# 最新餐饮店庆活动方案及内容(优质11篇)

来源：网络 作者：紫云飞舞 更新时间：2024-03-11

*为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。餐饮店庆活动方案及内容篇...*

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**餐饮店庆活动方案及内容篇一**

注意事项：未咨询办证机构则不可支付全部租金

1.1考察店铺。

1.2确定店铺。

1.3支付定金。

2、执照审批。

注意事项：先咨询办证部门，后支付全部租金，餐厅里最终要的职位---厨师长，必须在支付全部租金后，立即招聘，并在以后的工作中须与之充分沟通。后续工作同办证一同进行。

2.1先咨询工商部门。

2.2申办污染物排放许可证。

2.3申办卫生许可证。

2.4申办营业执照。

2.5咨询后如果容许在该店铺开设餐饮店，则支付全部租金。

2.6制定厨师长岗位说明书。（上级、下属、权利、职责）

2.7制定厨师长招聘说明书。（岗位说明、工作时间、待遇问题、书面考题）

2.8介绍所登记，并接待面试厨师长。

2.9审议确定厨师长人选。

3、确定90%的菜单。

注意事项：菜单是，人员配备、流程设置、装修风格、设备安置的总纲。这一步必须完成菜单的90%。

3.1确定类别。

3.2确定菜品。

3.3制定标准菜谱。

3.4根据菜谱初步确定所需的`设备器材，并在以后的工作中多留意器材经销商的产品。

4、确定工作时间、作业流程。

注意事项：流程是大厅厨房布局依据，一经制定就将付诸于装修，以后很难改变，必须一次准确确定。

4.1制定工作时间。

4.2制定厨房作业流程和产品销售流程。

5、确定装潢风格和布局。

注意事项：装修必须考虑再三，一旦完工，就很难改变，所以必须在自己制定计划和方案，后请装修公司一同研究制定。装修时必须认真参考作业流程、设备器材的体积面积和工作方式特性。后续工作同装修同步进行。厨房必须首先装修。

5.1制定装修原则。

5.1.1方便顾客原则。

5.1.2方便作业原则。

5.1.3方便设备运行原则。

5.1.4凸现经营理念、符合企业视觉识别系统原则。

5.2初步制定餐厅布局。

5.3选定装修公司。

5.4图纸审阅，确定布局。

5.5确定装修风格。

5.6确定餐厅基本色。

5.7开始装修。

6、定员定岗。

注意事项：必须多与厨师长沟通，并和其协同进行后续各项工作。

6.1确定各岗位。

6.2确定各岗位的人员配置。

6.3确定班次和作息时间。

6.4确定员工宿舍。

7、编制各种标准化文件（手册、说明书、表单、作业标准）注意事项：因为是小规模的店，所以尽量使各种文件简单化，讲究实用、正规、无漏洞即可。无须过于繁多和复杂，但必须做到最终单据，有余力可以制定过程单据。

