# 最新餐厅活动策划方案(优质12篇)

来源：网络 作者：风起云涌 更新时间：2024-08-07

*为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。那么方案应该怎么制定才合适呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。餐...*

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。那么方案应该怎么制定才合适呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

**餐厅活动策划方案篇一**

酒店名称：xx咖啡西餐厅

操作目的：完善统一咖啡西餐经营项目，通过圣诞节特殊的日子，把握西餐行业消费旺季，提高xx餐厅知名度和人气指数，结合省会西餐市场发展现状，采用严谨的营销策略执行操作，以“免费品尝咖啡”为引线，以“圣诞节”为主题贯穿整个活动，制定出适合xx餐厅占领省会市场可行性操作系统及实施方案，使xx餐厅在2024年岁末成功运作，开创省会西餐行业新篇章！

一、缘起：

xx餐厅于2024年10月成立，餐厅融合了现代商务多功能气息，立志于成就具有中国特色的西餐品牌文化时尚，打造全国商务休闲沟通网络。

三、活动主题： 成功沟通 始于两岸

四、组织形式：

主办单位：xx餐厅石家庄店

承办单位：xx文化传播有限公司

五、活动可操作性分析：

地处建设北大街与光华路交接口，紧邻棉一立交桥北，与邻近的中浩商务中心、东海国际大厦、老百姓大药房、米氏家具城、华普超市、北国超市等大型公共设施共同构成省会北部的商业旺圈。交通位置优越、便利，区域辐射半径内无同行竞争对手，因此，xx餐厅有着得天独厚的环境优势，在此基础上，企业尽可放心利用周边有利环境、设施进行大规模、有目的的宣传。

随着东南商业经济的快速发展，人们把目光聚集在固定区域，造成一定区域内商业饱和，整体虽呈繁华之势，但因竞争趋势明显激烈，企业却未得到真正的利益。而北部承载着传输经济流通的重要责任，造成城乡、外省与本土资源的优势互补，信息的相互交流，填补了北部市场“冷淡”的空白。所以，xx餐厅圣诞节活动的实施，具有一定的可操作性、可执行性。能够促进xx餐厅走新时代多功能型西餐发展道路，引导餐饮业健康和谐发展，能充分带动北部商业的发展进程，打造北部餐饮市场新型标杆！

六、活动内容：

（一）

真情xx餐厅——免费品尝咖啡活动方案

地点：xx餐厅门前广场

活动寓意：圣诞节是西方最重要的日子，而近几年在中国，圣诞节亦是都市人日趋崇尚的重要节日，通过免费品尝咖啡，体现【两岸咖啡】近距离走进消费者中，以极具亲和力的表现手法，提升品牌的诚信度及社会效应，就能把消费者带入xx餐厅深层次的境界，大量的形象展示为活动的顺利召开起了很好的推动作用。

建议：由金喜为商家提供形象展台的设计方案含制作，宣传单页的设计制作，商家派礼仪小姐做促销活动。（待定）

**餐厅活动策划方案篇二**

1、活动主题：金源圣诞狂欢夜

2、活动项目：大型歌舞专场演出、豪华圣诞自助大餐、圣诞老人派发礼品、酒水饮料无限畅饮、圣诞幸运大抽奖。

用餐时间：20\_年12月24日17：30—20：00(暂定)

演出时间：20\_年12月24日20：00—22：30(暂定)

3、活动票价：a档至尊席：3880元/张总计100张

b档贵宾席：2980元/位总计100张

c档嘉宾席：2380元/位总计150张

特别馈赠：以上三档来宾均享用澳洲鲜鲍一份，建议考虑:未中奖的客人凭门票1年内免费享用本店自助早、午、晚餐任选一餐，同来宾客享受9折优惠。

二、西餐厅平安夜活动安排

1、活动项目：圣诞自助大餐，酒水饮料无限畅饮，餐后宴会厅现场观看文艺表演，圣诞老人派送礼品，圣诞幸运大抽奖，建议考虑:未中奖的客人凭门票1年内免费享用本店自助早、午、晚餐任选一餐，同来宾客享受9折优惠。

