# 最新餐饮店庆活动方案及内容 餐饮店活动方案(优质14篇)

来源：网络 作者：独坐青楼 更新时间：2025-06-07

*当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。餐饮店庆活动方案及内容篇一“庆七天乐，优惠、美...*

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**餐饮店庆活动方案及内容篇一**

“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）

活动日期及商品活动。

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。

4、抓住当季的瓜果，推去系列鲜榨果汁、果盘，甚至可以考虑瓜果入菜，进而增加菜品的独特性。

**餐饮店庆活动方案及内容篇二**

1.xx酒家从五月十八日起推出三款新颖的\'健康特色粽子(价格待定)：(由符总负责)

(1)绿茶咸肉粽：清咽利喉，益气养颜;

(2)豆沙碱水粽：清凉解暑，消食健胃;

(3)薏米灵菇粽：清热解毒，散风通窍。

1.xx酒家在门口设一展示台，将制作精美的粽子和艾草饼进行促销、售卖;

2.用香包、艾草对酒家门面进行适当的装饰，楼面再用各色汽球进行装点;

3.制作精美的宣传单张和海报进行派发和张贴，以扩大影响力，引导宾客消费。

1.宣传单张(由美工负责制作，16日前完成)

2.报纸广告(由营销部负责，五月底和六月初在南山报和晚报上各做一次广告)

3.海报制作(由美工负责设计，并制作彩色喷绘图加kt板张贴于大堂立柱正面，16日前完成)。

1.宣传单张派发由中餐营销主要负责，其它部门配合;

2.散客预订工作由中餐营业台负责;

3.常客、协议客预订工作由酒店营销部负责;

4.促销及预订工作由郑云芳经理全面负责。

**餐饮店庆活动方案及内容篇三**

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。

二、活动主题：国庆同欢喜，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国庆促销活动，有效的照应不同的人群。

四、活动时间：20\_\_年10月1日—10月10日

五、活动具体内容

促销期间凡在本店用餐，百元以上均可享受九折优惠。并随桌赠送特别加菜。

促销期间凡在本店指定系列套餐，\_\_公关传媒即可获得相应礼盒。

活动期间，凡在本店用餐，均可以参加国庆有奖竞猜活动。同时可免费得到快照一张。

六、活动广告宣传

人流量集中的地方，火车站，公交车站等，做户外广告。

报纸、当地电视台也要进行宣传。\_\_巡展公司并进行传单发放。

七、其它相关策略

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。

**餐饮店庆活动方案及内容篇四**

六月夏日炎炎，六月父爱如山。6月的阳光是一年之中最炽热的，象征着父亲给予子女那火热的爱。父爱如山，人生中很多东西不可能永存，但父亲给我们的爱却永恒……一年一度的父亲节即将来临。在这个属于父亲的节日，为了调动起消费者的积极性，吸引更多的顾客，提升营业额，经管理公司研究决定拟父亲节营销策划方案如下：

通过6.18父亲节前期和当天的宣传，对用餐的顾客进行温馨提示和礼品赠送，以及给顾客提供其他的超值服务的系列行为，来感动顾客并增加顾客对我们麻辣风芙蓉会馆的情感关注，不断聚焦麻辣风，进而提高我们的营业额和顾客的回头率以及对我们麻辣风芙蓉会馆品牌的忠诚度。

通过我们的情感营销(提供超值服务)不断提高我们麻辣风芙蓉会馆在该廊坊餐饮市场的占有率，不断领先于竞争对手。

是我们完成品牌战略的一次行为。

1、父亲节当天来我店用餐的顾客都可以免费给父亲打个电话，无论是市话、国内长途。限时15分钟。

2、父亲节当天来我店用餐的顾客都可有机会免费拍照一张，并免费寄到本人父亲的手中;

3、父亲节当天如有客人请本人父亲来我店用餐，可享有如下优惠：

(1)、免费合影一张;

(2)、送影框一个;