7.1手册。

7.1.1总员工手册。

7.1.2厨房员工手册。

7.1.3楼面员工手册。

7.2说明书。

7.2.1岗位说明书。

7.2.2招聘说明书。

7.2.3餐单说明书。（菜肴标准菜谱、制作标准、质量标准）

7.2.4表单。

7.2.4.1面试员工资料表。

7.2.4.2所有员工资料表。

7.2.4.3库存总表。

7.2.4.4日营业报表。（收银机自动形成）

7.2.4.5月营业报表。（收银机自动形成）

7.2.4.6物料请购单。

7.2.4.7物料验收单。（一张验收单必须对应一张收据或发票）

7.2.4.8盘点统计单。

7.2.4.9日支出单。

7.2.4.10月支出单。

7.2.4.11员工辞职申请单。

7.2.4.12员工申诉建议表。

7.2.4.13外卖记录表。

7.2.4.14交班换班记录表。

7.2.4.15每日提货表。

7.2.4.16设备记录表。

7.2.4.器具登记表。

8、员工招聘。

注意事项：严格按照定岗定员的标准、招聘说明书、岗位说明书实施。

8.1制定招聘目标。

8.2制定招聘计划。

8.3实施招聘计划。

8.3.1确定招聘途径。

8.3.2面试、考试、试菜，记录过程。

8.3.3确定员工进入试用期。

9、员工培训。

9.1企业文化、职业道德、规章制度培训。

9.2仪态仪表、工作流程、各岗位技能培训。

10、购买设备和器材。

注意事项：采购设备前必须制定详细的采购清单，并且考察市场，确定一个稳定服务好的供货商。购买时要认真查看产品性能和质量，确保物尽其用。

10.1考察厨房用品设备市场，确定供货商。

**餐饮店庆活动方案及内容篇二**

xx年3月8日

xx美食城、xx海鲜城、xx美食海鲜广场、xx法尔春天

美丽女人节，xx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xx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xx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，xx喜相约！在这温馨的节日里，xx餐饮与您共度美丽食尚三八妇女节！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，xx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！

**餐饮店庆活动方案及内容篇三**

“同样的享受，不同的是回味，倾情xx大酒店。”

xx大酒店在试营业期间的运作，已经在很大程度上引领了洛阳地区酒店业的发展趋势。而酒店的开业不仅使全县的消费者更方便、更快捷享受到金茂酒店提供的优质服务，并且更进一步综合提升酒店在洛阳地区酒店业的社会知名度和影响力。

酒店的开业，使消费者可以更方便的享受到和金茂大酒店酒店一样优质的售前，售中和售后的贴心服务。也就是我们所说的“同样的享受”。

酒店店的开业，在幽雅的客房环境上、香醇可口的饭菜上、贴心的优质服务上，一定和xx大酒店有所特色上的区别。通过我们全方位的综合提升，想必在此消费的宾客们一定对我们的提升有这样的倾心感受，也就是我们所说的“不同的是回味”。

我们酒店开业庆典的酒店布置主要体现两个主题：一个是“喜庆xx酒店正式开业”，一个是“喜迎人大会议在xx酒店召开”。

1、店内pop：(吊旗、x展架)

让设计印刷公司制作酒店的开业宣传pop(吊旗、x展架)，在店内主要区域悬挂和首要位置展示(依据酒店的标识色和特色菜品来设计宣传pop)。主要突出酒店店开业的喜庆氛围。

吊旗的悬挂位置主要集中在前厅部及就餐大厅和贵宾楼层的走廊上。(具体位置需要现场定酌)

x展架的展示位置主要集中在一楼大厅入口和电梯出入口处。

2、许愿树：

由我公司设计提供一棵精美的“许愿树”，所有消费者在本店消费后，每人都可以免费得到一张精美许愿卡片，在上面可以写下自己的美好愿望、祝福或对贵酒店的期望、意见、建议，用一条精美的小丝带悬挂在许愿树上。

运作方式有二：

凡消费xx元的客户，在许愿树上由酒店悬挂精心准备好的小礼品，当消费者自己挂许愿卡的同时有一份意外的礼品。

(许愿树放在一楼大厅内，一方面为我们酒店店的`开业增添较浓的喜庆氛围;另一方面为答谢消费者赠送小礼品，使我们与顾客的距离真的不再遥远。建议酒店把此活动的周期延伸。)

3、签名幅：

为了使我们酒店和广大消费者的鱼水关系更进一步的加深。我公司设计一条90x588cm的签名幅。签名主题为“祝贺金茂大酒店开业大吉。”凡当天来店消费或参加庆典的朋友都可以签名。使酒店和支持酒店的所有群体的距离拉得更近，再次掀起开业的另一个高潮。

红色气充拱型门：

在酒店广场口放置一个直径x米的红色拱门。在拱门上悬挂开业条幅。增加开业当天的喜庆氛围。

升空气球：

预计x个升空气球围绕在酒店周围，并且悬挂彩色垂幅，上面张贴贵酒店的系列祝福语。(内容待定，主要围绕：开业主题、开业贺词等)

三色气球拱门：

在酒店的大厅正门口

**餐饮店庆活动方案及内容篇四**

1、电视广告宣传

(1)可考虑电视字幕广告，在每天不同时段滚动播出，晚上七八点钟为最佳;

