# 餐饮营销方案方案 营销方案餐饮营销方案(实用9篇)

来源：网络 作者：青苔石径 更新时间：2024-03-31

*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。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。餐饮营销方案方案篇一为迎接教师节的到来，...*

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。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。

**餐饮营销方案方案篇一**

为迎接教师节的到来，自9月9日至11日，大酒店特推出教师节系列优惠活动，与全市教师学生共度佳节。具体内容如下：

1、4人同行享受每人优惠38元。

2、特推出礼品卡--面值1000元。(3张起售)

3、教师就餐每桌赠送“群英荟萃”一份，“桃李满天下”精美蛋糕一份。

4、当天举行感恩抽奖活动。

酒店餐厅教师节促销活动策划方案参考三

桃李满天下，师恩如海深。

为迎接教师节的到来，自9月9日至11日，威海净雅大酒店特推出教师节系列优惠活动，与全市教师学生共度佳节。具体内容如下：

1、4人同行享受每人优惠38元。

2、特推出礼品卡--面值1000元。(3张起售)

3、教师就餐每桌赠送“群英荟萃”一份，“桃李满天下”精美蛋糕一份。

4、当天举行感恩抽奖活动。

本次活动仅限净雅集团山东威海店，终解释权归山东威海净雅大酒店所有。

酒店餐厅教师节促销活动策划方案参考四

教师——如太阳般温暖 如春风般和煦 如清泉般甘甜

比父爱更严峻 比母爱更细腻 比友爱更纯洁

在教师节来临之际昌正春天酒店祝全体教师节日快乐，并在此期间推出教师节特惠活动，活动内容如下：

9月10日——9月17日期间，凭教师证在酒店内入住可享受门市价4.5折优惠(周末除外)，在酒店餐厅用餐可享受9.5折优惠(烟酒、海鲜及特价菜除外)。

**餐饮营销方案方案篇二**

1、缺乏恒久的质量

一是血多餐饮企业在品牌的创建取得成功后，急于追求高产量、高效益、低成本，用减少工序或更换原料的做法，来降低成本和增加产量，造成了产品质量的下降;同时，随着规模的扩大，服务质量以及餐饮环境也远不如从前，慢慢的自己放弃了消费者。二是餐饮企业的管理“软件”跟不上，缺乏质量保证体系，导致质量不稳定，菜肴质量忽好忽坏，影响了销售量和市场占有率。有的餐饮企业因一次偶然的质量事故，就砸了招牌，被市场淘汰，类似事件在餐饮企业中屡见不鲜。

2、企业形象塑造贫乏。

品牌形象是顾客所产生的一种心理图式，它早已成为消费者消费时最重要的指标了，而品牌想想不鲜明，消费者又怎么能立即产生识别?我国企业品牌形象的塑造，在产品特色上没有跟消费者关注的特性一致，在造型美观、时髦、高雅、多样等方面还十分薄弱;其次品牌的命名设计、图案设计、广告传播力度等方面，均存在着致命的弱点。一旦塑造出品牌形象的冲击力和辐射力，品牌就会鲜活地呈现在人们的眼前，从各个方面增加产品的内涵，升华产品的形象，消费者才会在众多的信息之中，感觉到品牌的存在，这就是形象的使然。品牌如果没有鲜明的形象，肯定会在市场中淹没。

**餐饮营销方案方案篇三**

xx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。

“七夕同欢喜，好礼送不停”

针对高中低不同的人群进行不同的国庆促销活动，有效的照应不同的人群。

打折；赠送；抽奖

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，均可以参加国庆灯迷有奖竞猜活动。同时可免费得到快照一张。

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、当地电视台也要进行宣传。

3、并进行传单发放。

人员调动、酒店布置等都要事前做好分配安排，并起动应急措施，同时要做好相关记录总结，为促销评估做准备。

**餐饮营销方案方案篇四**

中秋佳节历来是餐厅酒店做促销的\'大好季节，也是刺激消费者，拉动消费的机会，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。

“中秋同高兴，好礼送不停”