(3)、送纪念父亲节特制菜品1—3份;

(4)、送礼品一份(领带等)。

4、如果是请自己的父亲用餐，除了可享受以上优惠，还可以享受全单8.8折优惠;

5、父亲节当天过生日的父亲，我店免费提供“父亲节家庭套餐”一桌供10人以内用。(父亲的生日必须以二代身份证上的日期为准，年龄达到法定结婚年龄一年以上，有和儿女合影照片)

(一)、对外广告宣传

1、做2期平面媒体广告;

2、电视广告2期;

3、网络广告;

4、高档楼宇广告

(二)、短信群发。

短信内容：6.18父亲节到了，麻辣风全体员工祝福您的.父亲或身为父亲的您健康快乐!当天(6.18)生日的父亲可享受免费家庭套餐!还有更多惊喜呐!订餐电话：

(三)、通过店内外各种广告(图片和文字)在不同位置的布置，进行全方位立体化的宣传，在店内营造出浓浓的“父亲节”文化氛围。具体工作布置如下：

1、店外水牌，第一次提示顾客;

2、店内广告和氛围营造：

(1)、x展架3个;

(2)、喷绘图片30张;

(3)、特制父亲节菜单;

(4)、免费父亲节家庭套餐;

(5)、台面软文(从“六·一”儿童节到“6·18”父亲节);

(6)、员工问候语：父亲节快乐!等等对顾客进行第二次第三次父亲节提示，让顾客产生父亲节的情感或由此而想起了家乡的父亲或由此而想起自己做父亲的艰辛与不易……为后面的感动做好铺垫!

3、现场互动：

(1)、送“父子(女)连心”菜品一份。祝福语：祝愿天下父子父女都永远心连心、幸福快乐!

(3)、为现场的父亲和天下父亲敬上一杯祝福酒，祝酒词：今天是父亲节，祝现场的父亲和远在家乡的父亲节日快乐、身体健康!

(4)、(祝酒词讲完之后)说：各位领导，我和我的助手一起为现场的父亲和客人献上一曲《父亲》，再次祝您和您的父亲节快乐身体健康!(将氛围推向高潮)

1、宣传文稿、词句感情表达要贴切、准确、到位，过则显假，欠缺则无法与顾客产生情感共鸣，就很难感动顾客。

2、对父亲节活动内容要进行全员培训，达到熟知的地步。

3、父亲节优惠活动不能与其它优惠活动同时享有。

4、6·18父亲节那天来我店过生日的“父亲”必须提前预约。

5、当天在我店过生日的“父亲”或在我店里请父亲吃饭时，要组织管理层一起为“父亲”说句祝福的话语。

6、要保障父亲节特制菜品原材料充足。

**餐饮店庆活动方案及内容篇五**

凡在周内（周一至周五）的12点、18点整到店的第一位客人即可免费获得50元现金券。

2、活动安排与宣传：

在开业期间的扫码活动中积累了前期粉丝之后，即在微信中长期宣传；开业期间餐桌上放置活动宣传折页；开业期间顾客点单或买单时员工适当推荐（要求：门店员工对活动的熟悉性；良好的服务态度加适当热情的推荐）。

积累和形成长期顾客和回头客，使粉丝和顾客对本店有持续性的关注，增加工作日期间到店人数。

每次来爆料现场消费的顾客都可以拍下美食的照片，还有你和朋友们一起吃美食的欢乐照片，并通过微信发送给爆料现场，被挑选出来上传到微相册的顾客，即可获得一定额度的电子优惠券，以及本店周边礼物。

门店易拉宝宣传展示；顾客点单时员工推荐。

增加微信的关注量，以及粉丝对本店微信的持续性关注，顾客的好的照片对本店有更好的`宣传效果。

1、活动内容：

当日每位到店顾客均可获得一顶圣诞帽。

当晚会有圣诞老人出现，并背有装着礼物的大包裹，随机派送神秘大礼。

针对情侣、儿童、家庭等不同的消费人群，推出圣诞节套餐，不同的套餐有不同的折扣。到店顾客每桌都有一张圣诞贺卡，由顾客写下自己的姓名、祝福语和联系方式，由圣诞老人收集起来，抽取一张送圣诞火鸡大餐！