2、 发放优惠券

(1)可以选择和超市合作，凡购物满100元即送品鱼村10元代金券，购物满200元则送20元代金券，购物满500元以上则送全场五折优惠券;与此同时，可在店门口放置以宣传海报，凡在\_\_\_\_\_\_超市消费即可获得本店高额优惠券，这样，饭店与超市互相打广告，因此，可说服超市一同参与此次活动，广告费可协商分摊。

(3)店内发放，对用餐客人发放宣传单和代金券。

3、 倒计时折扣诱惑

可选择若干种最受欢迎的川菜搞每日特价，并且将每日特价菜公布在店门口，让每个路过的人都知道，这样有喜欢川菜的`人看到有自己喜欢的菜并且还特价就会考虑进去吃饭。

二、促销方案

1、冬日温情之合家大团圆

此方案主要针对大众顾客，凡家庭或者4人以上群体聚餐，在折扣优惠之外均可再享受现场赠送活动。

2、冬日温情之他乡遇知故

此方案主要正对在包头的四川和重庆老乡，让他们能在包头感受到家乡的味道，具体优惠方案可另行商量。

3、冬日温情之春节大酬宾

此方案适用于所有顾客，并且与方案一、方案二搭配实施，凡在店内消费的顾客，做好登记，在春节迎新年之际来店消费均可享受年度优惠。

店庆短期大折扣之后这三种方案继续实施，可延长店内促销周期，大概能持续一个月左右。

**餐饮店庆活动方案及内容篇五**

花好月圆——购物赚翻天

20xx年xx月xx日——xx月xx日。

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。

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）

（一）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。

（二）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。

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。

中秋专刊：16k8p简要介绍和宣传中秋活动、活动日期。

专刊内页标准：

p1（封面）：宣传主题、主题活动及活动日期。

p8（封底）：详细介绍主题活动内容等。

p2—3：参与主题活动的商品。

p4—5：月饼礼盒

p6—7：酒及冲调礼盒，保健品等礼盒类商品。

平面媒体。

**餐饮店庆活动方案及内容篇六**

花好月圆——购物赚翻天

20xx年xx月xx日——xx月xx日。

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。

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）

（一）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。

（二）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。

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。

中秋专刊：16k8p简要介绍和宣传中秋活动、活动日期。

专刊内页标准：

p1（封面）：宣传主题、主题活动及活动日期。

p8（封底）：详细介绍主题活动内容等。

p2—3：参与主题活动的商品。

p4—5：月饼礼盒

p6—7：酒及冲调礼盒，保健品等礼盒类商品。

平面媒体。

**餐饮店庆活动方案及内容篇七**

1、透过和各旅行社、各旅游景点和出租车公司的合作，拓展客源市场。

2、对于餐厅内部的或是外部的潜在客户进行直接的或是间接的推销，拉动二次消费，争取更多的回头客，促使客户最终成为本餐厅的老客户及vip客人，最终提高餐厅的销售额。

二、活动时光

4月1日至8月1日

三、涉及的部门

销售部、餐饮部、前厅部、客房部

四、活动主题

暖春狂欢季，有礼相迎。

五、活动方案

(1)多种方式推广，让淡季不淡

方式一：与本地旅行社提前联系，以佣金形式吸引其为我餐厅引进客户。

具体操作如下：为我餐厅引进团队客户的旅行社负责人，每间房付佣金5元钱，当天现金结算。

方式二：与各旅游景点做好结盟工作，互惠互利。

具体操作如下：与各旅游景点协商达成协议后，凡持我餐厅代金券的客人入住我餐厅消费时，均可当现金使用。(代金券在活动期间有效，过期作废，代金券均不可折现，用于冲抵餐厅客房、餐饮的消费金额。)或持我餐厅的代金券到各结盟旅游景点消费时即可享受门票及消费优惠(视各景点协议不一样而定)。

