，中途或未夹破前，气球不得落地，落地后回到起点重来。按3分钟内夹破气球个数多少各计3、2、1分。

人员---每组参加人数不限。

(7)演唱《忘情水》

(8) “杯水传情”：道具为饮料(可乐)、纸杯、计时器

规则---三组同时进行，每组队员用嘴衔接传递装满饮料的纸杯，在3分钟内，从一端传递到另一段的饮料量最多的组胜出，最少的一组须将饮料喝完。

人员---每组选取6人参加游戏。

(9) “拔河作画”：道具为圣诞老人头像(剪切好)、麻绳

规则---按a对b□b对c□c对a形式分三次进行，两队队员进入麻绳套内，取起放置中间的圣诞老人贴片后迅速转身完整贴好。先完成组加1分，三轮结束后按合计计分。

人员---每组选2人参加游戏。

(10)演唱《高原红》；表演

(11) “平衡能手”：道具为乒乓球及球拍、障碍物(挂历筒)

规则---三组同时进行乒乓球绕障碍跑。用球拍端起乒乓球绕障碍跑，球不得落地，障碍不能碰到，中途落球或触碰障碍者须回起点重来。按完成速度计3、2、1分。

(12)演唱《明天会更好》

(13)抽幸运奖、分团队奖(按累计分数分一二三等奖)、儿童奖、表演奖。(表演中途由队长献花。

餐饮元旦活动方案篇二

20xx年xx月xx日

x美食城□x海鲜城□x美食海鲜广场□x法尔春天

x喜相约

活动一：各店根据自己的实际情况，活动期间主推春季养颜养生菜品三至五款，列展台展示。

活动二：3月8日当天，前x名到本店消费的女顾客，各店可根据自店条件免费赠送小礼品、养颜汤等，各店做好登记，财务备存。

活动三：利用短信平台发x餐饮三八妇女节活动信息，稳定维护老客户，短信内容：“美丽女人节□x喜相约!在这温馨的节日里□x餐饮与您共度美丽时尚三八妇女节!各种养生美容套餐，精彩呈现。”

活动四：各店门口悬挂横幅，内容：“美丽女人节□x喜相约”

1、各店对员工进行相关知识的培训，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、积分卡活动正常进行。

- 1、企划部负责制作横幅于3月7日前送至各店。
- 2、各店要将新客户名单于3月9日上报公司企划部，以便于企划部及时回访客户，了解各店活动开展情况。

餐饮元旦活动方案篇三

1、为答谢新老客户一直以来对我酒店的大力支持，利用元旦新年的有利商机来回馈我们的新老客户，以刺激其继续消费，以达到我酒店营业额的稳定性增长，最终达到更好的赢利目的。

□20xx年元月1日

：中、西餐厅及客房

：相约20xx□相聚丽晶

（一）西餐：

- 1、凡元旦当天在西餐消费的客户均可获赠奥运纪念卡一张（自行制作）。
- 2、元旦当日一次性消费满300元的客户，均可获赠西餐单人早餐券一张。
- 3、元旦当日一次性消费满600元的客户，可获赠优惠房券（凭此优惠券可获门市价6折优惠）一张。

（二）中餐：

- 1、凡元旦当天在中餐消费的客户均可获赠奥运纪念卡一张。
- 2、元旦当天在中餐大厅消费的客户，一次性消费满500元可

获赠西餐早餐券一张。

3、包房一次性消费满1000元，获赠面值100元现金券（此现金券可在本酒店任营业区消费）一张。

4、元旦当日一次性消费满xx元，即赠送贵宾卡一张。

5、元旦当日在中餐一次性消费满3000元，赠送标准客房一间一晚。

6、元旦当日在中餐一次性消费满1xx元，可获赠奥运会门票一张（票价详见奥运门票价格一览表，附后并待定中）。

（三）客房：

1、凡元旦当天在客房入住的客户均可获赠奥运纪念卡一张。

2、元旦当晚个人入住客房，一律按门市价8折优惠，并赠送果篮一个及早餐券一张。

3、元旦当晚一次性开房满8间者，送上海世博会门票一张。

1、广告宣传：

□1□pop广告牌三块：大堂一块，中餐入口一块，西餐入口一块。布标一条，放置酒店大门。内容为：相约20x□相聚！

（2）设计制作彩色宣传单1000张（具体内容样板另附）。

（3）设计制作西餐早餐券（西餐自带有早餐券）。

（4）设计制作赠房券。

（5）设计制作现金券。

2、口碑宣传：销售部及营业部，以销售部为主，各营业部为辅。

3、短信宣传：销售部及营业部各部门经理利用手机短信形式向客户发送此次活动信息，以达到宣传，吸引客户消费的作用。

1、酒店外围：

(1) 大门正对面绿色植物区。

(2) 酒店大门及西餐侧门吊大红灯笼，以衬托节日气氛。

(3) 酒店大门正对面，制作“元旦快乐”装饰。

2、大堂：

(1) 酒店大堂摆放三个“x”展架。

(2) 在原圣诞屋的基础上，饰“海宝”及有关饰品。

1、总指挥□x总

2、总执行及总协调□x副总

3、布场□20xx12月28日完成）：市场营销部，各部门配合

4、策划宣传□20xx11月30日前完成）：市场营销部负责各类广告宣传、票券的设计及制作。

6、采购□20xx12月1日前完成）：财务部负责关于本次活动的物品采购，美工跟进。

注：世博会门票需财务部跟进落实，确保当日能顺利把门票

送到客人手中。

餐饮元旦活动方案篇四

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）

□

入口展板，活动现场的气氛营造，店内海报。

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。

- 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。

餐饮元旦活动方案篇五

为更好的做好酒店全员促销，充分调动员工的销售积极性，激励员工多劳多得，为酒店创收，提高酒店知名度，特制定绩效提成方案。

凡属酒店内部员工介绍客人至本酒店餐厅用餐（客人自己到酒店来预定不计入提成），根据餐标提成。

- (1) 凡预定1888—2188元/桌标准方可给予20元/桌提成；
- (2) 凡预定2288—2688元/桌标准方可给予30元/桌提成；
- (3) 凡预定2888—3288元/桌标准方可给予40元/桌提成；
- (4) 会议用餐、团队用餐，餐标1888元/桌以上，提10元/桌。
(注：不含营销部)。

(备注：以上提成桌数以实际消费桌数为准)。

- (1) 奖励方式：按送餐服务费50%提成奖励。
- (2) 分配方式：当班班组成员平均分配。

1、根据现有酒水，饮料、只针对商家提供可返瓶盖费（全额反馈）。

2、自制鲜榨汁进行销售价格10%的提成。

3、分配方式：员工：领班为1：1。

1、提成人员：茶坊服务员、吧员、收银员及管理人员。

2、销售以下高档茶水方可按以下价格提成：

(1) 茶水价格：48元—68元，按5元/壶

68元—128元，按8元/壶

128元—以上，按10元/壶

(2) 棋牌点餐提成按2元/单。

3、统计方式：由咖啡厅负责人进行实数统计，次日在上班之前，将统计报表交到财务部审核确定。

4、分配方式：员工：领班为1：1。

5、单独奖励每月销售明星。

1、试用期员工不参与分配；

2、所有提成奖励在次月15日由部门负责人统一领取发放。

3、凡是公司、酒店内部在各部门的接待均不算提成奖励范围内。

4、主管级（含）以上管理人员不参与部门提成，统一使用酒店管理人员绩效方案。