圣诞贺卡上的联系方式会收集下来，在新年元旦节再度光临本店的顾客，经过信息核对后可以收获额外的惊喜。

在开业后微信获得一定关注量之后即开始宣传圣诞节活动；圣诞节前一周店面辅以富有圣诞气息的装饰；前一周门店准备易拉宝宣传；前一周开始桌面宣传册。

圣诞火鸡套餐

一位员工装扮圣诞老人组织参与人员1-2名

圣诞节丰富的活动内容能够吸引大量的顾客，而圣诞节与元旦节活动的相关性能吸引顾客关注元旦节活动并到店消费。

1、活动内容：

每桌提供一张新年明信片，给你想念的人写下你的思念和新年寄语，本店负责将你的想念寄出去。

店里备好一张“新年寄语”文化墙，写上餐厅对顾客的祝福，可以让顾客写下自己的新年寄语。

圣诞节光顾后，元旦节再度光顾的顾客，在获取一定折扣后，还可获得新年回馈菜品一份。

元旦节当日到店的前20味顾客均有超大惊喜红包拿。（前3位顾客获得红包中：100元现金抵用券（本次消费可用），4-10名获得50元现金抵用券（本次消费可用），11-20名可获得20元抵用券（下次可用）。）

2、活动安排与宣传：

圣诞节期间员工推荐；一周前门店易拉宝宣传；一周前准备桌面宣传册；一周前微信做惊喜预告。

活动组织人员1-2名

丰富的元旦节活动内容吸引大量顾客。

如星巴克会定期推出马克杯等不同的杯子一样，爆料现场可以根据时节、节日和流行推出印有本店周边礼品（可限量10个-20个左右；先到先得），如柠檬杯、手机壳、木质明信片等等。

凭借消费额度可换购或赠送，如消费满100元再加5元即可获得；消费满188元即可赠送等。

定期推出都在微信上作出预告与展示。

周边礼品

吸引粉丝对微信的长期关注，并能增加到店消费量。

当爆料现场不定时研发并推出新菜品、新饮品、新小吃等新美食时，会在微信上作出预告与展示，并欢迎小伙伴们通过转发分享活动报名试吃，会抽取3个名额免费试吃，并需要写下你对美食的点评和你与美食的合影发送到微信，发送到微信后还能获得一定额度的电子优惠券。

定期推出都在微信上作出预告与展示。

吸引粉丝对微信的长期关注，并能增加到店消费量。转发分享的过程也是辐射式宣传的过程。

有什么是你想吃但还没尝试过的，有什么是你一直想念的味道，有什么是我们还没有你却想在爆料现场用你自己的手艺烘烤出来的，通过微信发送给爆料现场，一旦采用了你的建议，可获得50元现金券与周边礼品。

主要在微信上宣传，员工介绍。

周边礼品

吸引粉丝对微信的持续稳定的关注，体现餐厅活动的人性化与趣味性，参与性的活动更能吸引顾客到店。

1、活动内容：

在用餐高峰期，不定期组织烤箱厨艺大比拼，时间为一小时，需要提前报名，利用烤箱在规定时间内创造美食，当规定时间到，将各自烘焙的美食端到主持台，由现场抽取的5位顾客担任评委进行色香味的点评，评出一二三等奖（现金券及周边礼品）。

活动前一到两天及当天门店易拉宝宣传；顾客到店时员工介绍推荐。

活动主持及组织人员1-2名

活动。

与微博的合作

抽奖“霸王餐”