2、用餐时间：20\_年12月24日17：30—20：00(暂定)

3、演出时间：20\_年12月24日20：00——22：30(暂定)

4、活动票价：a档：1380元/位总计280张

b档：1180元/位总计120张

三、中餐厅平安夜活动安排

1、活动主题：“欢乐今宵”儿童歌舞圣诞晚会

2、活动项目：圣诞精美儿童自助餐、圣诞老人派发礼品、精彩儿童文艺演出、快乐儿童大抽奖。

3、活动时间：20\_年12月24日18：00—21：00(暂定)

4、活动票价：980元/位总计200张

5、每位家长可带身高不足1.4米儿童一名，超过补全票

6、21：30正常接待散客

四、大堂吧平安夜活动安排

1、活动主题：“金色童年”儿童木偶剧圣诞晚会。

2、活动项目：圣诞精美儿童自助餐、圣诞老人派发礼品、精彩儿童木偶剧演出,快乐儿童大抽奖。

3、活动时间：20\_年12月24日18：00—21：00(暂定)

4、活动票价：980元/位总计130张

5、每位家长可带身高不足1.4米儿童一名，超过补全票

6、21：30正常接待散客

五、日本料理平安夜活动安排

1、活动项目：经典日式圣诞套餐、餐后宴会厅现场观看文艺演出、圣诞老人派送礼品、圣诞幸运大抽奖，建议考虑:未中奖的客人凭门票1年内免费享用本店自助早、午、晚餐任选一餐，同来宾客享受9折优惠。

2、用餐时间：20\_年12月24日17：30—20：00(暂定)

3、演出时间：20\_年12月24日20：00——22：30(暂定)

4、活动票价：1580元/位总计50张

5、20：00接散客用餐

六、大堂圣诞小屋

圣诞活动售票点，同时出售圣诞小礼物及饼干、巧克力、坚果等

售票时间：20\_年11月22日——12月24日(暂定)

每日09：00—21：00

七、相关配合部门

1、市场销售部：

(1)负责招标落实三台晚会、唱诗班及酒吧乐队歌手的演出事宜

(2)负责圣诞对外宣传印刷品的设计制作，餐饮部配合审稿

2、工程部：

(1)配合装饰公司制作圣诞小屋及两部售票电话的安装。

3、财务部：

(1)每日派出一名收银员于圣诞小屋现场售票收款

(2)圣诞当晚派出领班及收银员于奖品兑奖处负责核对发放奖品工作

4、宴会销售部：圣诞节当晚协助餐饮各场所人员作好入场验票工作，具体人员附后。

八、情人节活动安排

1、时间：20\_年2月14日

2、地点：金源自助餐厅情人包房及一殿酒吧

3、情人浪漫套餐：1399元/2位免服务费

4、活动方式：浪漫烛光晚餐送红酒、巧克力、玫瑰花，餐后至一殿酒吧享受数十款特别情人鸡尾酒无限畅饮及各种精美小吃。

**餐厅活动策划方案篇三**

一、活动目的：

20xx年圣诞节即将来临！为了让消费者体会到xx饭店的品牌气势和独特的圣诞文化氛围，力争做到比往年更具庆祝圣诞节的气氛，我们在装饰和布置上突出新颖和独特；在xx市加大广告宣传力度，达到在经济利益增长的同时，最大程度的强化酒店的知名度，提升品牌影响力。

二、活动时间：

20xx年12月24日——26日

三、活动地点：

xx饭店

四、活动主题：

让我们把圣诞的钟声传播四方，也让我们把圣诞的祝福洒向人间。

五、活动内容：

（一）11月24日平安夜

主题：平安是“福”

活动方式：对当天到柳州饭店消费的顾客都可以进行赠送“平安果”（苹果）活动。顾客可亲自“采摘”平安果，寓意一年的收获。

具体内容：“平安夜”是一个很亲情的夜晚，同时也是柳州饭店改善品牌形象的好时机，为此，我们计划把“平安果”和包含亲情的“亲情卡”绑在圣诞树上，这样就赋予一个普通的苹果以亲情、关爱、温暖的元素。而祝福平安的亲情卡片也带着一份柳州饭店对顾客一年来的支持和一份祝福！