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。

9月xx日——9月xx日

打折;赠送;抽奖

1、促销期间凡在本店用餐，百元以上均可享受九折优待。并随桌赠送中秋特殊加菜。

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，均可以参与中秋灯迷有奖竞猜活动。同时可以免费得到快照一张。

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、当地电视台也要进行宣扬。

3、并进行传单发放。

人员调动、酒店布置等都要事前做好安排支配，并起动应急措施，同时要做好相关记录总结，为促销评估做预备。

**餐饮营销方案方案篇五**

中秋套餐大展销

9月15日—9月22日

不仅可以让消费者花少钱吃百样菜，还可以使消费者团圆享受不同的.气氛。促进该餐厅的消费(增加人气)，获得更多的剩余价值(利润)。

1.推出各种中秋套餐，采取多种方式陈列，给人以丰富感。并展开不同程度的优惠、赠送小礼品等促销活动。可以按不同套餐划分陈列区域，如家庭套餐、情侣套餐，朋友聚会套餐等。

2.推出中秋礼品组合套餐:把菜品套餐类跟月饼组合包装在一起，分为几档，如88元、188元、288元?.

3.现场制作月饼:前年的月饼风波可能在许多人心目中还留有阴影,为了让顾客去除这种心理,现场制作月饼是一好方法，可以联合厂家现场制作。

**餐饮营销方案方案篇六**

燃情六月，已经启幕，随着六月的到来，中国的餐饮业也进入了一年中最火爆的时候。此时此刻，抓住后疫情时期的尾巴，进行一场开业促销引流活动，将会是一次打开店面在当地区域市场的机会，更能提升店铺知名度，会为长远发展做好充分的准备与铺垫，一般促销象征着优惠，抓住客户爱赚便宜的心理，所以我们此次活动以开业与感恩回馈为引入点，用开业的方式吸引新客户，感恩的方式吸引老客户，做一场促销引流更容易让消费者接受，我们将以“八号饭堂开业盛惠，感恩回馈等你来”为主题，开展一系列的优惠活动！点燃激情，燃爆六月！

八号饭堂开业盛惠，感恩回馈等你来

1、通过此次开业活动，一次性打响餐饮店在当地区域的知名度，为后续发展做好奠基工程

2、靠开业活动带动6月份整体店铺业绩

3、拓宽合作渠道，集中引流方式，实现店面持续爆破式增长

（1）正式开业时间：6.18日

（2）试营业活动时间：6.12—6.17日

活动总指挥：店老板活动执行人：店员

本员全体人员、老客户、新客户、邀约嘉宾、异业联盟人员

1、来就免费送，嗨吃不停歇（附水果拼盘、酸梅汤、矿泉水等照片）

活动期间单独做几个引流的副产品，例如：送水果拼盘、送酸梅汤、送矿泉水等等，用“免费”来吸引注意力，实际究竟哪个免费我们自己说了算。

2、1元秒杀：特色菜（附：秒杀产品照片+店面微信群二维码）

3、美味招牌菜半价优惠（附：招牌菜或半价套餐的照片）

仅限活动期间6月12-6月18日

4、朋友圈集赞赢好礼（附：礼物图片）

活动期间6月12号-6月17号凡是按照要求转发朋友圈活动文字+图片，朋友圈转发并集赞：

50个以上者，并将此信息在朋友圈连续转发并保存3天以上者奖励：精美水杯一个集赞100个以上，并将此信息在朋友圈连续转发并保存3天以上者，奖励：精美加湿器或精美人体秤一台注：活动主题+集赞有礼等吸引人的话语，例如：八号饭堂开业大酬宾，集赞送好礼！一元秒杀！畅享特惠！抽红包赢好礼！来就免费送，嗨吃不停歇！扫码进群抢红包！6月12-18日+店面地址+电话+店面照片+扫码进群的二维码，微信朋友圈宣传文案不要超过7行，尽量缩减体现重要内容，所有宣传全部为活动促销日爆破做准备。集赞的礼品可以稍微好一点，根据实际情况来采购，可以从淘宝或者当地实体店进行采购，礼物质量好了，有转发价值大家才会去转发，朋友圈人传人，形成裂变效应，周围的区域的人就都知道店面开张的事情了，可以设定集赞领取奖品的人数，例如:限前100名，实际送多少老板说了算。

