# 餐厅活动策划方案(优质13篇)

来源：网络 作者：紫芸轻舞 更新时间：2024-08-07

*无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？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。餐厅活动策划方案篇一餐厅圣诞活动策划方案【一】一、活动主...*

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？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。

**餐厅活动策划方案篇一**

餐厅圣诞活动策划方案【一】

一、活动主题思想：魔力圣诞派对

二、活动时间：xxxx年12月24日

票价:118每张

三、活动地点：二楼多功能大厅

四、活动内容：(注：由酒商提供奖品)

平安夜，狂欢夜自助大时间：xxxx年12月24日18：00——19：30

地点：\*\*会议中心

规模：280人

(1)内容：大型自助餐(美国火鸡、酱牛肉，特色烤鱼，辣子鸡丁，辣白菜，蔬菜沙拉，鸡肉玉米羹„„，既有地道的中国菜，也有西餐，还有中西合壁的创新菜，每一道美味佳肴都呈现着诱人的色泽。各色水果和圣诞节的特色饼干等)综艺节目演出(1)邀请专门演出队伍精彩演绎缤纷圣诞。

(2)集体参与游戏项目：“圣诞舞会”：自备服装、道具等，舞会中可请部分专业领舞者参与。欢快的圣诞颂歌回荡在上空，邀请晚会部分嘉宾参加，大家可以尽情歌舞，享受激越、兴奋、精彩、难忘的圣诞狂欢夜。

自助餐台上将备有精心特制的圣热饮，花样繁多的节日甜点，琳琅界风味佳肴，更有香地道的咖啡，口味纯正的红酒以及香醇的极品酩悦香槟„„让您在“欢腾的\*\*”，尽享“缤纷的圣诞”。

“圣诞欢歌”：

小朋友们身着圣诞老人、森林里各种小动物样式的或是童话故事里白雪公主、蓝精灵„还有时下最受小朋友欢迎的哈利波特、蜘蛛侠、咸蛋超等装扮，在两名圣诞天使的带领下一起伴随着清脆悦耳的铃铛声，边唱圣诞歌曲，边跳圣诞舞。

餐厅圣诞活动策划方案【二】

12月25日(星期六)是圣诞节，根据往年经验，下周起将进入圣诞大餐的预订高峰。由于物价上涨，为了控制成本，相较于往年的打折优惠，尚海派主题餐厅今年的促销活动主要以赠送礼品、精彩的表演以及提供更贴心服务来吸引消费者。为了促销活动的顺利进行，现对于圣诞节活动的筹备、操作及成本的控制，做出如下方案：

一、活动策划思路和目的：

1、尚海派主题餐厅节日特色的装饰，营造圣诞节喜庆的节日气氛，为消费者提供一个节庆消费的环境。

2、主打“低价格、高品质”的促销模式，再加以节日礼品赠送，更好地吸引消费者的目光;并积极利用有效的促销活动宣传，引起广大消费者对尚海派主题餐厅的关注，以达到提升直营店销售业绩，巩固顾客忠诚度，开拓新客源等目的。

3、安排小提琴演奏等表演服务，烘托温馨浪漫气氛，提升消费档次，加深消费者的体验印象。

4、活动目的：通过圣诞节的策划活动，扩大尚海派主题餐厅的知名度，加强与商务客户的感情联系，引导周边地区居民的餐饮消费，从而取得一定的经济效益和社会效益。

二、活动地点：

尚海派主题餐厅延安路店

三、活动对象：

尚海派主题餐厅延安路店

地址：上海市长宁区延安西路1066号(瑞峰酒店二楼)

四、活动时间：

五、活动主题：

品尝爱情的味道，聆听浪漫的声音。

六、活动内容：

尚海派圣诞浪漫大餐

588元，2人用

菜单：

北海道金枪鱼芒果色拉

金必多南瓜鱼翅盅

照烧澳洲和牛

法式焗小青龙配番茄柠檬

法式焗小青龙配番茄柠檬汁

拉提米苏

精美水果拼盘

赠送皇轩精装干红一瓶

注：本活动不可与其他优惠同时享用 活动最终解释权归本店所有。

广告宣传

1、通过店面装饰，营造喜庆的圣诞节日气氛，利用圣诞树、圣诞帽等外在装饰物吸引消费者来店消费。

2、制作圣节日促销宣传海报、x展架在店面促销宣传。(12月15日前贴出去，提前宣传)

3、制作宣传单张，12月15日前开始在店面周围进行派单宣传。

(公司提供统一的促销宣传单张和海报等)

4、横幅宣传，在12月10日前制作好促销横幅，挂在店面进行宣传。

横幅内容参考：

品尝爱情的味道，聆听浪漫的声音。

整个活动氛围一下三个部分：

一、外场：

1)酒店门前的绿化区域及小树上均以满天星点缀装饰，在门前喷

水池两侧布置两个圣诞小鹿的泡沫雕塑。安排一位工作人员装扮成圣诞老人迎宾。

2)酒店门前摆放一个大跨度的彩虹门并以满天星装饰边缘

3)酒店门前的雨帘下方悬挂彩色巨幅横幅

4)可透视出的橱窗均用圣诞泡沫图案装饰

二、二楼大厅：

1)进门处圣诞标识地毯以及随时都能播放圣诞歌曲的圣诞老人

2)身着圣诞装的礼仪迎宾员

3)二楼进门处旁边布置出一处圣诞主题景点(3米高左右的圣诞树、拉着圣诞小车的小鹿和泡沫雕塑、篱笆等)

4)在大堂顶部悬挂若干面关于圣诞主题的小饰品或小吊旗

三、电梯：

1)电梯间门口的门头及两侧的门柱均以圣诞主题装饰

2)悬挂若干人工雪花装点节日效果

人员服装：

1)2-3楼所有服务人员以及前厅外场人员(经理除外)一律佩戴圣诞帽及雪花小围裙;

2)需要四位身着圣诞礼服的女生作为活动期间的主要迎宾接待

3)需要两名表现力极佳的男生人选扮演圣诞老人

四、礼品、纪念品

1)海量的糖果、巧克力、小礼盒、圣诞玩偶等

2)嘉宾参与环节的奖品(或是大于10元)的纪念品

4)纪念品(印有尚海派主题标志的高档水晶杯)

5)每对情侣一朵玫瑰花

五、活动现场设施组织：

主持人演员等

游戏道具等

圣诞树点亮设施(模拟道具)

六、内部宣传

(1)将餐厅节日宣传策划活动以及圣诞节的由来花絮以板报的形式向员工进行宣传

(2)属下员工进行节日期间的语言规范、礼仪礼貌方面的培训

(3)挑选服务员扮演圣诞老人，并进行适当的培训

(4)播放节日期间的背景音乐cd碟，以烘托整个酒店的过节气氛。

餐厅圣诞节布置

圣诞节的颜色，往往是金色，绿色，红色以及附以白色。日常见的装饰物有：

圣诞树： 绿色的圣诞树是圣诞节最常见也是最常用的圣诞特有装饰物，此外还有白色的圣诞树，以及用金色灯泡做的灯光圣诞树。圣诞树的摆放，一般要摆放在店门前，或是 餐厅大堂的醒目位置。圣诞树的大小应根据自己的场地来确定，圣诞树是圣诞节的最明显的特征物，运用得当很能营造圣诞气氛。