需要支持：一棵大型的圣诞树（供应商支持）；

苹果20xx0枚，费用大约6000元；

亲情卡片20xx0枚，费用6000元。

（二）12月25日圣诞夜

主题：幸运

活动方式：凡符合其中任何一项的顾客，都可以参加幸运活动。

年龄25周岁，手机尾号为25，生日是12月25日的等顾客，都是幸运顾客。

活动内容：在酒店大厅设立一个活动区，做简单的布置，加强酒店的活跃气氛，重要的是让顾客有一种过节日的感觉。而幸运顾客只要在一分钟内，在主持人的提示下猜出礼品的价格，猜中即赠。

需要支持：幸运礼品（供应商支持）

其它费用预测：1000元。

（三）12月26日狂欢夜

**餐厅活动策划方案篇四**

圣诞节即将临近，为全面策划好今年的圣诞活动，在借鉴以往成功经验的基础上，本部通过对今年圣诞餐饮销售市场的总体分析预测,拟定本店今年圣诞餐饮产品组合方案，以期实现饭店经济及社会效益的新突破。

一、宴会厅平安夜活动安排

1、活动主题：金源圣诞狂欢夜

2、活动项目：大型歌舞专场演出、豪华圣诞自助大餐、圣诞老人派发礼品、酒水饮料无限畅饮、圣诞幸运大抽奖。

用餐时间：2024年12月24日17：30—20：00(暂定)

演出时间：2024年12月24日20：00—22：30(暂定)

3、活动票价：a档至尊席：3880元/张总计100张

b档贵宾席：2980元/位总计100张

c档嘉宾席：2380元/位总计150张

特别馈赠：以上三档来宾均享用澳洲鲜鲍一份，建议考虑:未中奖的客人凭门票1年内免费享用本店自助早、午、晚餐任选一餐，同来宾客享受9折优惠。

二、西餐厅平安夜活动安排

1、活动项目：圣诞自助大餐，酒水饮料无限畅饮，餐后宴会厅现场观看文艺表演，圣诞老人派送礼品，圣诞幸运大抽奖，建议考虑:未中奖的客人凭门票1年内免费享用本店自助早、午、晚餐任选一餐，同来宾客享受9折优惠。

2、用餐时间：2024年12月24日17：30—20：00(暂定)

3、演出时间：2024年12月24日20：00——22：30(暂定)

4、活动票价：a档：1380元/位总计280张

b档：1180元/位总计120张

三、中餐厅平安夜活动安排

1、活动主题：“欢乐今宵”儿童歌舞圣诞晚会

2、活动项目：圣诞精美儿童自助餐、圣诞老人派发礼品、精彩儿童文艺演出、快乐儿童大抽奖。

3、活动时间：2024年12月24日18：00—21：00(暂定)

4、活动票价：980元/位总计200张

5、每位家长可带身高不足1.4米儿童一名，超过补全票

6、21：30正常接待散客

四、大堂吧平安夜活动安排

1、活动主题：“金色童年”儿童木偶剧圣诞晚会。

2、活动项目：圣诞精美儿童自助餐、圣诞老人派发礼品、精彩儿童木偶剧演出,快乐儿童大抽奖。

3、活动时间：2024年12月24日18：00—21：00(暂定)

4、活动票价：980元/位总计130张

5、每位家长可带身高不足1.4米儿童一名，超过补全票

6、21：30正常接待散客

五、日本料理平安夜活动安排

1、活动项目：经典日式圣诞套餐、餐后宴会厅现场观看文艺演出、圣诞老人派送礼品、圣诞幸运大抽奖，建议考虑:未中奖的客人凭门票1年内免费享用本店自助早、午、晚餐任选一餐，同来宾客享受9折优惠。

2、用餐时间：2024年12月24日17：30—20：00(暂定)

3、演出时间：2024年12月24日20：00——22：30(暂定)