关注送餐具、饮料等

微信线上游戏iphone6

**餐饮店庆活动方案及内容篇六**

活动在酒店美食坊采取分餐制的\'形式进行，突出浪漫、温馨的氛围。

1、场地布置：x月x日以前将酒店美食坊布置好(在各餐桌之间及走道搭配摆好绿色植物、并张贴酒店pop旗、搞好灯光配置)。

2、广告宣传：由公关营销部在x月x日在x月x日前制作xx块宣传海报分别在xx等张贴。

3、动其它事项：

a、就餐从x点开始。

b、由公关营销部于x月xx日下午前定购xx朵玫瑰。

4、营销方式：

采取现场营销的方式，来客可直接到吧台购票就餐，每对情侣送玫瑰花一束。

(xx元/每七人)

罗宋汤或玉米奶油汤七份。

黄油餐包七份。

鸳鸯扒(黑椒汁/番茄汁牛扒)七份。

水果拼盘一份。

蔬菜沙律一份。

红酒/咖啡/红茶各一份。

注：客人也可以点其他菜(包括中餐)，自己选择。

**餐饮店庆活动方案及内容篇七**

1、祝你生意好，万事无烦恼，客人赶不跑，日夜进钞票。

2、开业大吉，算盘打的叭叭响，金银多的闪闪亮。

3、用尽千方百计，经过千锤百炼，献我千言万语，勘比千金一掷，胜似千军万马，祝君千万保重，开创千秋大业。

4、恭贺新店开张，送上我的祝贺，送你一个招财猫，愿你财源广进。

5、一愿你福寿满堂，二愿你天赐吉祥，三愿你请我大餐！

6、阳光明媚，东风送情，喜迁新居，德昭邻壑，才震四方！

7、开业大吉！祝愿你的生意，蒸蒸日上，红红火火，日进斗金啊。

8、招财猫，挥挥手，四方宾朋往这走。货真价实惠万家，生意兴隆四季发。祝你生意好好好，好运财运把你找。

9、贵店开张之际，送来短信贺电，愿你事业能够比树茂，好运能够比星多，大展宏图如您愿，鸿运高照乐开怀！

10、祝愿你的店在新年的一里红红火火，日进斗金。

11、爆竹声声送祝福，花篮个个显喜庆，一条短信送吉祥，热烈祝贺开张行大运，好运财运滚滚来！

12、鞭炮声声响，开张真吉祥：一响生意红红火火，二响顾客济满厅堂，三响财源滚滚而来，四响好运四通八达。

13、“开”四海之财，“张”万民之福，“大”八方之业，“吉”万代之业！

14、欣闻开业，衷心祝贺！祝愿朋友念好生意经，奔上致富路，引来东西南北来往客，赚下春夏秋冬四季财。

15、开张之际奉上我真挚恭喜，情深意重，祝你在将来的岁月，事业蒸蒸日上，财路广进！

16、开张，开店，开业，开出人生的精彩；财来，福来，好运来，美好生活奔你来。朋友，祝你事业有成，家庭幸福。

17、打开门做生意，愿你从此洋洋得意，精打算做买卖。

18、一送宾客永不离；二送财神驻此地；三送日日好生意；四送事事皆有利。闻贵店开业，特送好礼祝大吉大利！

19、开业鞭炮震天响，四方宾客蜂拥至，齐天鸿运祝福您，日进斗金创佳绩！祝您开业大吉，大吉大利，财源广进！

20、您带去春的生机，在这美好的日子里，祝您生意兴隆！万事如意！

21、愿你新的一年迎着朝阳自信面对一切事宜，事事如意，万事大吉！

22、洋溢的喜气，一脸的和气，从此一定一本万利。

23、愿你站柜台，笑颜开，顺利好买卖，绝对发大财！

24、炮竹声中开庆典，声声祝福道不完，花篮贺礼表心意，财源更比流水长。恭祝开业大吉，一帆风顺！

25、这个日子，你开始了自己的事业；这个日子，我送上最真诚的祝福：开好店，诚待天下客；勤动脑，和赚四海财！

26、今天开业日子好，各路神仙全来到，祝贺之声浪浪高，恭喜发财又兴隆。祝昌期开景运，泰象启阳春。

27、相宅而居，骏业开张安乐土；多财善贾，鸿名共仰大商家。

28、水陆兼呈皆上品；宾朋尽兴共加餐。无人不道佳肴美；有客常来满座香。

29、祝愿你和你的事业在这只鸿雁的带领下展翅高飞，不断创造奇迹！