圣诞树的布置：可以用先将彩灯环绕在树枝上，然后在松枝上零

星点缀小贺卡或是各类小挂饰，树下可以摆放用彩纸或是包装纸包裹的大小不一的盒子。

小贴士：圣诞树一定要摆放在醒目突出的位置，也可以大小两个圣诞树进行组合搭配，如果条件允许进行雪景的搭配效果更好。

松枝：绿色松枝，也是圣诞节最常见的装饰物，往往运用在门框上，横梁以及走廊的天花边上，配以彩灯，以及红色的蝴蝶结，或是其他小挂饰也很好的营造圣诞气氛。

松枝环：常见的是绿色的，也有金色的。一般悬挂在柱子上，以及墙壁上。

小贴士：不要轻易尝试把松枝环挂在门上，因为很容易掉下来，并且一般门上都有透光玻璃，松枝环很容易遮挡视线，从而影响服务。

圣诞红：圣诞红是典型的绿叶配红叶的植物，因为红绿搭配，十分引人注目，又是圣诞的主题色，自然深得圣诞节的青睐。一般摆放在圣诞树下或是门口位置，以及转角位置，起到增色作用。市场上有塑料的圣诞红卖，不过价格似乎较真的更贵。

圣诞老人&圣诞公主： 圣诞老人也是圣诞节最好的气氛营造者，胖胖的白胡子“老头”，笨笨的，奔走派发礼物，很好地与顾客互动了，餐厅气氛也为之热闹了。圣诞公主，往往以其俏丽 的外形，也深得顾客喜爱，一般起到引领顾客的作用，试想穿作红色或是白色圣诞服的魅力小姑娘，穿梭于桌间是何等的可爱!

当作装饰物，效果也很不错。

姜饼屋：酒店的大堂中常见松木搭制的简易小房子，很有特色，以贩卖各类的饼干巧克力糕点为主，彩灯装饰或是屋顶制作很多的棉花雪景，很吸引人，里面站一个可爱的卖饼干的小姑娘，更是得意之极!

圣诞雪景： 酒店中常见的圣诞雪景造型是大型的圣诞老人乘坐鲁拉雪橇，旁边圣诞树搭配以及圣诞小房子或是雪人之类。如果不具备做作雪景造型的实力，提前动员有制作欲望 的员工，用纸盒或是纸箱搭建一个小的雪屋做一个雪景，雪山，学人的造型也很有情调，同时因为员工参与也提前做好了圣诞营运的心理准备。

圣诞音乐：好的圣诞气氛，自然少不了好的圣诞音乐来营造!但是选择圣诞音乐的时候，千万要小心，不要在餐厅播放那些只适合儿童才听得懂的“儿歌版的”圣诞音乐哦!~还有就是不要试图全天候的不间断地播放，国内多数的圣诞音乐都很老套，每家店面都可能都是同样的音乐，会让顾客适得其反的，所以，设定圣诞音乐的播放时间很有必要，一般建议是在吃饭时断播放，中段穿插一些轻音乐即可。

各类的贴纸：圣诞节的贴纸多种多样，但大多是各种圣诞老人，或是圣诞树，以及各类的雪人图案。适当的选取尚可，不宜过多，因为多数贴纸都给人感觉缺乏新意，质量低劣之感。玻璃上张贴过多也很容易遮挡视线，且节后的清理工作也很麻烦。

各类的悬挂小旗子或是雪花： 餐厅悬挂适当的雪花，以及把适量的小雪花(小饰物)贴在玻璃窗上，能很好体现节日气氛。但要考虑餐厅的空间，如果空间过低，不适宜悬挂下垂物，会给人感觉 更加压抑的感觉。悬挂小旗子是各类卖场的惯例，不要尝试在一间高档的或是有品位的咖啡馆内，挂那么多的小旗子，不但不会给人热闹的感觉，反而只会让人感觉 心烦意乱!

**餐厅活动策划方案篇二**

活动目的：国庆节历来是餐厅酒店做促销的\'大好时节，也是刺激消费者，拉动消费的最好机会，此次活动一是为了获得更好的利润，另一方面也是为了加强餐厅外在形象，加深餐厅在消费者心目中的印象。

活动形式：打折，赠送。

活动具体内容：

1，促销期间凡在本店用餐，百元以上均可享受九折优惠。并随桌赠送优惠劵。

2，凡消费满100元以上的消费者均能获得面额为10元优惠券一张。

3，凡消费满200元以上的消费者均能获得面额为20元优惠券一张。

4，凡消费满300元以上的消费者均能获得面额为40元优惠券一张。

**餐厅活动策划方案篇三**

餐厅店庆活动策划方案

餐厅店庆是提高餐厅品牌知名度、改善餐厅服务形象、增加餐厅企业竞争力、提升餐厅经营销售利润的绝好时机，也是餐厅回馈消费者信任和支持、增强餐厅员工凝聚力和向心力、宣传餐厅企业文化的绝好时机，因此，值此餐厅经营x周年之际，餐厅特推出如下餐厅店庆活动策划方案。

一、餐厅店庆活动目的增加餐厅品牌影响力，提升餐厅知名度和美誉度；提升餐厅形象，增加餐厅竞争力；加强餐厅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；展现餐厅文化底蕴，进一步提升餐厅的企业文化；提升餐厅销售额，增加利润；为2024年更好的发展打下良好的基础。

二、餐厅店庆活动时间

2024年xx月xx日至2024年xx月xx日，共计10天。

三、

餐厅店庆活动地点 xxxx餐厅

四、餐厅店庆活动参与人员

餐厅全体员工、餐厅新老顾客

五、餐厅店庆活动主题

提升顾客满意度、增强员工凝聚力、扩大品牌影响力

六、店庆活动内容

一)外部顾客活动 1、打折促销

1)每日推出一款特价菜，每日不重样。

3)打折，这是一个迅速提高销售额的法宝，建议适当打折刺激消费。2、赠送礼品

凡是于12日至21日店庆期间，当日当次消费满150元以上的顾客均可以参加。每店设立一等奖2名，奖励广州一日游，餐厅统一组织，中奖顾客食宿住行完全免费；二等奖11名，奖店庆红包1个，现金100元；三等奖100名，奖店庆红包1个，现金5元。

二)内部员工活动 1、服务大比武

2、内部征文--我的选择--xxx餐厅

要求：1)题材围绕微山湖餐厅所发生的事情，可以是工作经历、感想、看法、寄语等。2)体裁不限。散文、杂文、记叙文、议论文、诗歌皆可。3)截止时间为9月18日。希望全体员工积极投稿。本次征文活动将评出一等奖1名，奖金200元；二等奖2名，奖金100元；三等奖5名，奖金50元。并进行集中展出。

七、店庆活动推广

在信息发达的现代社会，媒体无疑是吸引大众眼球的媒介。餐厅根据不同媒体有不同媒体受众的特点，合理进行自己的市场定位和目标客户的定位，合理的选择媒体投放广告，不可片面追求覆盖率，造成广告的浪费。

一)餐厅外部广告推广

1、人流量集中的地方，火车站，公交车站等，做户外广告。 2、报纸《南方都市报》、广州本地电视台也要进行宣传。3、并进行传单发放。

4、在线网络宣传(电子优惠卷等)。

二)餐厅内部产品宣传

1、在推行传统餐饮的同时，推进情侣套餐、商务套餐、家庭套餐、孝心套餐等。如：情侣套餐可推出18元、28元、38元、48元套餐等。

2、绿色家宴。随着生活水平的提高，人们饮食已经不仅仅是为了解决温饱，而是吃绿色，吃健康。绿色家宴的推出，无疑会受到消费者的青睐。在原材料使用上，力推生鲜类绿色食品；烹饪方式上结合现代人的消费时尚，使菜肴风味化、营养化；在家宴的菜谱上，注重菜肴的营养搭配，平衡膳食，满足人们的健康要求。强烈建议厨房部推出。