4、活动票价：1580元/位总计50张

5、20：00接散客用餐

六、大堂圣诞小屋

圣诞活动售票点，同时出售圣诞小礼物及饼干、巧克力、坚果等

售票时间：2024年11月22日——12月24日(暂定)

每日09：00—21：00

七、相关配合部门

1、市场销售部：

(1)负责招标落实三台晚会、唱诗班及酒吧乐队歌手的演出事宜

(2)负责圣诞对外宣传印刷品的设计制作，餐饮部配合审稿

2、工程部：

(1)配合装饰公司制作圣诞小屋及两部售票电话的安装。

3、财务部：

(1)每日派出一名收银员于圣诞小屋现场售票收款

(2)圣诞当晚派出领班及收银员于奖品兑奖处负责核对发放奖品工作

4、宴会销售部：圣诞节当晚协助餐饮各场所人员作好入场验票工作，具体人员附后。

八、情人节活动安排

1、时间：2024年2月14日

2、地点：金源自助餐厅情人包房及一殿酒吧

3、情人浪漫套餐：1399元/2位免服务费

4、活动方式：浪漫烛光晚餐送红酒、巧克力、玫瑰花，餐后至一殿酒吧享受数十款特别情人鸡尾酒无限畅饮及各种精美小吃。

**餐厅活动策划方案篇五**

促销活动方案一：（国庆圣典--美食节）

活动时间：10月1日--10月8日

活动目的：不仅可以让消费者花少钱，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），增加会员卡的销售，及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”。

活动形式：

1.点餐、特价菜、买二送一等等。

2.打折消费：凡来本店消费的顾客凭本店会员卡可享受折上再九折的优惠。

3、赠送优惠券：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。

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。

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。

促销活动方案二：（国庆同欢喜，好礼送不停）

活动时间：10月1日--10月8日

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六**

通过年夜饭策划活动，扩大酒店的知名度，加强与客户的感情联系，引导新泰地区市民的消费，从而取得一定的经济效益和社会效益。

二、策划内容

1、年夜饭具体活动方案

a.688元/10人吉祥如意宴

b.888元/10人恭喜发财宴

c.1088元/10人锦绣华堂宴

d.1288元/10人新春贺岁宴

附带菜单：时间：2月13日-2月16日

2、用餐包间活动

1)凡入包间用餐客户，每个包间送：大枣饽饽、两种水饺各半斤(仅限年三十晚上)。

2)包间内细节具体实施：

台面用7寸盘摆放部分糖果、干果及水果，免费配置扑 克牌4副，让宾客体验在家过年的温馨和热闹。碧云天厅及泰山厅摆放高档果品。

3、虎年贺喜大礼包

凡预定包间用餐客户，每包间均赠送由赞助商提供的精品酒2盒。(赞助商待定，如赞助不预赞助，应购买精美礼品进行赠送)

由各包间服务人员赠送到客人手中，并说吉祥语。

三、装饰方案

主题“春节(爆竹声中一岁除，春风送暖入荣峰)—情人节(鲜花vs巧克力)—元宵节(通宵灯火人如炽，一派歌声喜若狂)”

具体方案另报。

四、广告宣传

a.店内

门口制作led(荣峰国际饭店虎年年夜饭火爆预订中…)

b.宣传单页

(1)由营销部负责设计制作年夜饭、元宵节宣传页，并联系印刷公司，于1月25日前印刷完毕并派发各包间及各大企业单位。

(2)派发宣传单页的对象以政府机关领导、在店消费的客户、客房住客等，将酒店对他们节日的问候和祝福与酒店的节日促销活动内容结合在一起。

五、酒店收益测算

具体方案另报。

酒店从1月25日至2月12日将围绕年夜饭主题进行的一系列经营策划活动，只要策划准确、宣传到位、促销积极、落实认真，一定能够取得良好的经济效益和社会效益。

**餐厅活动策划方案篇七**

xx年12月25日（星期三）是圣诞节，根据策划公司往年经验，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，xxx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。为了圣诞节活动的.顺利进行，上海年会策划公司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、xxx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xxx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xxx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：