30、愿君生意红红火火，好运连连不断，金钱永远花不完。

31、鞭炮声声庆开张，彩旗飘飘喜迎财，开业之际，祝你迎得八方客，生得四季财，财源滚滚，大吉大利！

32、一祝你金玉满堂，二祝你兴旺发达，三祝你开张大喜。

33、根深叶茂无疆业，源远流长有道财。东风利市春来有象，生意兴隆日进无疆。

34、开张大吉，恭喜发财，财源广进，福气多多，吉祥如意，贵人相伴，好运常在，好事连连，大展宏图，前程似锦！

35、希望你的生意、财源广进达三江、大吉大利六六顺、气势磅礴！

36、一祝宾客兴，天南海北来相聚；二祝运气广，兄弟姐妹来帮忙；三祝财运齐，五湖四海来添喜！祝开业大吉大利！

37、开业之际，短信早一秒，随后礼就到，人到门前贺，祝生意兴隆红红火火、财源广进日进斗金。

38、礼到了，人齐了，新店开业大吉了。花开了，炮响了，财源如潮猛涨了。祝福福运、财运，好运连连。

39、一贺你财源广进，二贺你生意兴隆，三贺你财富满门。

40、愿你开店大吉，生意红火，万事如意，一切顺利。

41、祝贺你开业兴隆，财兴旺。财源茂盛，达八方。事业顺利，福高照。日进斗金，门庭闹。

42、祝你：开门笑迎八方来客，抬头喜纳四海财源。年年乐享万事亨通，月月吉拥步步成功。开业大吉，日进斗金。

43、秉管鲍精神，因商作战；富陶朱学术，到处皆春。

44、祝你开启财富之门，张张钞票如雪花般向你飘来。

45、愿你一直辉煌，成功伴随着你，成长跟随着你，财运尾随着你。

46、经之，营之，财恒足矣；悠也，久也，利莫大焉。

47、厨下烹鲜，门庭成市开华宴；天宫摆酒，仙女饮樽醉广寒。

48、你面对挑战总是那么自信！祝贺你，又成功向前迈了一步。

49、新店铺开张了，发个祝福短信表示祝贺，祝生意红火财源滚滚！

50、幽香拂面，紫气兆祥，花篮簇拥，开业典礼，祝事业有大成，生意更长久，生意如春浓，财源似水来。

51、良好的开端是成功的一半；开业的顺利将预示着事业的辉煌。在此大喜之日，特祝福你生意顺利，财源滚滚。

52、祝您日进斗金，生意兴隆，财源广进，恭喜发财！

53、在贵公司乔迁开业喜庆之际，我们向贵公司表示最热烈的祝贺！我们衷心地希望贵公司生意兴隆，生意长久！

54、生意开张了，祝愿你的.生意财源滚滚，如日中天，兴旺发达，开张大吉啊！

55、顺天行道百业兴旺，顺其自然万物，人和方能行大道，天顺人和路路通。

56、财高八斗十顶百，源泉不断三江财，广纳人心堂中聚，进者客也君再来，祝您开业大吉，恭喜发财！

57、恭贺新店开张，送上我的恭喜，送您一个招财猫，愿您财源广进，送您一棵发财树，愿您财源茂盛。

58、愿你开店有喜，吉祥如意，生意兴隆，万事大吉。

59、给老板道声好，祝你乘祥云，日进斗金；给老板贺声喜，祝你招财神，喜事不离！祝开张大吉大利，财源滚滚进！

60、财神迎面，紫气兆祥，生意如春浓，财源似水徜。

61、饭可以晚点吃，觉可以晚点睡，工作可以晚点做，但对你的祝贺不能晚，晚了就抓不住机会了，祝你开业大吉！

62、香拂面，紫气兆祥，庆开业典礼，祝生意如春浓，财源似水来！

63、祝愿你生意兴隆通四海，广聚四方财，有一个红彤彤的未来。

64、祝愿朋友能够事业长虹，人气旺旺，财源滚滚！

65、开业之际送上我诚挚祝贺，情深意重，祝你在未来的岁月，事业蒸蒸日上，财源广进！

66、一束鲜花，一份真情，一份信念，祝开业吉祥，大富启源！

67、祝福你开业大吉，生意红火，人气旺旺，财源滚滚。

68、愿你以此为契机，创造人生的奇迹，拥有人生的美丽。

69、生意多到应接不暇，朋友交到知心无数，数钱数到手脚并用，快乐开心到眉开眼笑！