3、中秋季节是滋补的好时候，建议引进高档营养滋补菜品。

三)餐厅企业文化宣传

1、借餐厅店庆之机，向消费者宣传餐厅的企业文化，增强餐厅在目标消费者中的影响力。12日至21日店庆期间，设立大型宣传板，上面张贴餐厅的精神口号，广州风景图片，火锅的制作流程，餐厅图片资料，餐厅员工寄语等，让顾客把吃当作一种享受，使顾客乐而忘返。

2、餐厅前厅现场气氛，包括灯光、音响、海报、pop等。

八、餐厅店庆现场布置

一)现场布置条件准备

氢气球、条幅、餐厅吉祥物、大型宣传海报、宣传单、展板、pop(各种张贴画)、礼仪小姐、纪念品等。

二)餐厅店外现场效果

氢气球带着条幅在空中飘飘欲飞；吉祥物热情向你招手；楼体外打出11周年店庆醒目标和优惠项目的大条幅，以及供应商的祝贺单位的条幅；进门处设置一个高精度喷绘的店庆告示牌；礼仪小姐发放餐厅店庆纪念品；整体呈现出一种喜气洋洋的气氛。营造出简洁又有品位的节日氛围，消费者从门前一过，就会被这种气氛所吸引。

三)餐厅店内现场效果

服务员穿戴整齐，面带微笑，热情洋溢；总台服务细致耐心；地面光可鉴人；桌椅一尘不染；餐厅各种宣传资料随手览阅；灯光明亮柔和；音乐如高山流水；绿色盆景赏心悦目；顾客从进店时刻起，即能享受到一流的服务和视、听、触、嗅觉的全方位感官享受。进餐完毕，还可以参与抽奖，并赠送纪念品。

九、费用预算

1、氢气球1500元 2、纪念品1000元 3、条幅200元

1、宣传造势，五店联合店庆，气势宏大，让消费者产生强烈的记忆感，引起良好的口碑宣传，提高餐厅的知名度和美誉度。

2、店内外造型富有人情味，服务周到，能提升目标消费者的本企业忠诚度。

3、通过服务比赛、征文比赛、成本节约比赛，能极大的增强本餐厅员工的企业归属感和向心力，提高工作积极性。 4、通过促销，提升餐厅营业额。

5、本次活动规模大、而费用相对低廉，能取得事半功倍的效果，形成大的轰动效应。

\*\*\*\*公馆营销策划方案

目录

一、前言 .2

二、产品分析 ...2 1、产品描述.2 2、产品定位：.......4

五、营销团队建立 .........7

一、前言

\*\*\*\*公馆是广西\*\*\*\*\*\*品牌旗下的餐饮品牌，\*\*\*\*公馆有25个装修豪华的包厢和两个宴会厅，其中12个江景包厢，三个包厢可以容纳20人以上就餐；一号宴会厅可以容纳110桌的大型宴会，二号宴会厅可以容纳30桌的中型宴会，休闲茶吧是接待顾客的场所。还有没有利用的一间大会议厅和两间小会议厅。

二、产品分析 1、产品描述

\*\*\*\*\*\*位于美丽的柳江岸边，近观柳江一线江景，享如江水般秀勇流淌。\*\*\*\*\*\*囊括了\*\*\*\*公馆（餐饮会所）、歌伦部（娱乐会所）、蓝调吧（酒吧）、龙水吟（茶吧）、天韵男士spa、水云间（\*\*\*\*\*\*vip房）、水上高尔夫等顶级配套，创造高贵典雅生活模式，引领\*\*\*\*城市文化生活品味的风尚。\*\*\*\*\*\*目前开放对外服务的场所有\*\*\*\*公馆（餐饮会所）和歌伦部（ktv娱乐会所）。

\*\*\*\*公馆有25个包厢，其中有12个江景包厢，包厢采用最前沿的主流设计风格，格局大气细节精致。菜系主要为新派粤菜、高档海鲜及地方特色美食，适合高端商务宴请。这里是“江湖豪杰”风云际会的场所，坐拥一堂，分享商道风云。

4.5米的副厅，可以容纳30桌300人用餐，副厅采用现代风格的经典设计，处处体现环境与艺术的巧妙结合，现代气息浓厚，奢华典雅。

1、产品的swot分析 2、产品定位：

我认为产品应该定位与\*\*\*\*市高端产品定位一致，销售价格和顺丰酒楼一致。

三、目标市场分析

餐饮业是居民休闲消费、社交消费、喜庆消费、会展消费和旅游消费的重要组成部分，也是从事商务活动的重要组成部分。强劲的餐饮消费对化解收入存量、拉动经济发展效果显著。目前为止，\*\*\*\*的餐饮服务业处于全国中等水平，\*\*\*\*的中低挡餐饮比较多，相对\*\*\*\*经济来说，高端餐饮供应量不足。经过调查因生意应酬吃饭的客户约占饭店消费客户的80%。相比大众客户，我们更看重的是至少拥有一个公司的企业主，企业主的商务应酬比一般人要多，对品牌和私密性的要求比较高，我们的产品更符合他们的需求。

四、营销策略 1、产品策略

第一、加强培训，改善服务：主要是针对服务员，在招收服务员

前，对其进行两周的岗前培训，让没有服务经验的服务员，有基本的服务知识和服务理论知识。每天班前例会，主要是激励士气，鼓励服务员微笑认真服务。班后例会

总结

服务和配合不到位的地方，要求服务员改善服务质量。每周一次周会，中高层员工与基层员工沟通交流，为服务质量更上一个台阶努力。每月一次培训，内容有：服务技能、服务心理、礼仪礼貌、团队合作和管理技能等课程。

第二、引如特色菜肴：味道的好坏，直接关系到餐饮企业的生存，在\*\*\*\*公馆优势和劣势并存的情况下，特色菜肴可以成为主要的竞争力。首先可以考虑食材，并且又具有特色的，比如推出醉鸡，以这一个菜作为营销的重点，\*\*\*\*没有吃醉鸡的地方，那么人们就会纷纷慕名而来。再比如：推出全猪宴、全牛宴或者全白切宴等吸引人们的注意力。

（1）总体定价策略：所有菜品价格与\*\*\*\*饭店的持平。

（2）促销价格：退出10元一只醉鸡的促销价格，吸引游离消费者来场地了解产品与服务。

（3）活动推广期间，退出针对特定人群的价格优惠，比如三八节针对妇女的宴请优惠等。情人节预定婚宴的返现总价2%等优惠。

酒店餐厅促销活动策划方案

每一个节日的到来，餐饮和酒店都有自己的规划，这里我就把2024年中秋节、国庆节酒店餐厅促销活动方案策划拿出来给大家分享下！以便各餐厅更好地开展自己的促销活动！

促销活动方案一——中秋同欢喜，好礼送不停

一、活动目的中秋佳节历来是餐厅酒店做促销的大好时节，也是刺激消费者，拉动消费的最好机会，此次活动一是为了获得更好的利润，另一方面也是为了加强餐厅外在形象，加深餐厅在消费者心目中的印象。