xxx餐厅徐汇店

三、活动对象：

xxx餐厅徐汇店

地址：xx

电话：xxxxx

四、活动时间：

xx年12月24日（星期二）晚上18：30—20：30

五、活动主题：

品尝爱情的味道，聆听浪漫的声音。

六、活动内容：

xxx圣诞浪漫大餐

**餐厅活动策划方案篇八**

下午：14：00—17：00为儿童活动时间。

18：00—21：00为用餐时间

地点：兆康酒店柏雅西餐厅二楼

自助餐价格：统一68元/位，当天自助餐劵及赠送劵停用1天。

抽奖：当晚抽出三重大奖：

一等奖：1张免费自助餐劵、卡通儿童玩具1个、精美果篮1个。

二等奖：自助餐劵1张卡通儿童玩具1个。

三等奖：自助餐劵1张、

安慰奖：卡通儿童玩具1个。

1、一楼门口用气球做拱门，扶手用气球装饰。

2、二楼门口用布菲台装饰做礼品奖品发放区，来吸引小朋友。

3、餐厅扶手挂满气球，餐厅蛋糕区做司仪舞台。

4、餐厅台凳全部集中到包房区处。

5、儿童活动区，餐厅a区、b区及大堂吧。

1、当日每位儿童可免费赠送1个卡通面具。

2、当日下午所有到场儿童，可免费玩各种多彩有趣的儿童游戏，餐厅提供免费软饮料、水果等。

3、当晚邀请沙田名校老师做司仪嘉宾。（营销部跟进）

4、当晚小朋友可报名参加走台秀，分别设最佳个人表演奖、最佳组合奖、小天才表演奖分出冠军、亚军、季军等奖项。

5、六一下午14：00入场儿童协同家长可参加各种游戏节目。

6、游戏内容：抢板凳、打乒乓球、投飞镖、模型画画、穿大拖鞋、捏泥人、吃西瓜比赛、套圈圈、夹玻璃球、快乐呼啦圈、吹蜡烛、两人三足、唱歌比赛、跳舞比赛、绕口令。

1、请美工室制作儿童节水牌2张，儿童节自助餐入场餐劵150张，六一自助餐礼品劵150张，六一节抽奖劵150张，协助西餐照相留念。

2、请娱乐部安排dj现场跟进6月1日下午14：00之前准备音响设备一套。（dvd、音响、话筒三个、儿童歌曲等。）

3、请人事部安排3—4人14：00前到西餐帮忙。

4、请财务部安排收银14：00—21：00到西餐上班。

5、请营销部跟进聘请司仪事宜及六一广告信息宣传、到沙田各学校派发宣传单。

6、请采购部协同西餐部负责购买当天游戏用品。

7、请电脑房把六一儿童节价格输入电脑系统。

1、礼品费用：500元左右。

2、司仪费用：300元左右。

3、预计人数：150人x68元=10200元。

**餐厅活动策划方案篇九**

五一小长假期间，餐饮行业的节日商机明显，不少婚宴、寿宴、家庭宴请等，会选择在这一时间段举办，一是处在小长假期间，亲朋好友难得聚会;二是小长假期间，人们的旅游需求旺盛，因此带来的流动消费也会给餐饮行业带来不小的业绩空间。

“偷得浮生半日闲，五一假日共美餐”。

20xx年x月x日―x月x日。

1、“吃热辣川菜，送清爽饮品”。x月x日-x月x日活动期间，凡宾客来店用餐满x元，每桌可获赠本店精选清甜水果一份(或清凉酸梅汁一杯)。

2、“精品川菜，百姓价格”。x月x日-x月x日活动期间，本店特推出“精品川菜，百姓价格”的三款套餐：亲子三人套餐x元、快乐六人套餐x元、全家福套餐(10人量)xx元。