5、钜惠到底，抽奖嗨翻天（附加：奖品照片）

活动期间凡是来本店就餐者，都可参加本店的抽奖活动（建议抽到的礼品为优惠餐券、现金抵扣券等，这样可以引导客人下次继续过来小店就餐，也可以设置几个稍微大点的奖项或者纪念礼物，或者饮料、啤酒等现场可以直接饮用、食用的食物）

1、针对客户人群，到人流量多的地方进行宣传单派发

2、可以与第三方合作，将本店广告进行微信朋友圈精准投放，可吸引一批精准消费群体

3、活动前进行微信公众号+朋友圈集赞+h5宣传+抖音等线上方式宣传

5、可以同时开通美团、饿了吗等线上平台合作，进一步增加流量

6、可以设置本店的会员日，每周一次，例如每周三是我们店面的会员日，只要是办卡的会员都会免费送一个特色菜，或者这一天推出几款产品价格统一打xx折，或者统一多少钱，其他日子我们都是正常价，在活动期间就可告知来到现场的顾客朋友，或者在宣传单上体现，为后期继续做促销做好充分的准备。

1、门口悬挂开业及促销活动的条幅或气球拱门进行开业氛围渲染（例如：xx餐饮店盛大开业，挂个几条即可，留出门口位置，在视觉上吸引客户，起到引流效果）

3、制作开业宣传展架放在店门口或写字楼入口处，宣传展架内容可以根据促销策略来设计

4、店面内陈设装饰，店门口摆放开业绿植或花篮，都是烘托现场开业氛围必不可少的物料

6、宣传单+优惠券（异业联盟使用）+抽奖礼物+集赞礼物准备十、开业物料制作宣传单、展架、优惠券、条幅、店门口循环播放的开业宣传录音、集赞的礼品等。

**餐饮营销方案方案篇七**

1.12月24日—12月25日

2.1月1日—1月3日

1、圣诞装饰

2、圣诞套餐

3、礼品赠送

1、圣诞节，店内装饰，时间要求：12月20日前完毕到位

2、圣诞节店内海报展示品：圣诞节店内易拉宝，海报等展示品，时间要求：12月20日前全部到位。

3、圣诞套餐出品及品质把控，时间要求：12月6日提交

具体套餐如下：

双人套餐：

核桃黑米露2杯32元

麻油笋尖1例27元

蟹黄海鲜豆腐煲1例37元

非主流酸汤鱼1例46元

卤水拼盘(小)1例39元

油淋芥兰1例19元

鲜香米饭2例4元

原价：204元，节日价：128元

四人套餐：

核桃黑米露4杯64元

麻油笋尖1例27元

石锅肥牛1例49元

卤水拼盘(大)1例59元

黑椒蒸鮰鱼1例48元

泰式喷柠鸡1例39元

辣汁焗百叶1例47元

油淋芥兰1例19元

鲜香米饭4碗8元

原价：360元节日价：228元

六人套餐：

田园玉米露6杯96元

卤水板鸭1例29元

苦菊拌鸟贝1例27元

石锅肥牛1例49元

黑椒蒸鮰鱼1例48元

新蒂香焖鸡1例42元

泰式虾仁菊花茄1例37元

芝士焗野菌1例28元

新蒂下饭宝1例27元

迷你黄金小土豆1例27元

清炒西兰花1例23元

鲜香米饭6例12元

原价：445元节日价：319元

5、平安果备货，时间要求：12月23日下午前到货，平安果市场价格在4.5元/斤左右，包装可用：此包装成本在0.5元左右。赠送时间：12月24日晚餐，平安果由店内自行准备，建议数量150个，若当晚赠送不完可在水吧作为原料使用，包装袋由营运中心负责采购。

6、圣诞节营业时间为：12月24日，广场的营业结束时间延迟至当晚的24点。12月31日，广场的营业结束时间延迟至次日1时;节日期间晚上22:00以后套餐均享受半价优惠，要求：店内交接班做好安排，财务收银工作安排妥当，提前与会计做好沟通。