二、活动主题：“中秋同欢喜，好礼送不停”

三、活动对象：针对高中低不同的人群进行不同的中秋促销活动，有效的照应不同的人群。

四、活动时间：9月12日——9月21日

五、活动形式：打折；赠送；抽奖

六、活动具体内容 1、促销期间凡在本店用餐，百元以上均可享受九折优惠。并随桌赠送中秋特别加菜。

2、促销期间凡在本店指定系列套餐，即可获得相应中秋礼盒。

3、活动期间，凡在本店用餐，均可以参加中秋灯迷有奖竞猜活动。同时可以免费得到快照一张。

七、活动广告宣传

促销活动方案二——周年庆典——美食节

活动时间：xx年9月6日——xx年9月10日

目的：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）。

要求：要让消费者耳目一新。美其名曰“享受”也。

活动形式：

1、自助餐、点餐、新菜、特价菜等 2、打折消费：

地址：饭店、酒店、餐饮临街空地建行门前

场地布置：搭建一个临时舞台背景布幔一个进口音响一套舞台地板上小灯笼16盏其他背景灯光。

活动创意：

1、现场猜谜活动：在活动现场悬挂有谜语的五彩灯（红灯）笼。凡中者皆能获得10元的消费优惠券。塑造中秋的气氛和饭店、酒店、餐饮的江南文化内涵。专设一个谜底台。2、演艺活动策划：

（1）有奖征答问题：关于饭店、酒店、餐饮的发展史等问题

（2）载歌载舞：觅歌舞团演出，另外，主持1-2名。（3）穿插一些让观众参加的《中秋赞歌》：邀请台下一起参加，凡唱的歌都带有“月”字或是咏“秋”的。最少二句，无需整首演唱，歌曲不能重复，唱出最多首和唱功最好者，均有奖励（100元或50元消费券）。

（4）拉啤酒商做冠名赞助，从而减少费用的开支，进而促进利润的增加。

（5）饭店、酒店、餐饮特制月饼大派送：由老板、员工及嘉宾共同举行切饼仪式，统一送至顾客手中。

广告宣传策略

一箭双雕即通过一次广告宣传周年庆典和中秋促销活动在信息达到大众的时候减少广告费用

简易描述：

二、媒体的选择：以《闽西日报》、dm单为主，海报等其他为辅。

三、广告宣传口号：天天饭店、酒店、餐饮，年年中秋夜。

3、中秋晚会与其他信息

五、注意：

1、时间性：9月5日一期《闽西日报》。dm单除了活动期间发放外，还可以在5日前发放。

2、宣传内容的新颖性和完整性。

费用预算

促销活动方案四——中秋专刊

一、活动主题

花好月圆——购物赚翻天

二、活动时间

2024年9月15日——9月23日

三、活动目的借助中秋团圆的概念，拉近企业与消费者之间的距离，以增加销售收入和利润额为目的。为企业第三季度的销售打下坚实的基础。

四、主题活动内容 消费者于9月15日——9月23日期间，到某公司任意一家门店购物均可参加“购物赚翻天”活动。花一次钱，享受两次购物乐趣，让您体验快速赚钱的超级快感！

9月15日——9月23日期间，凡在某公司购买带有“现金回馈标志”的商品，结帐时会在收银条该产品的产品名前显示相应的现金回馈金额。于购物当日到指定地点，兑换现金回馈券。9月9日——9月18日期间，凭现金回馈券购物时可抵用相应消费金额。

（团购不参加此活动）

活动要求：

1、选择参加此活动的商品。要求：尽量保证大分类齐全，每个品类中有一到两个商品。

2、对参与活动的商品，其费用与供应商协商，能由供应商完全承担的由供应商承担；如若有问题，供应商和公司各承担一部分。3、卖场内对参与活动的商品货架、地堆处要有明确的标识。

4、现金回馈券上需写明购买日期、收银条号码、回馈金额（大写和小写）以及本卡的使用注意事项。

注意事项：

1、本券不找零、不兑换现金。

2、本券使用期9月15日——9月22日，过期作废。 3、如若本券遗失不予以补发。4、香烟、团购不参加此活动。5、本券盖章有效。

6、本次活动的最终解释权归某公司所有。

7、现金回馈券由地区企划部统一制作，各地区财务部监制，加盖公司财务章及店长章，必须有店内编码。

8、门店客服安排好购物券的派发及使用（建议指定款台使用），并作好记录。

五、辅助活动：

1、“捷足先登超值送”。9月15日——9月23日期间，在本超市购物满28元即可到门店指定地点领取新鲜蔬菜一把，先到先得，送完为止。（每天限量500份）

活动目的：提升早间销售和早间客群的客单。

2、“商品任你拼”。由采购对月饼类、酒类、冲调礼盒类、保健品类选择出若干种商品，消费者可从中任意选择三种（每类只能选一个商品）商品，不论您选择的商品如何，价格均为258（此为模拟价格，根据采购谈判最终确定）。

活动目的：此活动是为了促进礼盒类商品和季节性商品的销售，同时刺激一定的团购销售。

商品要求：商品进行整体捆绑式销售时，要比单件购买价格低5——10元。

六、dm快讯

**餐厅活动策划方案篇四**

20xx年12月24日、25日晚餐

云海轩咖啡厅

368元/位

1、提前购买餐券享受\"五赠一\"活动;

3、团队用餐不享受团队优惠政策;

4、以往所售的自助餐券或团购宾客可补差价用餐。

为了进一步烘托节日气氛，增加对外宣传，展示自助餐美食，提升对外美誉度。

\"龙虾圣诞晚宴\"

以晚餐自助餐形式为主，配以小提琴、萨克斯现场演奏，主要推广\"鲜活波士顿龙虾\"无限享用、海鲜等各式中西式菜品和甜品。并有抽奖活动。

1、西餐厅以及大堂明显部位摆放相关活动内容的x展架。

2、餐厅门口制作泡沫雕刻，主题为龙虾、圣诞树、小鹿等。

3、餐厅内增设大型法式甜品展台。

4、餐厅内张贴圣诞树等各种相关图片，摆放圣诞树悬挂彩灯。

6、海鲜台摆放龙虾展台，且以生猛海鲜为主布置刺身台。

7、餐厅圆形凉菜台悬挂白色雪花。

8、餐厅内播放符合主题的圣诞节歌曲。

9、员工佩戴圣诞帽。

10、餐厅柱子悬挂圣诞吉祥物。

11、提前摆放相关宣传单页。

1、公关销售部以及餐饮经营管理部负责对客户提前做好宣传工作。

2、餐饮部：

由西餐厅厨师长谢亚鹏全力保障出品

做好24、25日接待工作，及数据分析和活动总结

3、保安部负责现场用餐秩序的维护工作;

4、营销发展中心：

负责x展架及宣传单页的制作

微信平台的宣传工作

5、工程部负责相关背景音乐的更换;

6、采供部负责协助采买圣诞节相关物品及原料。

**餐厅活动策划方案篇五**

为庆祝\_\_\_x，弘扬\_\_\_历史文化，丰富活跃城乡人民节日精神文化体育生活，展示\_市人民积极向上的精神面貌，进一步提\_\_\_的知名度和影响力，\_\_举办\_\_x龙舟赛。本次活动由\_\_\_\_x主办，\_蓝箭承办，\_\_\_\_x协办。