3、“经典川菜知多少”小问答。

席间进行川菜知识提问(问题不宜太简单)，顾客发送答案至餐馆短信平台，答对者获得价值x元精美小礼物一份，餐馆也借此获得大量客户手机号，成为未来宣传服务的目标。

借着节日人们愿意消费、舍得消费的大好心情发财，成了近年不少餐饮店的拿手招数，有不少人是屡试屡赢，但是随着人们消费观念越来越成熟，消费行为会变得越来越理性。

所以，逢节日就搞促销活动未必都能有效，最佳的办法还是要针对自己的目标顾客群，量身订做出一套适销对路的餐饮产品：

好比经营风味餐厅的店主，就没必要在情人节、圣诞节一类的西式节日中，与西餐厅、酒吧一类的餐饮业争个高低，而是要在“春节”一类的中式节日中下点心思，适时推出几款应节菜品，营造出具有传统美感的就餐氛围，反而会赢的偏爱中式节日这一阶层的顾客。

**餐厅活动策划方案篇十**

1、唤醒沉睡顾客，并促进老顾客转介绍购买

2、带动五一及母亲节的销量

3、提升品牌影响力

4月30日—5月2日

“五”重大礼，“一”购到底

1、曾经买过，一定送：老顾客凭任何购物凭证，到店即可获赠单层保温饭盒一个；

4、特款产品，特价送：分店需处理的产品，顾客可特价购买，价格分店自定；

5、即使不买，还能送：

（1）老顾客转介绍成功购买，即可获赠双层保温饭盒一个；

（2）只要在朋友圈转发活动，即可获赠油壶一个；

备注：本活动内容与储值活动、贵宾9折可同时参与。

**餐厅活动策划方案篇十一**

热情服务促销

服务员的主动招呼对招徕顾客具有很大作用。比如有的顾客走进餐厅，正在考虑是否选此餐厅就餐，这时如果有一个面带笑容的服务员主动上前招呼欢迎光临，同时引客入座，一般情况下，顾客即使对餐厅环境不十分满意也不会退出。当然，主动招呼不等于硬拉。强拉硬扯反而会引起顾客反感，避而远之。

服务人员应对餐厅所经营的菜点和服务内容了如指掌，如食物用料、烹饪方法、口味特点、营养成分、菜肴历史典故、餐厅所能提供的服务项目等，以便向客人作及时介绍，或当客人询问时能够作出满意的答复。如果能事先了解市场和顾客的心理需求以及风俗习惯、生活忌讳、口味喜好等，便可有针对性地推荐一些适合他们心理需求的产品和服务。

服务技巧促销

服务员在接受客人点菜时应主动向客人提供多种建议，促使客人消费数量增多或消费价值更高的菜点、饮料，一般可采用以下办法：形象解剖法：服务员在客人点菜时，把优质菜肴的形象、特点，用描述性的语言加以具体化，使客人产生好感。从而引起食欲，达到促销的目的。

解释技术法：通过与消费者的友好辩论、解释，消除其对菜肴的疑义。

加码技术法：对一些价格上有争议的菜点，服务员在介绍时可逐步提出这道菜肴的特点，给客人以适当的优惠。

加法技术法：把菜肴的特色和优点不断地加深和强调，让消费者形成深刻的印象，从而产生购买的欲望。

除法技术法：于一些价格较高的菜点。有些客人会产生疑虑，服务员应耐心解释，这样会使客人觉得不贵，从而产生购买欲望。

提供两种可能法：针对有些客人求名贵或价廉的心理.为他们提供两种不同价格的菜点，供客人挑选，由此满足不同的需求。

利用第三者意见法：即借助社会上有地位的知名人士对某菜点的评价，来证明其高质量、价格合理，值得购买。

代客下决心法：当客人想点菜，但或多或少还有点犹豫，下不了决心，服务员可说：先生，这道菜我会关照师傅做得更好一点，保您满意，等等。

利用客人之间矛盾法：餐的二位客人，其中一位想点这道菜，另一位却不想点，服务员就应利用想点的那位客人的意见，赞同他的观点，使另一位客人改变观点.达到使客人购买的目的。