70、徐徐暖风送春意，虽是寒冬亦胜春；华萍也把心意送，发条短信来祝愿：兴旺聚来四海客，隆展鸿图笑如春。

71、送你一个吉祥水果篮，低层装一帆风顺；中间呈放财源滚滚；四周堆满富贵吉祥；上面铺着成功加永远快乐！

72、财如晓日腾云起，利似春潮带雨来。三尺柜台紧连四化大业，一颗红心喜迎八方来宾。

73、幽香拂面，紫气兆祥，庆开业典礼，祝生意如春浓，财源似水来！

74、祝你迎得八方客，生得四季财，财源滚滚，大吉大利！

75、开业大吉！祝愿你的生意，蒸蒸日上，红红火火，日进斗金。

76、祈望生意能如沐春风，顺风顺水，财源广进绵绵不绝，生生不息，如和风一样令人舒畅。

77、愿你广聚四方财气，人气，加上运气，喜气，定能拥有生意兴隆的福气。

78、今日开业大吉，蓬荜顿生光辉，金玉即刻满仓，财源定会滚滚而来！

79、愿你生意兴隆，财源广进，和气生财，万事如意，幸福不断，开心走远。

80、祝福你生意兴隆，财源茂盛，人气旺旺，财富旺旺。

**餐饮店庆活动方案及内容篇八**

20xx年9月6日――20xx年9月10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。

1、自助餐、点餐、新菜、特价菜等。

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。

饭店、酒店、餐饮临街空地建行门前。

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。

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。

**餐饮店庆活动方案及内容篇九**

为了加强学校德育教育，培养学生审美情趣，丰富学生课余文化生活，推动学校艺术月活动，促进学校社会主义精神文明建设，便于各班组织学生参加”五一”文艺汇演，现制定”五一”文艺汇演规则：

一、内容

《中学德育大纲》初中阶段德育内容。

二、形式

舞蹈、歌曲独唱、合唱、相声、小品、魔术等多种形式。

三、时间

4月28日。（具体时间根据天气情况而定）

四、要求

1、各班选派代表表演一个节目。

2、赛前由各班文娱委员抽签决定参赛次序。

3、各班于4月20日前将参赛节目类别、名称、碟子等交到德育处，4月26日分年级进行节目采排以保证节目质量。

五、评分标准

1、思想内容10分：《中学德育大纲》初中阶段德育内容10分，其他健康内容5分。

2、服装、道具、化妆20分：着装得体，自然大方，道具选择恰当，与内容统一，化妆恰如其分20分；着装不很协调，道具选择与内容不很统一，化妆效果一般15分。

4、舞台效果10分：表演效果佳，观众掌声大10分；表演效果良，观众掌声较大8分。

六、评比办法

1、评委：（统计）。

2、评分采取去掉一个最高分和一个最低分后，合计成总分。

3、节目评奖和班级考核均按总分进行。

七、有关方面负责人

略

八、场地服务：

由当周值周班级班主任负责。

九、奖励

1、节目分为两大类：舞蹈类和非舞蹈类，采取分类评奖。

2、设奖：只设节目奖。

3、节目奖：分类进行评比，各类分设一、二、三等奖，其评奖数按各

类节目数量3/4决定：一等奖一个，奖金50元；二等奖二个，奖金各30元；三等奖若干，奖金各20元。各类节目余下1/4均设为精神文明奖（只发奖状）。

注：请各班精心选拔人员和节目，认真组织学生参加本次汇演活动，以确保本次活动节目质量。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