7、语言：迎宾语言，节日祝福语，点餐语，节日期间会员卡推销语言及送客语言培训及执行，督导，负责整理节日期间的接待语言，可以由营运中心配合整理，要求的到位时间是12月22日前。

8、店内背景音乐更换及播放，更换为节日气氛的圣诞歌曲，每店最少20首歌，可上网查到百度圣诞音乐，节日音乐等。

节日音乐的播放时间：12月22日—1月3日，全天滚动播放。

9、节日期间的财务管理，如：点菜系统的套餐录入，时间要求：12月22日前录入完毕，节日期间出现临时性财务问题需配合的\'工作。

10、节日期间人员的排班安排，需协助补缺空位人员，时间要求：12月15日前提报营运中心。

11、收尾工作：节日结束后2天内，所有装饰品的回收，店内需配合整理。

12、结算工作：节日活动结束后，财务测算，利润统计，报表等。

**餐饮营销方案方案篇八**

随着市场经济的发展，各行各业的竞争变得异常激烈，营销观念也从原来的以自我为中心的产品观念、生产观念和推销观念，逐渐发展成为以客户需求为主要要求的市场营销观念。餐饮业奋斗的最终目标可以概括为一句话：创造增加并保留住客源。

酒店餐厅的设计和策划，酒店可以在店徽的设计，餐厅的装修格调、家具、布局、彩色灯饰等下功夫，使之起到促销的功能，如可以营造傣族风格的竹楼餐厅；三十年代旧上海的餐馆；富有浪漫、高雅艺术气息的西餐牛扒店；清宫服饰等面貌出现的中餐厅；以蒙古包、小方桌、花地毯作为主题形象；餐厅内到处可见的红、白、绿三种鲜艳国旗色的意式餐厅；中茶的川味餐厅等形象营销成功的例子。

随着社会的进步，人们的物质需求和精神需求都在向高层次的方向发展，具体到消费，也充分体现出这种多元化特点。不同层次，不同消费心理和消费习惯的客人，他们的消费标准及对酒店提供的服务是有区别的。这种要求服务人员既要按规定服务方式和服务规范进行服务，又要为客人提供更加有针对性的服务，这样才能满足客人极端个性化的心理需求，如：在一家餐厅就餐，服务人员会针对客人的爱好就餐人数来帮助客人点菜；同时根据客人菜品消费的\'档次高低来推荐酒水；在席间非常讲究上菜的时机和火候，注意服务细节；结账时快速准确，让客人既体会到热情服务，又深刻感受到酒店的良苦用心和默默关怀，这样怎能不让客人感动呢？现代营销学有一句非常通俗的话“营销不仅是让客人满意，更重要的是让客人感动”只有这样，客人才会变成“回头客”。

微笑服务是员工最基础的服务礼节和服务规范。微笑是一种待客态度，是产品，更是有效的营销手段。在酒店业最流传着这样的一句话：菜品不足服务补，服务不足态度补。这里的态度就是要求微笑服务。微笑服务本质上有两个含义：微笑服务即代表了酒店对客人热情欢迎的态度，又代表了服务人员对自身职业的高度的荣誉感和责任心。只有管理者为员工创造一个温暖、和谐、向上的环境，员工才会有发自内心的微笑。同时还要培养员工的“敬业乐业”精神。

酒店销售时有“80/20法则”，即80%的营业额是来自于其中20%的忠实顾客群的重复购买或消费，而其他20%的营业额才来自于那些80%的游离顾客。因此我们应大力发展忠实客户群，即推行会员制，发放贵宾卡：

2）凡在我酒店预存现金x元以上即可获赠充值会员卡。会员除享受与vip客人相同的优惠条件外还可享受每月为会员推出的打折、优惠、赠送菜肴、时尚礼品等活动。

开业后十天或一月内推出凡入住本酒店都可享受5折优惠并获赠时尚礼品等优惠活动，就餐享受8折或赠菜一道。

每月评出客房及餐厅消费前十名，给予赠送礼品、合理返利或本酒店客房全额免费消费券。礼品及赠券可为其消费金额的%左右，全额消费可为其消费金额的%左右。如无贵宾卡可免费赠送，在以后消费时享受优惠。

**餐饮营销方案方案篇九**

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

。

略

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。

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