二、活动结构说明：

主办单位：

承办单位：服务有限公司

协办单位：

活动主题：弘扬民族文化展现时代风貌

活动地址：政务区天鹅湖

与会人员：

拟邀请媒体：\_晚报，合房网，\_电视台

活动形式：由\_市企业参加报名(暂定对象：\_市房地产开发商)，参与赛龙舟竞技，队伍数暂定8个队。同时设置休息区，品尝区，提供各品类粽子、雄黄酒等节日食品，供参赛选手及观众品尝。

比赛项目：略

三、公关传播

四、活动效果评估：

1、以文化手段进行公益性活动，回馈安徽人民，展示企业实力。

2、小众范围内，积聚人气，并对企业项目信息针对性熟悉，并促进销售。

3、活动中的隐性推介。获得良好推介效果的同时，节省项目推介的巨额开支。

4、的事件营销机会，赢得高关注度的新闻公关事件，不可估量的品牌价值提升。

五、活动执行细案

1、现场布置

1)活动地点彩虹门x个，航架背景墙(xm\_xm，含喷绘布)

2)现场路引若干(根据场地情况确定)

3)活动现场主题背板

2、主背景台

3、现场音响、话筒

4、报到、接待

2)签到簿2本

3)白板笔5支

4)插花2盆

5)名片盒(来宾留名片)

5、现场文案准备

1)出席嘉宾名单

2)活动议程

3)领导、嘉宾发言稿

4)活动新闻通稿

5)公司宣传册

6)资料袋(请柬、活动报名表、活动方案、公司负责人名片)

6、活动总结

由活动承办方做好此次活动的总结，并呈交甲方负责人。

**餐厅活动策划方案篇六**

二、活动时间：xxxx年12月24日

票价:118每张

三、活动地点：二楼多功能大厅

四、活动内容：(注：由酒商提供奖品)

平安夜，狂欢夜自助大时间：xxxx年12月24日18：00——19：30

地点：\*\*会议中心

规模：280人

(1)内容：大型自助餐(美国火鸡、酱牛肉，特色烤鱼，辣子鸡丁，辣白菜，蔬菜沙拉，鸡肉玉米羹„„，既有地道的中国菜，也有西餐，还有中西合壁的创新菜，每一道美味佳肴都呈现着诱人的色泽。各色水果和圣诞节的特色饼干等)综艺节目演出(1)邀请专门演出队伍精彩演绎缤纷圣诞。

(2)集体参与游戏项目：“圣诞舞会”：自备服装、道具等，舞会中可请部分专业领舞者参与。欢快的圣诞颂歌回荡在上空，邀请晚会部分嘉宾参加，大家可以尽情歌舞，享受激越、兴奋、精彩、难忘的圣诞狂欢夜。

自助餐台上将备有精心特制的圣热饮，花样繁多的节日甜点，琳琅界风味佳肴，更有香地道的咖啡，口味纯正的红酒以及香醇的极品酩悦香槟„„让您在“欢腾的\*\*”，尽享“缤纷的圣诞”。

“圣诞欢歌”：

小朋友们身着圣诞老人、森林里各种小动物样式的或是童话故事里白雪公主、蓝精灵„还有时下最受小朋友欢迎的哈利波特、蜘蛛侠、咸蛋超等装扮，在两名圣诞天使的带领下一起伴随着清脆悦耳的铃铛声，边唱圣诞歌曲，边跳圣诞舞。

**餐厅活动策划方案篇七**

尚海派主题餐厅今年的促销活动主要以赠送礼品、精彩的表演以及提供更贴心服务来吸引消费者。为了促销活动的顺利进行，现对于圣诞节活动的筹备、操作及成本的控制，做出如下促销活动方案：

一、活动策划思路和目的

1、尚海派主题餐厅节日特色的装饰，营造圣诞节喜庆的节日气氛，为消费者提供一个节庆消费的环境。

2、主打“低价格、高品质”的促销模式，再加以节日礼品赠送，更好地吸引消费者的目光;并积极利用有效的促销活动宣传，引起广大消费者对尚海派主题餐厅的关注，以达到提升直营店销售业绩，巩固顾客忠诚度，开拓新客源等目的。

3、安排小提琴演奏等表演服务，烘托温馨浪漫气氛，提升消费档次，加深消费者的体验印象。

4、活动目的：通过圣诞节的策划活动，扩大尚海派主题餐厅的知名度，加强与商务客户的感情联系，引导周边地区居民的餐饮消费，从而取得一定的经济效益和社会效益。

二、活动地点

尚海派主题餐厅延安路店

三、活动时间

四、活动主题

品尝爱情的味道，聆听浪漫的声音。

五、活动内容

尚海派圣诞浪漫大餐——588元，2人用

菜单：

北海道金枪鱼芒果色拉

金必多南瓜鱼翅盅

照烧澳洲和牛

法式焗小青龙配番茄柠檬

法式焗小青龙配番茄柠檬汁

拉提米苏

精美水果拼盘

赠送皇轩精装干红一瓶

注：本活动不可与其他优惠同时享用活动最终解释权归本店所有。

六、广告宣传

1、通过店面装饰，营造喜庆的圣诞节日气氛，利用圣诞树、圣诞帽等外在装饰物吸引消费者来店消费。

2、制作圣节日促销宣传海报、\_展架在店面促销宣传。(12月15日前贴出去，提前宣传)

3、制作宣传单张，12月15日前开始在店面周围进行派单宣传。(公司提供统一的促销宣传单张和海报等)

4、横幅宣传，在12月10日前制作好促销横幅，挂在店面进行宣传。

(横幅内容参考：品尝爱情的味道，聆听浪漫的声音)

七、氛围营造

1、外场

1)酒店门前的绿化区域及小树上均以满天星点缀装饰，在门前喷水池两侧布置两个圣诞小鹿的泡沫雕塑。安排一位工作人员装扮成圣诞老人迎宾。

2)酒店门前摆放一个大跨度的彩虹门并以满天星装饰边缘

3)酒店门前的雨帘下方悬挂彩色巨幅横幅

4)可透视出的橱窗均用圣诞泡沫图案装饰

2、二楼大厅

1)进门处圣诞标识地毯以及随时都能播放圣诞歌曲的圣诞老人

2)身着圣诞装的礼仪迎宾员

3)二楼进门处旁边布置出一处圣诞主题景点(3米高左右的圣诞树、拉着圣诞小车的小鹿和泡沫雕塑、篱笆等)

4)在大堂顶部悬挂若干面关于圣诞主题的小饰品或小吊旗

3、电梯

1)电梯间门口的门头及两侧的门柱均以圣诞主题装饰

2)悬挂若干人工雪花装点节日效果

4、人员服装

1)2-3楼所有服务人员以及前厅外场人员(经理除外)一律佩戴圣诞帽及雪花小围裙;

2)需要四位身着圣诞礼服的女生作为活动期间的主要迎宾接待

3)需要两名表现力极佳的男生人选扮演圣诞老人

**餐厅活动策划方案篇八**

实施本方案的前提必须是店堂完成，设施到位并能正常运作(定岗、定编)，人员到位并能各司其职，当地的消防、卫生、工商、市政、城管、环卫等单位关系已协调到位且协调一致。餐饮消费的原则--就近消费原则。