文档为doc格式

**餐饮店庆活动方案及内容篇十**

活动主题：

七夕我和网吧有个约会

活动时间：

20\_\_年七夕

具体内容：

一、情侣进店有惊喜

情人节、凡是情侣上网者进店送精美礼物一份。另外上午9点——晚上21点，每个小时的整点本店将抽出一名幸运客户送惊喜，奖励神秘礼物一份。建议礼物可以是情侣小公仔，手机吊坠等等。

二、充值有优惠

会员当天充值享优惠，充一送一，充30送30，充50送50，充100送100，以此类推！

三、活动交友

策划一个可以互动的游戏，比如qq游戏连连看。网吧单身男女均可自由搭配，情侣也可以参加，2人为一组。设定几个房间，每个房间六组，比六盘，六盘分数相加最多的为第一名。

最后看比分，分数最高者可以获得价值200元的上网费和巧克力一盒。所有参与的情侣玩家都可以获得糖果一袋。

四、情人节爱情大片

不少人选择去网吧是为了观看电影，网吧网管可以事先下载好几部最热门的爱情电影，然后建立一个文件夹直接放在电脑桌面上，方便网吧上网用户点击播放。

**餐饮店庆活动方案及内容篇十一**

活动策划是提高市场占有率的有效行为，一份可执行、可操作、创意突出的活动策划案，可有效提升企业的知名度及品牌美誉度。活动策划案是相对于市场策划案而言，严格说它们同属市场策划的兄弟分支，活动策划、市场策划是相辅相成、相互联系的。

**餐饮店庆活动方案及内容篇十二**

20\_\_年12月25日（星期六）是圣诞节，20\_\_年1月1日（星期六）是元旦节，由于两大节日时间紧靠，所以将圣诞、元旦双节促销，规划为一次大型的促销活动；有利于促销活动的筹备、操作及成本的节约。同时争取在10年年底通过最后一次大型的让利促销活动来刺激消费市场，推动消费需求；提高全国各专门的店面销售额，提升品牌知名度。至此，\_\_（中国）管理总部特拟定圣诞元旦双节同庆全国大型促销活动，活动内容如下：

一、活动策划思路和目的：

1、全国各专门针对店内外装修进行节日特色的装饰，营造圣诞元旦喜庆的节日气氛，为消费者提供一个节庆消费的环境。

2、主打低价格、高折扣的促销模式，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\_\_的关注，以达到提升专门店销售业绩，巩固顾客忠诚度，开拓新客源等目的。