方式三：与出租车公司联系，长期为送往我餐厅入住客户的出租车司机现金回扣。

具体操作如下：为司机发放签有其车牌号的我餐厅的优惠卡，若有客人登记时持该卡享受打折优惠，即可为该车主10元现金提成，月底结帐或立即兑现。

(2)优惠顾客，拓展奖励计划

优惠一：凡当月按当时门市价连续入住8次的外地散客，均可免费赠送普单或普标1间。或连续入住3晚的社会散客，赠送2瓶矿泉水。

优惠二：凡提前2个月预定20\_\_年6月、7月的豪华房间或景观房时，并及时确认并付相应的押金，可享受门市价的6折疯狂优惠。(具体操作方法待定)

优惠三：与银行合作，凡持指定银行信用卡的客人在餐厅刷卡消费时，可赠送本餐厅的代金券1张。

优惠四：每周用一天来拿几间房来做特价房。(用店前的pop牌来做宣传)

六、广告宣传

1、制作印有餐厅简介及地理位置的代金券和优惠卡，并付有消费须知，突出特有的企业文化。

2、在附近的旅游景点及火车站做路牌路标广告，针对过境或来访的商务、政务人士。

3、活动期间，全天侯的用电子屏滚动播出优惠政策。

4、餐厅前的喷绘或pop宣传。

七、广告费用预算

广告预算的分配如下：

1、代金券的制作费用控制为：\_\_元。

2、优惠卡的制作费用控制为：\_\_元。

3、景点区的宣传广告费用控制为：\_\_元。

4、店前的喷绘制作费用控制为：\_\_元。

合计：

八、综述

此次活动方案旨在淡季从某些方面提高餐厅的知名度，客户的忠诚度及餐厅的销售额，期望相关部门能给予配合，如有不足，能用心给予指证和补充。

**餐饮店庆活动方案及内容篇八**

“风轻日暖人团聚健康国贸五月节”——感恩回馈！

xx年6月10日到6月12日

饭店各餐饮用餐地点、客房；

1、让顾客了解国贸饭店，打消顾客对消费价格的各种顾虑；

2、丰富传统节日的庆祝氛围，刺激亲情联动消费；

3、利用现有生态基地，互动山庄打造绿色餐饮新理念；

4、凝聚酒店销售合力，调动全员积极性，实现全员营销；

用餐品尝+自选购买+客房、餐饮、山庄联动；

周边散客市场、外地游客市场、团队市场、机会市场，在盘锦餐饮业整体下滑低迷的前提下，打造国贸独具的绿色、生态、养生餐饮新理念，广告攻势上独树一帜，活动标新立异，令人耳目一新，营造节日上热烈温馨的气氛。

并适时地推出各档次宴会用餐，此间穿插特色菜、招牌菜、新派菜等，促进酒店形象品牌的树立和推广。

**餐饮店庆活动方案及内容篇九**

二、活动主题

庆圣诞，金陵饭店真情回馈

三、活动目标

提高知晓度，刺激消费，提高营业额。

四、活动时间

宣传时间：20\_\_.12.15——20\_\_.12.23

活动时间：20\_\_.12.24——20\_\_.12.29

五、活动安排

第一阶段准备阶段时间安排表

第二阶段活动宣传推广阶段第三阶段促销方案实施阶段

六、促销活动方案设计

活动方案一

（1）活动主题：幸运抽奖活动

（2）活动时间：12月15日———12月29日正常营业时间

（4）奖项设置：

一等奖：1名，价值3000元旅游代金券一张

二等奖：1名，价值2024元旅游代金券一张

三等奖：1名，价值900元旅游代金券一张

阳光普照奖：其余未中奖客户均赠送价值100元代金券一张，可与下次来本店消费时使。

（6）活动内容：活动期间，单张现金消费1000元，可至服务台领取抽奖券一张，超过1000元，按照1000倍数领取相应数目奖券，不足1000元部分不计入。

（7）开奖时间：抽奖箱中集齐699份抽奖券，即短信通知箱中客户具体抽奖时间及安排，届时请广大客户见证。

（8）兑奖说明：中奖者凭抽奖券正券及身份证至服务台领取相应奖品

（9）注意事项：本活动不计算累积消费；活动期间请关注饭店厅堂显示屏抽奖箱号码积累情况；若开奖后三个月内无法联系到获奖者，将以获奖者名义将奖金捐献慈善机构；活动中所有奖券不兑现、不找零，若涉及个税，中奖者自理；本公司所有员工及有关人员一律不参加本活动。