1、本开业方案具体实施期：10月1日--2024月10日，共计10天。

2、本开业方案宣传主题：吃中国名火锅“xxx火锅”，给您双重惊喜(一重：开业优惠酬宾;二重：好礼送不断)。

3、实施本方案所需物品及经费预算。

方案的主要内容

(一)开业前的筹划准备工作

1、由公司外筹备指导人员组成开业筹委会，迥然不同人员的招聘与培训工作，物品设施与设备的采购、调试、安装等，并协调好与当地职能部门的关系，了解当地广告业的情况等一系列涉及后期开业的相关事宜，要求在执行本方案前三天完成。

2、与加盟商共同研究并熟悉本方案，确保本方案能顺利实施与执行。

3、将正式开业的前三天做为试营业期，且此三天不做任何广告与宣传，主要用于检验内部营运情况。

4、正式确定开业日期应尽量避免在周末开业。

(二)开业前期店内气氛营造与烘托。

1、vi形象礼堂部分中的餐巾纸、筷套、订餐卡、优惠券(代餐券)、dm单、pop吊旗、xxx专用气球、专用灯笼、老照片、相关写真图片等由公司为各加盟店设计制作并督导落实到位。

2、店堂布置：视各店实际场地情况在屋顶的梁上悬挂pop吊旗、xxx专用灯笼、彩带;墙面上悬挂老照片、柱子上悬挂老照片、名人名画、木雕、专用中国结，注意整齐与数量。

3、背景音乐：餐厅播放一些喜庆的音乐(民乐、古典音乐、民歌等)，忌放现代流行快节奏歌、舞曲(如disco音乐等)。

4、店堂内员工整齐站台、统一着装，开业期内员工按营运要求(早9:00，晚16:00)在店外整齐列队(例行检查、企业口号、掌声、练舞、班前营业安排等)。

(三)店外气氛营造

1、如达到公司有关加盟店的分级要求，店外应有xxx雕像。

2、门头上悬挂两面xxxpop旗。

3、门头下方悬挂xxx专用灯笼，每个灯笼上印有“xxx”专用字体。

4、前放置一气拱门，拱门直径根据当地实际情况而定，拱门上内容：“中国名火锅”“重庆xxx火锅”全国连锁\*\*店隆重开业，拱门的旁边各放一气柱，每个气球上贴两条竖幅，内容：热烈庆祝xxx火锅全国连锁\*\*店开业;消费满100元，送\*\*元消费券(一正一反)。

(1)外墙悬挂竖幅、尽量布设餐厅所在的那幢大楼(大楼的展示面)。

1、\*\*单位，恭祝\*\*\*\*火锅\*\*店隆重开业。

2、\*\*单位，恭祝\*\*\*\*火锅\*\*店生意兴隆。

3、\*\*单位，恭祝\*\*\*\*火锅\*\*店生意兴隆。

4、\*\*单位，恭祝\*\*\*\*火锅\*\*店财源滚滚。

5、\*\*单位，恭祝\*\*\*\*火锅\*\*店财源广进。

注：竖幅统一用红底，黄字或白色字体。

6、找一个显要位置做一幅布幅，内容：全国x家店同庆x店隆重开业!开业大酬宾：吃100元(菜品)，送x元(消费券)、吃xxx火锅，好礼送不断。活动时间：2024年10月1日--2024年10月10日。

注：另可采用打折方式、赠送菜品的方式、发放贵宾卡的方式或免费酒水的方式等。不另制作促销细则。活动解释权归店方。

7、开业花蓝至少不少于20个，且要求为真花。

8、大门口铺红地毯。

9、在当地主要路口主要是转盘，进出城口放置空飘，一般一处四个，空飘下竖幅内容为：吃重庆名火锅--xxx火锅，好礼送不断;开业酬宾吃100(菜品)，送x元(消费券)，可重复放置。

10、店附近前后200m插刀旗，刀旗上印“xxx火锅”、“全国绿色餐饮企业”、“重庆名火锅”、“中国优秀企业”。

(四)广告宣传

1、媒体一定要投放资金做宣传(可采取软文+广告)同时并举。如：电视字幕、报纸等形式。

2、随报夹带，选择当地发行量较大的报纸做随报附送广告，区域为当地店所在区及周边区域。且选择订阅户，时间为开业前第二天和开业当天、开业第二天。

3、dm单的发放，选择当地人流量较大且人口质量较高的区域，如：大型商场门口、小区门口、高档门面、写字间、政府部门门口。发放要求：

(3)发放的姿势及语言，左手托dm单，腰微屈，且面带微笑，并配以礼貌用语“欢迎光临xxx火锅店”，用右手将dm单送到目标对象的手中。

(4)统一着装，披授带，可选用店内员工，也可以临时聘用附近的大中学生。

(5)注意事项：若对方不接dm单不能强行塞到对方手里，且注意将附近散落的dm单捡拾起来，以免造成不好印象，数量每天10000-20000份，三天共计30000-60000份左右。

(6)广告气球的发放(赠送)：选择中、高档茶楼、酒吧、咖啡厅，数量视店周围情形定。

(7)广告餐巾纸的发放：广告餐巾纸的发放选择踵就餐时段，即11:30到12:30之间，发放的地点为政府、行政机关部门旁的一些高档次的快餐店，因为里面的人多为实行朝九晚五改革后的政府机关人员，现代企业的高级打工人员。同时将广告餐巾纸向临街的门面发放，但应注意不要其它饭馆、面摊上。

注：随报附送的dm单做大度16k的规格，而街散发的dm单适当配合广告餐巾纸一起发放。

(8)腰鼓队(或其它有当地民众风格的节目)：60人的一个方队，另派两我们的迎宾披授带走在最前面，撑一横幅内容为：“重庆xxx火锅店开业酬宾，吃100元(菜品)，送x元(消费券)”。另一横幅内容：“开业期间好礼不断+地址+订座电话”(可走在队尾)，腰鼓队暂定为三支，开业三天各一支，路线选择人口密集区或主街道;时间为早上10:30-13:00(沿途配合发放dm单)。