3、通过推出独具\_\_特色的圣诞甲、新年甲等新潮的指甲款式，既符合时宜，又能够恰好配合到整个节庆促销活动的操作。

二、活动地点：

全国\_\_美甲专门店

三、活动对象：

\_\_美甲专门店新老顾客

四、活动时间：

20\_\_年12月24日（星期五）--20\_\_年1月3日（星期一）

五、活动主题：

礼爆圣元旦欢乐无限多

六、活动内容：

手（足）部护理项目，买1送1

一次性消费满100元，8折优惠；再送精美礼品一份

一次性消费满200元，7折优惠；再送精美礼品一份

会员到店充值，即送精美礼品一份

凡在20\_\_年12月24日--20\_\_年1月3日期间到全国\_\_美甲专门店消费的顾客均可参与\_\_美甲专门店的促销活动。

注：活动期间，会员不享受折上折，最终解释权归本店所有。

七、总部对美甲店的支持：

1、所有产品（不含客装护手霜）在供货价基础上9折优惠。

2、美甲店实际进货额1000元以上（含1000），赠送精美礼品10份。

3、美甲店实际进货额20\_\_元以上（含20\_\_），赠送精美礼品25份。

4、美甲店实际进货额3000元以上（含3000），赠送精美礼品40份。

5、美甲店实际进货额5000元以上（含5000），赠送精美礼品70份。

6、美甲店实际进货额10000元以上（含10000），赠送精美礼品150份。

有效定货日期为：20\_\_年12月03日--20\_\_年1月3日

备注：如需额外订购更多\_\_礼品需支付成本费用，本次精美礼品7元/份。

八、广告宣传

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

2、制作圣元旦节日促销宣传海报、x展架在店面宣传。（12月22日前贴出去，提前宣传）

3、制作促销宣传单张，12月23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，需以成本价购买）

4、横幅宣传，在12月23日前制作好促销横幅，挂在店面进行宣传。

横幅内容参考：礼爆圣元旦欢乐无限多

双节一起过惊喜无限多

缤纷圣诞激情元旦好礼送不断

\_\_圣元旦双节同庆双倍好礼

备注：各地可根据需求另做当地报刊媒体等相关广告宣传。

九、活动控制

1、设计部、企划部：11月25日前设计好圣诞元旦促销海报、x展架、宣传单张，并做好企业网站与购物网站相关文件的上传工作。

2、客服部：在方案确认即日起打电话通知公司所有客户，公司促销相关事宜，并作好相关记录。

3、物流部：在12月15日前准备好所需的产品、礼品等物资，安排发货，确认客户的货能及时到达。

4、专门店在12月22日前制作好相关宣传物品。（可由公司统一制作，仅收取成本费）

5、请客服人员在客户订货期间详细做好客户订货记录，并针对此次活动向加盟商了解活动效果及建议等，以便做好活动总结工作，为下次活动做好准备。

备注：此次活动最终解释权归\_\_美甲（中国）管理总部所有！

**餐饮店庆活动方案及内容篇十三**

我和爸爸在一起】

酒店大堂设立【我和爸爸在一起】的照片墙，现场设立照片打印机，鼓励消费者打印手机中和爸爸的合影，并粘贴在照片墙上，酒店可在父亲节当天抽奖评出一二三等奖给予不同的奖励。也可同步在公众号上展示，比如鼓励顾客上传照片到公众号里面，店面可以在公众号里面进行投票，评选优秀顾客长文评论，也给予相应奖励。

大胆写出爱——感恩父爱祝福父亲】

在大厅处各搭建一个简易许愿台，背板为\"大胆写出爱——感恩父爱，祝福父亲\"主题内容，现场免费提供笔和祝福卡，由顾客自行在小祝福卡上写给父亲的祝福话语，并粘贴在许愿台上表达对父亲的`祝愿，也可采用明信片，展示后由店内及时投递至客人父亲住址。

爸爸专享券】

特制针对父亲节活动期间的优惠券，活动期间带父亲或者父亲带孩子入店消费，均可享有8。8折优惠，可送上制定饮品一份或者父亲节专享菜品，菜名可以命名比如“我爱老爸健康菜”。活动当天持此券可以参与抽奖。奖品可设立家庭实物奖品，最好有企业标识。

酒店餐厅员工过父亲节！

（餐前例会组织所有人现场给自己的爸爸打电话，要求必须说出：爸爸我爱你）

（向店内已经是父亲的同事致敬，企业可以送上小礼物一个表示祝福）尊重员工心扉！

**餐饮店庆活动方案及内容篇十四**

庆七天乐，优惠、美味等你来

动时间：

10月01日~10月07日

提升客单价，促进销售目标达成

店内气氛布置：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。

4、抓住当季的瓜果，推去系列鲜榨果汁、果盘，甚至可以考虑瓜果入菜，进而增加菜品的独特性。

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。

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