活动方案二

20\_\_年12月15日至12月29日，金陵饭店梅苑、嘉宾厅、璇宫、金海湾、太平洋继续推出餐饮系列缤纷优惠，感恩金陵贵宾会员及住店宾客。

金陵贵宾会员持贵宾卡、住店宾客凭房卡在梅苑、嘉宾厅、璇宫、太平洋可享受8。5折优惠，金陵贵宾会员持贵宾卡、住店宾客凭房卡在金海湾可享受“三人同行，一人免单”。

活动方案三

连续入住两晚或提前三天预订可享受100元优惠，金陵贵宾会员入住享受100元会员优惠。

此包价包含：

免费享用一份价值147元丰盛的中西式自助早餐；免费欢迎水果；

免费房内有线/无线宽带上网；

延迟离店至下午二时（视房间状况而定）。

金陵贵宾会员通过金陵连锁酒店官网、天猫金陵连锁酒店旗舰店及金陵预订中心以促销价预订客房，还可获赠20\_\_金陵新年台历一本。

备注：

以上所有价格为净价，已包含政府税和服务费；

本包价自20\_\_年12月15日起；

敬请提前预订。

**餐饮店庆活动方案及内容篇十**

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)

d.餐厅：服务小姐头戴圣诞红帽，给每桌客人先上一盘别致的圣诞点心，点心主要有蛋糕，饼干，也可以是平时很受欢迎的宾馆特色点心，周围摆上各式各样的糖果。还可以在盘中藏匿一有奖吉祥物，不同的吉祥物到服务台领取不同的圣诞节小礼物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。

a、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。

b、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。

(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。

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，到餐厅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。凡当晚到民防商务餐厅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，我代表民防商务餐厅祝你们圣诞快乐，情深似海!”

**餐饮店庆活动方案及内容篇十一**

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:

一、活动时间:

6月20日-6月21日

二、活动目的:

1、通过活动刺激亲情消费，提升企业的良好品牌形象;

2、拉动消费量，竞争市场份额;

3、加大e餐销售量，提高各店的营业创收。

三、活动主题:

心系父亲节，勇丽一家亲。

四、活动地点:

勇丽美食城、勇丽海鲜城、勇丽海鲜广场、勇丽法尔春天餐厅。

五、活动内容:

1、活动期间，各店迎宾人员对来店消费的中老年男性送上节日祝福“您好，节日快乐”。

2、活动期间，各店增加播放《报答一生》《父亲》这两首曲目。

3、活动期间，订勇丽e餐均有好礼相送。凡电话订餐消费满688元免费赠送勇丽e餐扑克牌4副，凡电话订餐消费满888元免费赠送勇丽e餐及时送vip会员金卡一张，各店做好登记，财务备存。

4、活动期间各店厨政部推出几款父亲节爱心套餐，价格各店可根据自己的具体情况而定，菜式以健康，营养为主，菜品名体现父爱(参考:感恩之爱、父爱如山、父爱似水、父子情深)。并且主推一道父亲节特色菜品。

5、活动期间到店内消费的客人，单桌消费满800元可获赠免费全家福(10寸塑封)一张，各店做好登记，财务备存。

6、企划部统一利用短信平台给客户发送父亲节祝福短信:“心系父亲节，勇丽一家亲，多款父亲节爱心套餐温情推出，勇丽餐饮祝天下所有父亲节日快乐!”

六、宣传事宜:

2、管理公司企划部于6月16日统一为各店客户发送父亲节祝福短信，“心系父亲节，勇丽一家亲，多款父亲节爱心套餐温情推出，勇丽餐饮祝天下所有父亲节日快乐!”。

七、注意事项:

1、各店认真组织员工学习活动方案，根据方案对员工进行相关知识培训;

2、各店活动期间充分做好拍照、洗照工作，增加创收点;

3、积分卡活动、赠券活动与此活动同时进行。

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