有很多餐饮企业，对促销时菜品的创新与开发不太重视，或者说投入不够力度。认真研究客户的需求，特色菜营销是一把出奇制胜的利剑，从客户的口味出发，从色、香、味、型、营养等方面挖掘，您的餐饮基业一定常青其次是服务，服务员的主动招呼对招徕顾客具有很大作用。比如有的顾客走进餐厅，正在考虑是否选此餐厅就餐，这时如果有一个面带笑容的服务员主动上前招呼欢迎光临，同时引客入座，一般情况下，顾客即使对餐厅环境不十分满意也不会退出。当然，主动招呼不等于硬拉。强拉硬扯反而会引起顾客反感，避而远之。

在客人就餐时，服务员要注意观察客人有什么需要，要主动上前服务。比如有的客人用完一杯葡萄酒后想再来一杯.而环顾四周却没有服务员主动上前，客人因怕麻烦可能不再要了。所以。在宴会、团体用餐、会议用餐的服务过程中，服务员要随时注意，看到客人杯子一空即马上斟酒，往往在用餐过程中会有多次饮酒高潮，从而大大增加酒水的销售量。

**餐厅活动策划方案篇十二**

活动方式：

1、中西式餐厅、咖啡厅、绿岛食街等餐厅

（1）吃：免费品尝最具柳州特色的风味小吃——螺蛳粉

（2）喝：免费品尝厂家支持的酒水饮料和咖啡

2、娱乐综合楼的卡拉ok、歌舞厅

（3）玩：免费进行喝啤酒比赛

（4）乐：免费现场点歌活动。

（四）、惊喜特价，超值回报

24日—26日，在这三天除了有以上的系列活动提升人气外，我们改变以往搞演出、请主持耗费大量人力物力的方式，结合酒店自身实际情况，设定以下活动：

1、每晚7：00——10：00在大厅举办现场抽奖活动，将晚会推向高潮。

2、在一楼绿岛风味食街的自助火锅中增加“超值价”的牛排等西式菜品，丰富餐台食品；

3、二楼的包厢区域堆出圣诞节聚会“定制化”专案。针对广大机关、企事业单位团体的需要，为其提供联欢聚会场地。

4、九楼的客房，为每位入住的客人赠送圣诞糖果，长住客人可免费到娱乐综合楼参加“玩、乐”活动。

一、圣诞节酒店的布置及装饰

（一）、主景点布置

2、大堂：大堂准备摆两个景点：一是总台前做一个长城雪景图（木工制作，费用预算1000元）；二是在客梯前空地做一颗精美的圣诞树（用方木搭建，费用预算1000元）。

3、中西式餐厅、咖啡厅、绿岛食街、商场：以气球和装饰灯，喷绘为主体装饰物。（1000元）

4、大厅内外柱子：以灯和喷绘做主体装饰物。（1000元）

（二）、其他景点布置

娱乐综合楼：以气球和装饰灯，喷绘为主体装饰物。（1000元）

（三）、礼品

主要是圣诞节当晚在各营业区及晚会现场所发的礼品和在客房常客，商务客人所送的礼品，预计礼品费用1500元。

（以上共计预算费用10000元。）

二、酒店整体气氛布置

（一）、酒店所有的员工都必须着红色圣诞装，加强节日气氛。

（二）、安排两名圣诞天使迎宾。

（三）、安排两名圣诞老人和小丑给每一位顾客发送圣诞帽，最好有酒店形象标志的。（可以其他商家合作）

（四）、酒店内播放圣诞颂歌。（播放的曲目：《平安夜》、《普世欢腾，救主下降》《天使歌唱在高天》《缅想当年时方夜半》《圣诞钟声》等等）

三、产品设计策略

（一）、客房

客房分别于12月24日、25日推出“平安房”“圣诞房”（套房），全价出售；房内配送金百合一束、圣诞贺卡一张，圣诞蛋糕一份，自助餐券两张。其余房内全部配置圣诞贺卡一张。用传统的圣诞老人袜装好送到房间，给客人惊喜。