(9)短信发送内容：“吃xxx火锅，给您双重惊喜：热烈庆祝重庆xxx火锅x店开业，吃100元(菜品)，送x元(消费券);好礼不断，订座电话xxxx。

(10)电视字幕：可以参照短信广告内容，另加入地址信息，欢迎光临等字样。

(11)当地交通台。

(五)开业促销细则

此此类推，如顾客有扑克数量的要求，可适量加赠，其它类推。注：代餐券的使用说明应明确、不包括酒水消费。

注：1、凡来就餐每桌均赠送xxx手提袋1个，xxx中国结1个。

2、持代餐券前来消费请见代餐券使用细则。

3、活动解释权归店方。

另有以下促销细则可供参阅：

1、赠送现金券相关于就餐人员来回的交通费。

2、活动期间的就餐人员免费喝xxx各种滋补酒。

3、凡在活动期间内就餐的人员享受x折优惠。

(六)开业庆典

若能请到当地名人或官员可摘一个隆重的开业典礼，找一家礼仪公司负责。

**餐厅活动策划方案篇九**

欢庆六十年

欢聚全聚德

欢庆六十周年

欢聚仿膳饭庄

欢庆六十年

欢聚丰泽园

欢庆六十周年

欢聚四川饭店

（二）活动时间

2024年9月30日——10月8日

全聚德王府井店：

推出了适合零点大厅消费的多款“金秋团圆宴”精品套餐及为宴会精心研制的王府盛宴——王府福寿宴、王府同庆宴，餐厅国庆节营销活动方案策划。

金秋团圆宴

（本套餐不含酒水和服务费）

526元

3人量a套

1092元

1432元

甜面酱白糖

黄瓜条蒜泥

甜面酱白糖

黄瓜条蒜泥

全聚德奥运村店：

推出“欢庆主题”家庭特惠套餐（凡在大厅用餐的顾客，点选套餐可获赠与全聚德百年老炉合影照片一张），规划方案《餐厅国庆节营销活动方案策划》。

每天5名二等奖：奥运珍藏版可乐一听

每天10名三等奖：全聚德精美福牌一个

若

干

欢庆主题宴

此套餐仅限9月30日-10月8日期间大厅使用

全聚德西翠路店：

9月30日至10月8日期间举行“欢庆六十年，欢聚全聚德”特色活动，推出“举国同庆宴”系列套餐；另推出六款国庆60年创新菜品，每款仅售“60元”。

六款60元创新菜菜单葱香鱼肚

60元/位年年好运（上上签）60元/盘糟烩蛤士蟆

60元/位沙茶驼掌笋

60元/位时尚肉方

60元/例侉炖鱼

60元/沽

10月1日至10月8日节日期间到我店用餐的顾客凭结账单参加店内抽奖一次。奖项设立：一等奖8名，“全聚德小二锅头（9瓶装）一箱”；二等奖20名，“全聚德仿真鸭”一个；三等奖50名，“全聚德精美钱包”一个；纪念奖，“全聚德脸谱启瓶器”一个。

举国同庆宴

**餐厅活动策划方案篇十**

重阳节，也叫\"老人节\"。是继\"中秋节\"之后的另一大中国传统节日。近年的重阳节，逐渐掀起了一股\"团圆风\"。回家跟爸妈说说知心话，陪辛劳了一辈子的父母出门走走，逛逛，渐渐成了重阳节里儿女们送给父母最特别的礼物。因此，本方案主要从儿女孝顺、合家欢乐的角度进行活动策划的。餐厅酒店以此进行主题促销，不仅可以有效避免旺季前后的影响，还可以有效带动淡季的销售额。同时，本着\"旺季做强，淡季做大\"的原则，还可以借此加强餐饮企业形象力的提升。

菊品为尚，情浓重阳，礼敬老人 送上温馨 送上健康

20xx年xx月18—21日

1、为配合重阳节的气氛，在正门外摆放大型菊花花坛，并在门外的两棵立柱之间悬挂\"菊品为尚，情浓重阳—xx餐厅赏菊会\"的主题横幅。

2、在正门入口处堆放九层的大型\"重阳糕\"，配放小装饰\"灯\"，取\"步步登高\"之意。

3、餐厅内张贴重阳节主题吊旗。

4、在各楼层显着位置摆放不同品种的名贵菊花，供人赏闻。

重阳节推出适合老年人口味的菜点，时逢秋季养生的好时机，老店推出了养生佳品，及各色重阳套餐。

1、重阳节当天向60岁以上用餐的老人赠送养身滋补汤一份。

2、当天过生日的宾客凭生日蛋糕或本人有效证件可获赠长寿面一份。

举办\"百叟宴\"。凡年满60岁以上（凭有效证件）的老年人可享受每位99元的\"九九重阳优惠套餐\"（仅限xx人），额满为止。席间，有民乐、变脸、舞狮子等表演助兴。

保健酒类、

保健品类、

保健食品类

其它老年用品等

1、硬广：晚报周三半彩，快报周四半版彩

2、软广：特别企划活动邀请媒体参与，发布软文。

**餐厅活动策划方案篇十一**

一. 场境布置：

a. 门口：一服务员妆扮成圣诞老人站在门口迎侯宾客，迎候语必须是‘merry christmas!’遇上大约10岁以下的小客人则发一粒水果糖。

b. 大堂：中央摆上圣诞树，圣诞树要大，要与大堂的空间协调一致，树上必须有闪烁的彩灯吸引客人的注意。

c. 玻璃门窗：贴上圣诞画如：雪景，圣诞老人等(精品批发市场有现成的出售)

e. 过道：用红纸扎成小巧的灯罩，每隔一米五挂一只，顺着过道挂两列。

二、卖场氛围营造

门前广场可设置这样一个场景造型：在雪地上矗立着一座别墅市的房子，房子周围是浓郁的圣诞树，并有着一个美丽的花园，整个房屋透着黄色的温暖的灯光，透过窗户可看到一家人的身影，正在欢快忙碌着准备圣诞晚会，精心布置圣诞树，圣诞老人正悄悄爬上烟囱，悠扬的音乐从圣诞屋飘出来。整个场景静谧而欢快，有动有静，栩栩如生、充满情趣。注：音乐必不可缺少的，给整个场景增加动感，可以播放一些经典的曲子。

服务员和收银员 全部戴一顶红色圣诞小帽子，衬托节日气氛，刺激顾客消费。

三、促销活动

(a)狂欢帽子节!展出款式新颖、色彩鲜丽的各款男女老少帽子!让您在享受暖冬的同时，增添一抹靓丽的风采!操作说明：在寒冷的冬天，帽子是不可少的御寒用品，也越来越成为时尚年轻人着装的一大点缀。在帽子展出陈列上，可以突出红色的圣诞帽，一方面渲染节日氛围，另一方面也通过圣诞帽带动其他帽子的销售。

(b)定餐送手套，定餐满1200元，凭购物小票，赠送一双手套(手套价值5-10元左右)，在手套里还藏有小礼物 操作说明：手套也是人们不可少的防寒用品，购物送手套，对顾客来说比较实在，将奖券藏在手套里又是一个新颖的促销方式，跟西方的小孩在过圣诞节时在长袜子里得到礼物有异曲同工之妙。

注：购物赠品还可为一些时尚台历、圣诞礼品、平安符(平安夜赠送平安符)等。

四、联系外国留学生。

a.组织节目。我们到黑大、工大等高校联系欧美国家留学生10多人，邀请他们参加我们的活动，到酒店大厅与大家一起表演节目，共度平安夜。我们的邀请得到他们热烈的欢迎，有啤酒，还能够与英俊的中国小伙和美丽的中国姑娘一起共度良宵，还不用花钱，这美事还从来没有过，他们简直是喜出望外。

我们对他们的要求仅是会表演节目或会跳的士高就行，节目水平要求不高，只要能够突出气氛就行，这一点都难不住他们，有的会吹萨克斯、有的会弹吉它、有的会唱欧美流行歌曲，的士高则是他们生活的一部分，没有一个不会跳的，这就够了。

b、赠酒和鲜花祝福，消费者获得意外惊喜。凡当晚到民防商务酒店的消费者我们对每桌客人都免费赠送葡萄酒1瓶，并由礼仪小姐向情侣们中的女士送一支红玫瑰，并真诚地对他们说：“感谢你们光临，我代表民防商务酒店祝你们圣诞快乐，情深似海!”这种意外的礼物和暖融融的话语使每一位消费者都倍感亲切和激动，和民防商务酒店的距离一下就拉近了。消费的激情也就被充分地调动起来了。因为给自己带民防商务酒店来的不仅是本身的享受，更重要的是精神上的超值享受，这是无法以用金钱来衡量的。

c、与留学生同歌共舞，燃烧品牌激情。除了店内的节目之外，我们穿插着让留学生表演节目。他们全部一身牛仔服，流着前卫的发型，个个酷呆了，具有浓厚欧美风格，充满动感和激情的表演引起阵阵掌声和喝彩，许多消费者忘情地与留学生们一起狂歌劲舞，把活动一次次地推向高潮，更让人们乐开怀。留学生们在表演中不停地有中文或英文喊“民防商务酒店，我爱你!”加上你们的精彩表演把整个活动推向了最高潮，民防的品牌与消费者的激情产生了高度的共鸣。

d、赠送精美照片，留住精彩瞬间。为了让消费者永远留住这一精彩瞬间，永远记住民防商务酒店，可以免费获得我们为其拍摄的精美照片一张。

餐厅元旦活动策划书(二)