拟订方案：

“圣诞祝福”套房

1、时间：12月24日——26日

2、地点：二——九楼的客房

3、规模：25间

4、内容：特别设定一些“圣诞祝福”套房。

5、气氛布置：房间配置白色烛光，放祝福音乐，强调幽静祥和，浪漫情调的气氛。

6、房价：588元/间

（二）、餐饮

餐饮部推出圣诞特价菜单，具体可分为：圣诞美餐、情侣套餐、儿童套餐、家庭套餐、自助大餐等等。厨房设计出圣诞节菜肴，菜肴内容包括：冷热开胃小吃、正餐、软饮料（果汁、香槟塔）无限畅饮、火鸡2～3只限量供应、蛋糕点心羹粥类。冷热开胃小吃和蛋糕点心可以适当的多一些，正餐少一些。

拟订方案：

烛光晚宴

1、时间：24日——26日19：00——22：

2、地点：一楼星河厅

3、规模：80——100人

4、内容：烛光晚宴、家庭套餐。适合家庭、情侣。

5、气氛布置：全场烛光，放轻音乐，强调安静祥和，浪漫温馨的气氛。

6、票价：情侣票200元/张

家庭票250元/张（两大一小）

（三）、娱乐

娱乐综合楼内有游泳池、卡拉ok、歌舞厅、美容、桑拿、健身房等娱乐设施。在圣诞节期间，可针对性地打一定的折扣，以便刺激消费；而卡拉ok、歌舞厅则举行圣诞狂欢晚会，引导年轻一族的消费意识。

拟订方案：

ktv狂欢圣诞晚晚场

1、时间：24日——26日

19：00——24：00

24：00——凌晨7：

2、地点：二楼包厢及娱乐综合楼

3、规模：所有包厢

4、内容：包厢价格上涨

小包厢：晚场680元/场，晚晚场480元/场（送啤酒4瓶，大果盘一份，小碟两份，清茶免费）

中包厢：晚场1280元/场，晚晚场1080元/场（送啤酒8瓶，大果盘二份，小碟四份，清茶免费）

大包厢：晚场1580元/场，晚晚场1280元/场（送啤酒12瓶，大果盘二份，小碟四份，清茶免费）

（四）、圣诞节各项工作倒计时

1、12月1日——12月7日拉赞助，12月5日到位摆置大厅。

2、12月2日具体布置及装饰方案制出。

3、12月5日圣诞票、贺卡、宣传单制出。

4、12月6日开始卖圣诞票。

5、12月6日开始布置景点。

6、12月10日景点布置完毕，开始在媒体上做广告。

7、12月11日贺卡、礼物准备完毕。

8、12月12日核定娱乐部节目。

9、12月15日下发晚会备忘录。

10、12月23日下发圣诞服装。

11、12月24、25日、26日作好晚会各项工作。

此外，xx饭店还精心推出了“平安夜”、“圣诞夜”、“狂欢夜”等系列活动，引导们度过一个新的圣诞节。其中，有在酒店里播放圣诞歌曲，圣诞老人为你派送精美礼品、幸运抽奖等精彩圣诞活动。

（一）、狂欢实惠多

xx饭店把二楼的包厢和娱乐综合楼结合在一起，举办盛大的圣诞狂欢晚会。圣诞节当天的大厅，除了慈祥的圣诞老人外还有美丽的圣诞小姐，并伴有悠扬的圣诞歌声。快来吧！化一个最酷的妆，带上你的至爱，今晚最炫的就是你啦。

作为全市最具震撼力的酒店——柳州饭店，将是你“圣诞狂欢”的最佳选择。

（二）、电台软文

45秒钟广播

男：圣诞节的钟声就要敲响了

女：圣诞节的活动也要开始了

男：今年的圣诞节该去哪过呢

女：当然是xx饭店了。

男：为什么要去xx饭店呀？

男：真的？那我们圣诞节就相约在柳州饭店吧？

女：好啊！不见不散啊！

男：不见不散！

（三）、海报和横幅

1、冬季生活的恋歌，xx饭店传送圣诞祝福。

2、xx饭店圣诞活动多三大主题让你狂欢

3、200元的情侣套餐250元的家庭套餐

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