**餐厅活动策划方案篇十二**

餐厅店庆活动策划方案

餐厅店庆是提高餐厅品牌知名度、改善餐厅服务形象、增加餐厅企业竞争力、提升餐厅经营销售利润的绝好时机，也是餐厅回馈消费者信任和支持、增强餐厅员工凝聚力和向心力、宣传餐厅企业文化的绝好时机，因此，值此餐厅经营x周年之际，餐厅特推出如下餐厅店庆活动策划方案。

一、餐厅店庆活动目的增加餐厅品牌影响力，提升餐厅知名度和美誉度；提升餐厅形象，增加餐厅竞争力；加强餐厅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；展现餐厅文化底蕴，进一步提升餐厅的企业文化；提升餐厅销售额，增加利润；为2024年更好的发展打下良好的基础。

二、餐厅店庆活动时间

2024年xx月xx日至2024年xx月xx日，共计10天。

三、餐厅店庆活动地点

xxxx餐厅

四、餐厅店庆活动参与人员

餐厅全体员工、餐厅新老顾客

五、餐厅店庆活动主题

提升顾客满意度、增强员工凝聚力、扩大品牌影响力

六、店庆活动内容

一)外部顾客活动

1、打折促销

1)每日推出一款特价菜，每日不重样。

3)打折，这是一个迅速提高销售额的法宝，建议适当打折刺激消费。

2、赠送礼品

有计划发放餐厅店庆纪念品、小礼物，增强与客人亲近感，扩大宣传面。餐厅统一印制部分店庆纪念品要求小而实用、漂亮大方，如带有店庆标志的签字笔、气球、打火机、帽子等，按桌发放。

3、抽奖活动--\"品美食、中大奖、游广州\"

凡是于12日至21日店庆期间，当日当次消费满150元以上的顾客均可以参加。每店设立一等奖2名，奖励\"广州一日游\"，餐厅统一组织，中奖顾客食宿住行完全免费；二等奖11名，奖店庆红包1个，现金100元；三等奖100名，奖店庆红包1个，现金5元。

二)内部员工活动

1、服务大比武

2、内部征文--\"我的选择--xxx餐厅\"

要求：1)题材围绕微山湖餐厅所发生的事情，可以是工作经历、感想、看法、寄语等。2)体裁不限。散文、杂文、记叙文、议论文、诗歌皆可。3)截止时间为9月18日。希望全体员工积极投稿。本次征文活动将评出一等奖1名，奖金200元；二等奖2名，奖金100元；三等奖5名，奖金50元。并进行集中展出。

七、店庆活动推广

在信息发达的现代社会，媒体无疑是吸引大众眼球的媒介。餐厅根据不同媒体有不同媒体受众的特点，合理进行自己的市场定位和目标客户的定位，合理的选择媒体投放广告，不可片面追求覆盖率，造成广告的浪费。

一)餐厅外部广告推广

1、人流量集中的地方，火车站，公交车站等，做户外广告。

2、报纸《南方都市报》、广州本地电视台也要进行宣传。

3、并进行传单发放。

4、在线网络宣传(电子优惠卷等)。

二)餐厅内部产品宣传

1、在推行传统餐饮的同时，推进情侣套餐、商务套餐、家庭套餐、孝心套餐等。如：情侣套餐可推出18元、28元、38元、48元套餐等。

2、绿色家宴。随着生活水平的提高，人们饮食已经不仅仅是为了解决温饱，而是吃\"绿色\"，吃\"健康\"。绿色家宴的推出，无疑会受到消费者的青睐。在原材料使用上，力推生鲜类绿色食品；烹饪方式上结合现代人的消费时尚，使菜肴风味化、营养化；在家宴的菜谱上，注重菜肴的营养搭配，平衡膳食，满足人们的健康要求。强烈建议厨房部推出。

3、中秋季节是滋补的好时候，建议引进高档营养滋补菜品。

三)餐厅企业文化宣传

1、借餐厅店庆之机，向消费者宣传餐厅的企业文化，增强餐厅在目标消费者中的影响力。12日至21日店庆期间，设立大型宣传板，上面张贴餐厅的精神口号，广州风景图片，火锅的制作流程，餐厅图片资料，餐厅员工寄语等，让顾客把\"吃\"当作一种享受，使顾客乐而忘返。

2、餐厅前厅现场气氛，包括灯光、音响、海报、pop等。

八、餐厅店庆现场布置

一)现场布置条件准备

氢气球、条幅、餐厅吉祥物、大型宣传海报、宣传单、展板、pop(各种张贴画)、礼仪小姐、纪念品等。

二)餐厅店外现场效果

氢气球带着条幅在空中飘飘欲飞；吉祥物热情向你招手；楼体外打出\"11周年店庆\"醒目标和优惠项目的大条幅，以及供应商的祝贺单位的条幅；进门处设置一个高精度喷绘的店庆告示牌；礼仪小姐发放餐厅店庆纪念品；整体呈现出一种喜气洋洋的气氛。营造出简洁又有品位的节日氛围，消费者从门前一过，就会被这种气氛所吸引。

三)餐厅店内现场效果

服务员穿戴整齐，面带微笑，热情洋溢；总台服务细致耐心；地面光可鉴人；桌椅一尘不染；餐厅各种宣传资料随手览阅；灯光明亮柔和；音乐如高山流水；绿色盆景赏心悦目；顾客从进店时刻起，即能享受到一流的服务和视、听、触、嗅觉的全方位感官享受。进餐完毕，还可以参与抽奖，并赠送纪念品。

九、费用预算

1、氢气球1500元

2、纪念品1000元

3、条幅200元

4、宣传资料海报500元

5、广州一日游2200元

6、内部竞赛1650元

7、广告费用10000元

8、合计17050元

十、效果分析

1、宣传造势，五店联合店庆，气势宏大，让消费者产生强烈的记忆感，引起良好的口碑宣传，提高餐厅的知名度和美誉度。

2、店内外造型富有人情味，服务周到，能提升目标消费者的本企业忠诚度。

3、通过服务比赛、征文比赛、成本节约比赛，能极大的增强本餐厅员工的企业归属感和向心力，提高工作积极性。

4、通过促销，提升餐厅营业额。

5、本次活动规模大、而费用相对低廉，能取得事半功倍的效果，形成大的轰动效应。

**餐厅活动策划方案篇十三**

为了确保工作或事情能有条不紊地开展，通常会被要求事先制定方案，方案的内容多是上级对下级或涉及面比较大的工作，一般都用带“文件头”形式下发。那么优秀的方案是什么样的呢？以下是小编整理的七夕餐厅活动策划方案，仅供参考，大家一起来看看吧。

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。

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，附增玫瑰一朵；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。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn