# 餐饮店庆活动方案吸引人(大全11篇)

来源：网络 作者：浅唱梦痕 更新时间：2024-03-11

*方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考...*

方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。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。

**餐饮店庆活动方案吸引人篇一**

对于刚开的`餐饮店铺来说，开业宣传是快速提高店铺影响力的一个重要方式。但是现在市场上的餐饮店铺竞争压力比较大，采用的促销方案也大多都相同，有时候太过于普遍就很难吸引到顾客。所以创业者在开店的时候就要结合起自己的实际情况，审时度势，及时抓住机会，采取一个特色简单的营销方案来吸引顾客。下面就来为大家介绍几种。

在开餐饮店的时候，大家可以采取一些开业酬宾的活动。相信很多人出去就餐的时候，经常会看到一些店铺上面有这样的标志，比如什么店铺开业酬宾，要打几折等，消费者在看到之后想着刚开业活动力度比较大就会进去光顾。所以开餐饮店的时候也可以采取这样的方法，根据自己店铺的成本去确定一个合适的优惠价格，不要让自己亏本，但也要让顾客觉得实惠。这样的开业酬宾活动，能够向顾客宣传自己的店铺。通过顾客的光临和体验，给他们留下一个深刻的印象，让这些顾客成为回头客。

在开业的时候也要采取广告宣传的方法，可能一些创业者在开店的时候认为这样的方法太过时，就觉得没有效果。其实不然，发广告是一种普遍的营销方案，它的效应是不容忽视的，不管是什么产品或者店铺在做广告的时候都会有一定的效果。所以创业者在开餐饮店的时候就可以利用广告宣传，在制作广告单的时候要把自己的产品特色和价格都打在上面，让消费者直接明了地看到店铺的一些优点；或者是创业者也可以制作一些优惠卡片，这样顾客的印象就会更深。

在开店的时候还可以大力制造声势，像一些大型商场店铺在开业的时候都会请一些乐队做活动，这样有顾客就会去光顾。这样的方式不仅给顾客带来了快乐，并且还能够让这些顾客在不经意中把你店铺开业的信息传递给别人。

还有创业者也可以利用线上营销的方式。现在互联网已经成为了潮流，不管是老人小孩几乎都会使用手机，创业者就可以利用线上的平台进行推广。比如说建立一些微信群，进群的人才能有优惠，或者是也可以利用朋友圈进行推广，让消费者集赞打折，这样的推广力度更大，并且成本也更低。

还有创业者也可以举行开业仪式。如果你的餐饮店铺面积小，这样搞开业仪式的效果也就会更大，大家在开张的时候可以请一些亲朋好友来参加，为自己的店铺造势，这样自己的朋友吃了之后肯定就会向周围的消费者进行推广，无形之中就起到了营销的作用，为店铺建立了良好的口碑。

刚开的餐饮店怎么宣传？相信大家已经知道这个问题的答案了。在进行营销的时候，大家一定要根据自己的实际情况去进行选择，在实行的时候也要想对促销活动做一个整体的规划，确定好营销的方向和目标，这样在实施起来也就会更加的顺利。

**餐饮店庆活动方案吸引人篇二**

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！

**餐饮店庆活动方案吸引人篇三**

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！

**餐饮店庆活动方案吸引人篇四**

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。

**餐饮店庆活动方案吸引人篇五**

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。

**餐饮店庆活动方案吸引人篇六**

一、活动目的：

1、为答谢新老客户一直以来对我饭店的大力支持，利用元旦新年的有利商机来回馈我们的新老客户，以刺激其继续消费，以达到我饭店营业额的稳定性增长，最终达到更好的赢利目的。

二、活动时间：

20\_\_年元月1日

三、活动地点：

中、西餐厅及客房

四、主题口号：

相约20\_\_，相聚丽晶

五、活动内容：

(一)西餐：

1、凡元旦当天在西餐消费的客户均可获赠奥运纪念卡一张(自行制作)。

2、元旦当日一次性消费满300元的客户，均可获赠西餐单人早餐券一张。

3、元旦当日一次性消费满600元的客户，可获赠优惠房券(凭此优惠券可获门市价6折优惠)一张。

(二)中餐：

1、凡元旦当天在中餐消费的客户均可获赠奥运纪念卡一张。

2、元旦当天在中餐大厅消费的客户，一次性消费满500元可获赠西餐早餐券一张。

3、包房一次性消费满1000元，获赠面值100元现金券(此现金券可在本饭店任营业区消费)一张。

4、元旦当日一次性消费满\_\_元，即赠送贵宾卡一张。

5、元旦当日在中餐一次性消费满3000元，赠送标准客房一间一晚。

(三)客房：

1.凡元旦当天在客房入住的客户均可获赠奥运纪念卡一张。

2、元旦当晚个人入住客房，一律按门市价8折优惠，并赠送果篮一个及早餐券一张。

一、活动广告宣传方式：

1、广告宣传：

(1) pop广告牌三块：大堂一块，中餐入口一块，西餐入口一块。布标一条，放置饭店大门。内容为：相约20\_\_，相聚\_\_!

(2)设计制作彩色宣传单1000张(具体内容样板另附)。

(3)设计制作西餐早餐券(西餐自带有早餐券)。

(4)设计制作赠房券。

(5)设计制作现金券。

2、口碑宣传：销售部及营业部，以销售部为主，各营业部为辅。

3、短信宣传：销售部及营业部各部门经理利用手机短信形式向客户发送此次活动信息，以达到宣传，吸引客户消费的作用。

五、场地布置：

1、饭店外围：

(1)大门正对面绿色植物区，制作元旦倒计时。

(2)饭店大门及西餐侧门吊大红灯笼，以衬托节日气氛。

(3)饭店大门正对面，制作“元旦快乐”装饰。

2、大堂：

(1)饭店大堂摆放三个“x”展架(内容元旦时间表，整个活动内容一个。)

(2)在原圣诞屋的基础上，饰“海宝”及有关饰品。

六、责任分工及完成时间：

1、总指挥：x总

2、总执行及总协调：x副总

3、布场(20\_\_年12月28日完成)：市场营销部，各部门配合

4、策划宣传(20\_\_年11月30日前完成)：市场营销部负责各类广告宣传、票券的设计及制作。

6、采购(20\_\_年12月1日前完成)：财务部负责关于本次活动的物品采购，美工跟进。

注：世博会门票需财务部跟进落实，确保当日能顺利把门票送到客人手中。

七、物品采购单：

1、海宝若干；

2、元旦纪念品若干；

3、“x”展架三个；

4、布标一条；

5、彩色宣传单

八、费用预算：

1、海宝若干约650元；

2、元旦纪念品若干约1000元；

3、“x”展架三个约180元；

4、布标一条约70元；

5、彩色宣传单约550元。

合计：5450元

**餐饮店庆活动方案吸引人篇七**

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。

**餐饮店庆活动方案吸引人篇八**

通过年夜饭策划活动，扩大饭店的知名度，加强与客户的感情联系，引导洪洞县人民的消费，从而取得一定的经济效益和社会效益。

二、策划内容

一）年夜饭套餐价格：

a、五福迎门宴。

b、六六大顺宴。

c、恭喜发财宴。

d、吉祥如意宴。

e、飞黄腾达宴。

f、金蛇闹春宴。

g、金玉满堂宴588元/桌688元/桌888元/桌1288元/桌1688元/桌\_\_元/桌2888元/桌。

二）包厢年夜饭优惠细则：

1、凡来就餐的客人，每桌赠送糖果一盘，干果一盘，果盘一份。

2、每桌均可参加幸运大抽奖活动，桌桌有礼，100%中奖。

3、用餐标准达到888元及以上，赠送普通标间打折卡一张。

用餐标准达到1288元及以上，赠送普通标间打折卡一张，并免费畅饮软饮料。

用餐标准达到1688元及以上，赠送普通标间打折卡一张，免费畅饮软饮料及本地啤酒，并赠送本地红酒一瓶。

4、每桌免费赠送新年吉祥饺半斤，大年三十晚持续到正月初五。

三）实施步骤：

1、与餐饮部和出品部沟通，熟悉套餐的详细内容，做到心中有数。

2、划分客户群。（挑选vip客户）

3、拜访客户并极力争取订单，并告知客人订餐时间需提前十天。（控制包厢入座标准）

4、规划接待桌数控制在饭店能承受的范围之内并通知餐饮部提前做好准备。（再次划分入座标准）

5、布置大厅营造喜庆气氛。

三、装饰方案为烘托饭店春节氛围，突出中国传统节日的喜气，今年春节布置主色调以红、黄两色为主，以达到欢乐祥和的节日氛围效果。

特制定\_\_年春节饭店装饰布置方案，请领导给予指示。

主题：春节（爆竹声中一岁除，春风送暖入民俗）—情人节（鲜花vs巧克力）—元宵节（元宵灯火人如炽，一派歌声喜若狂）具体装饰方案如下：

饭店外围：

1、外围植物绕拉花、满天星，饭店正门口立大盆金桔，顶棚挂大红灯笼，停车场斜拉彩旗。

2、led屏飘字“山西大槐树民俗饭店恭祝全县人民新春快乐”

3、大门口两侧贴“辞旧岁喜看江山更美，迎新春展望前程似锦”对联，“恭贺新禧”横批。（对联内容请领导修改）

4、饭店大堂玻璃门贴猪年生肖剪纸图案或招财进宝图案，四扇门一一对称。

5、三、四楼阳台栏杆插上彩旗。

大堂：

1、大堂吊顶筒灯与筒灯之间用红、黄两色装饰带做弧形波浪，两个弧形间挂一中国结或宫灯。

2、总台收银顶部红、黄两色装饰带做弧形波浪，两个弧形间也挂一中国结或宫灯。

3、总台两边（原放置圣诞树的位置）立两棵大金桔盆栽，上面绕满天星，挂红包袋作装饰，总台两边大柱子上各挂一大号中国结。

4、总台上摆放元宝塔，其他植物均绕上满天星、拉花装饰。

（联系绿化盆栽供应商及时更换盆栽）。

5、大堂吧墙面上贴生肖剪纸图案。

6、后院通道门玻璃贴类似大门装饰图案。

7、播放春节背景音乐，大年二十八开始播放。

餐厅：

1、包厢通道吊顶筒灯与筒灯之间用红、黄两色装饰带做弧形波浪，两个弧形间挂一中国结或宫灯。

2、宴会台背景墙装饰一春节图案。

3、餐厅收银台上方吊顶挂小灯笼装饰，摆放金桔盆栽。

4、所有包间植物上挂红包袋、洒彩花、小元宝。

5、电梯口的背景墙上悬挂2米高“恭喜发财”祝福画，挂于人手碰不到的位置。

6、迎宾处通道门原圣诞老人图案改成财神图案

7、二楼餐厅通道墙壁上贴各种吉祥祝福语，

8、播放春节背景音乐，大年二十八开始播放。

9、大年三十有人穿唐装扮演财神、在饭店给小朋友发红包（红包内装1—5元不等）总台及楼层：

1、总台及大堂顶部挂小红灯笼。

2、各楼层电梯口挂红灯笼。

以上春节装饰布置方案，仅供参考！

四、广告宣传

a、店内led屏飘字（大槐树民俗饭店年夜饭火爆预定中……）

b、宣传单页与房间打折卡

（2）派发宣传单页的对象为政府机关领导、在店消费过的老客户以及新住进的新房客及用餐的新客户等，将饭店对他们节日的问候和祝福与饭店的节日促销活动内容结合在一起。

c、电视台广告：

五、饭店收益测算

饭店从1月25日至2月14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。

**餐饮店庆活动方案吸引人篇九**

餐厅经营的基础可以概括为“一个中心”和“两个基本点”。

1、餐厅经营的“一个中心”。餐厅经营的中心是市场，是目标顾客。餐厅必须关注市场，以市场为导向，围绕市场开展工作。餐厅以市场为中心就是要遵循市场规律，做好市场调查，了解市场需求，不能靠主观臆测进行经营，而要随市场变化及时调整经营策略，有目的的开展餐厅经营活动。

2、餐厅经营的“两个基本点”。市场经济无时无刻不存在竞争，有时竞争还是非常残酷的。餐厅要在激烈的竞争中获胜，必须首先练好内功，把企业内部各方面的工作管理好、协调好，才能增强经营实力，在变幻莫测的市场中立于不败之地。要做到这一点，就要在培育和造就高素质的员工队伍以及树立正确的经营理念上狠下功夫。这是餐厅经营的两个基本点。餐厅服务的生产与消费是同时发生的，客人与提供服务的员工接触也是多层面和广泛的。没有一流的员工，就不会有一流的服务；没有满意的员工，就不会有满意的客人。员工是餐厅最宝贵的财富和资源。培育和造就具备良好素质，丰富知识，娴熟技能，规范礼仪，诚信商业道德和热忱工作态度的员工队伍是餐厅经营最根本的工作。餐厅是传统的服务行业，服务要尊客为上，让顾客来到餐厅切实感受到宾至如归、处处满意。做到这点，就要在餐厅上下全面推行“宾客至上”的经营理念，树立“使顾客满意为第一己任”的`工作理念，全方位为顾客着想和服务，从思想建设上奠定良好的经营基础。

我国近年来餐厅产品雷同、千篇一律、百店一格的现象比较突出，致使餐厅间竞争愈演愈烈，导致成本上升，效益下降。消费者需求的多样化，要求餐厅产品也必须多元化。餐厅硬件不能一味攀比豪华、气派、大而全，而应该立足于在有限的投资中尽量设计出各自不同的风格、品味、气氛和文化特色。餐厅软件也要在具备“老三化”（规范化、标准化、程序化）的基础之上做到“新三化”（个性化、特色化、形象化）。餐厅如果不去进行这种创新改造工作，就会被市场无情地淘汰。餐厅创新要遵照顾客的要求去进行，充分征求顾客的意见，听取多方面的反映。对于老顾客应主动征求改进意见，及时改进工作，使老顾客不断感受到新的服务和新的变化，提升他们对产品的忠诚度。对于新顾客要加强宣传餐厅的功能特色，突出与其他餐厅不一样的地方。要留住顾客，产品就必须有变化、有创新、有突破。餐厅若要表现出与众不同的差异性，最容易的突破点就是文化。文化的地域特点特别明显，入住的客人绝大多数是异地客人，且越高客人与餐厅所在地的距离往往越远，文化差异性也就越大。餐厅可以在房屋造形、室内装修、服务人员服饰、服务形式、饮食文化、背景音乐、娱乐活动等方面突出表现本地方特点，吸引顾客选择自己的餐厅消费。餐厅提供的是生活服务，客人的一般心理总是求新、求异、求变的，对于异地的各种文化往往表现得乐意接受。如果在服务中一味去迎合客人原有的生活方式，不一定能取得理想效果。因为客人来自四面八方，程式化的模式不可能适应所有客人，有时候客人也许会觉得这种迎合是一种蹩脚的服务。当然，创新服务不能强加于人，要给客人提供多种选择的余地，并尊重客人的选择，做好个性化服务。

餐厅内部营销就是餐厅内部全员促销，这是餐厅营销的继续和延伸，是节约营销成本的形式。

首先，内部促销是面向已经入住的客人或老顾客进行的促销，稳住已有的顾客就是稳住已有的市场份额。其次，内部促销不需要专职人员，与外部促销活动相比既容易又方便。从总经理到服务员，从前台到后台，人人都可参与，餐厅全员都是义务推销员。只要把全体员工的积极性、主动性调动起来，再适当地掌握一些方法和技巧，餐厅就会形成强大的内部推销力量。再其次，内部促销不需要专门的经费投入。它不象广告、公关等要有专项经费开支，而是在完成本职工作的同时，不失时机地、恰到好处地向客人推销，只需多一些灵活的方法、语言技巧和形式的变换而已。这是成本最低，见效最快的促销手段。另外，内部促销不受任何限制，在服务过程中随时随地都可以展开促销，非常便捷。所以，内部促销是一种非常有效的营销。它是外部促销的一种延伸。内部促销取得成效的保证是服务的优质化。只有优质的服务才会令客人满意，才能让客人乐于接受内部促销的诱导，愿意增加消费和再次消费。此外，建立健全一套激励内部促销机制是做好内部促销、树立全员营销意识的制度保证。

1、假期餐厅的气氛。在餐厅消费，很大程度上人们消费的是餐厅的整体服务，而不单单是食品，因此，在整个餐厅的气氛上要做好相应的布置。

餐台。在餐桌上摆一瓶光彩艳丽的插花或盆花，如月季、杜鹃、米兰等。其艳丽的色采，清馥的香昧，可以使人的大脑处于悠然之境，并能增加消费者的食欲。

音响。餐厅中特定的音响效果能够产生独特的气氛，在餐厅中布置山水小景，山石滴泉叮咚声响令人犹如漫步泉边溪畔。餐厅播放一些行云流水的背景轻音乐，如克莱德曼的钢琴曲等。都能使餐饮消费者的就餐心情变得格外愉快。

灯光。餐厅灯光的强弱与光色的照耀，对餐饮消费者的就餐情绪有侧重要的影响。公道的餐厅光色，既可以激起消费欲看，又可使消费者乐于在视觉舒适的餐厅环境中就餐。

色调。不同的色采能引发餐饮消费者的不同联想意境，产生不同的心理感受。餐厅的色采假如调配得当，醒目宜人，对餐饮消费者和餐厅服务员的情绪调理、预防冲突都将具有重要意义。

布局。餐厅的整体氛围是消费者产生愉悦的就餐心理的又一重要因素。假如其布局能根据餐厅主题和餐饮市场定位的消费者心理进行设计，势必遭到顾客的青睐。

2、劳动节餐厅的服务。促销活动中人的因素是很重要的，它体现了一个餐厅的态度，人们消费更喜欢服务周到人性化的地方。所以在促销之前，要做好职员的基本服务培训，促销特点培训，态度意识的培训等等，这样可让促销活动更好的发挥它的效果。

3、xx节餐厅的食品促销。餐厅里食品的促销方法有很多。

菜式。劳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。

制作。让消费者参与到整个制作进程中，更能满足消费者的成绩感与体验的欲看。

观赏。在消费者眼前进行食品的制作，吸引消费者的留意力，也为餐厅增加无形招牌。

价格。通过价格来吸引消费者，这也是商家经常使用的方法，太要拿捏到位，不要下降价格的同时也下降了餐厅的品牌。

赠品。提供一些节日相干的赠品可以拉动一定的消费者。比如说提早预订可以得到赠品，消费在多少金额之上可以得到一些赠品。赠品要与自己餐厅的品牌风格相应。

**餐饮店庆活动方案吸引人篇十**

1、dream——您梦想的家园！

2、给您回家的感觉——dream宾馆

3、你我共建美好家园

5、前期指

6、示牌宣传（设置指7、示牌）：

（1）设置地点：以dream宾馆为中心，2km范围内的主要道路上

（2）设置形式：重新报建，如不允许，则租用现有合适的位于道路两旁的户外媒介（如公共汽车侯车亭广告位）

（3）数量：每个不同文案至少要求设置5个，共至少10个

（4）大小、高度：视实际情况而定，文字能大就大，力求醒目

（5）设计要求：要求使用dream宾馆标准的标识及标准字体

（6）时间要求：于开张前10天设好

（7）目的：提升知名度，引发好奇心，树立一定的美誉度；

（1）主题：dream宾馆为您过生日！

（2）活动时间：开业当天。

（3）活动地点：dream宾馆。

（4）活动概况：给dream宾馆开业当天过生日的30位公民每人赠送一间包间，他可以邀请亲朋好友前来包间聚餐消费，所有费用最后由dream宾馆代为支付。

（5）活动细则、注意事项：

1）刊登活动广告：

a、时间：开业前10天

b、媒介：《四平日报》、《新文化报》

c、版面：1/4版

d、文案内容：

标题：dream宾馆为您过生日！

正文第一段：dream宾馆介绍

文第二段：为您过生日活动介绍——dream宾馆将于xxxx年xx月xx日正式开张营业，为庆祝dream宾馆的开业，特举办dream宾馆为您过生日活动，免费赠送30个包间消费。

名条件：凡当天过生日，并在四平有固定居所的市民，均可报名参加

名登记日期：即日起至xx月xx日止，每天上午8点-下午6点

额限制：限30名，先到先得，额满即止；

名地点：dream宾馆一楼大厅办事处

名须知：凭

人身份证、户口本原件，亲临报名；未成年必须有监护人陪同；年老体弱的人必须有人陪护。

其余说明：进入时，必须衣冠整齐，否则主办单位有权拒绝入内；本次活动家一切解释权归dream宾馆。

2）先报名预定房间

报名时间：广告刊出后当天开始，至开业前一天截止。

报名须知：凭当天报纸广告、持本人身份证（或户口本，以防身份证有假），亲临dream宾馆预先订房登记。

报名的其他条件：凡未成年人，应由其监护人陪同前来；年老体弱的应由其亲戚陪护；进餐时，需衣着整洁，否则有权拒绝入席。

菜谱限制：在限定的一类或几类菜单中选择当天的菜谱。

菜的数量：限定一个总的上限，如每人限2个菜，以便避免浪费。

酒水限制：在限定的一类或几类酒水单中选择。

吃不完的处理：要告知所点的菜吃不完，需要作小小惩罚，象吃自外助餐一样，要不然他们会乱点。

名人数超过30人，则采用先来先得的方式，直至满额为止。为防止秩序混乱，应准备好排队的号筹，来一个发一个，凭号筹办理，这样不会出乱子。

注意在广告中注明：活动解释权归dream宾馆；活动时送生日蛋糕，并举行共切生日蛋糕仪式。

3）开张当天：

a）拍照留念：所有同天生日的来宾与dream宾馆管理层代表合影留念（如该照片需在某范围内，如dream宾馆使用，则应与其签定肖像权使用协议）

b）举行dream宾馆请您定菜价定价员抽取及聘收颁发仪式。

从当天参加的成年来宾中，通过抽签的方式（即抽即知），抽取30名定价员，发出聘书，邀请其于xx月xx日（应选择星期天）来dream宾馆参加评菜价的活动。

4）软性文章：为配合本次活动，尽量于《四平日报》等美食版，发表软性文章，以别开生面的开业庆典为题，通过反映四平餐饮业的精神文明新风貌，来达到宣传dream宾馆的目的。

（一）——主题：dream宾馆请您定菜价！

（1）活动日期：开业后10天左右的某一个星期天

（2）活动时间：上午8：00——10：00

（3）活动地点：dream宾馆

（4）活动概况：聘请30位定价员，对提出的若干类别的若干菜名，集体评定其菜价

（5）活动公证：开业前10天，应与公证处取得联系，同意对此项活动进行公证，公证结果，公布在大堂显眼位置。

（6）定价员选择：

选择方式一：开业当天，以抽签的方式，抽出30个愿意参加活动的客人；

选择方式二：开业后每天随机抽取3个前来消费的来宾（在来宾愿意、有空的前提下），担任定价员。

（7）活动预告：开业后第3天，发出dream宾馆请您定菜价活动广告

（9）需要确定菜价的菜名：由dream宾馆选择。

同时，刊出dream宾馆请您评大厨的活动预告。

（二）——主题：dream宾馆请您评大厨！

（1）活动开始日期：评菜价活动后的第二天开始

（2）评选方法：定菜价活动开始后第二天起，每天对每个厨师，随机抽取其烹饪的5道菜，请享用该菜的客户，对该菜的各项品质属性如味、色、香、形等进行打分（先做好打分登记表，以方便客人操作，最好只要打勾就行了），并请客户签名；对于参加评分的客户，每人赠送一份精美的纪念品。收集每天的评分，进行累加，即可得出每个厨师的总分，从而能排出名次。

（3）活动宣传：大堂及外围，要打出相关的宣传口号横幅

（4）评选结果及过程照片，可于评选结束后的第二天或第三天，刊出在报纸上；报纸同时刊出dream宾馆请您评服务活动预告，同时将dream宾馆服务员工作标准列出来。

（三）——主题：dream宾馆请您评服务！

（1）活动开始日期：评大厨结束后的第二天或第三天，活动预告刊出后起第一天。

（2）评选方法：

1）每天请5位客户在买单时，填写《服务人员评分表》，对为其提供服务的服务员，按dream宾馆服务员工作标准进行评分，将每天的评分表累加在一起，形成每个服务员的总分，从而排出名次。

2）注意要均衡每个服务员被评分次数，保持大体一致

（3）赠给评分客户一件精美礼品

（4）活动宣传：大堂及外围，要打出相关的宣传口号横幅

（5）评选结果及过程照片，可于评选结束后的第二天或第三天，刊出在报纸上；报纸同时刊出dream宾馆请您评服务活动预告。

（四）——主题：指定绿色菜地活动

（1）活动方式：开张10天后，开始着手物色附近的农家，找一些比较理想的，与其签署绿色蔬菜供应合同并拍一些照片，然后，在dream宾馆大厅合适地方，展示这些照片，特别是要展示一些有虫眼的照片。

（2）合同答署完后，在报纸上刊上与绿色蔬菜签署情况及绿色蔬菜的含义；向公众传递dream宾馆使用了绿色蔬菜的信息。六、经费预算（单位：万元）项目指示牌宣传开业公关开业后公关其他费用合计。

1、通过前期指示牌宣传，使公众对dream宾馆有一个初步了解。

2、通过开业公关，给公众一个耳目一新的感觉，留给公众一个深刻的印象。

3、通过“定菜价”活动，给公众留下一个菜价合理的深刻印象。

4、通过“评大厨”活动，使公众了解到dream宾馆有优秀的厨师。

5、通过“评服务”活动，让顾客了解dream宾馆的优质服务。

6、通过“绿色菜地”活动，使绿色饮食观念深入人心，并在公众心目中形成dream宾馆为绿色宾馆的良好印象。

**餐饮店庆活动方案吸引人篇十一**

【活动主题】便利店---店重装开业大促销，低价商品，回馈街坊!

【活动时间、地点】活动时间：20\_\_年 12 月 8 日 活动地点：深圳市宝安区

【活动气氛】店是 第一家加盟便利店，开业当天，为营造活动气氛，更多的吸引便 利店周边人士对加盟店的关注，组织一场开业剪彩仪式。

【宣 传】宣传位置

1、 开业前在网站上公布 网站宣传

2、 通过梅陇镇小区的网站，发布网络便利店开业信息(12 月 4 日、12 月 7 日各发布一次) 。

1、 开业前 3 天发送短信，向网站会员公布 短信群发 利店开业的信息;

2、开业前一天、当天，再次发送短信。

【商品促销活动】促销方式 促销内容便利店的价格促销的目标主要是以提高常客的满意度和忠诚度为 主， 由采销的同事选择一批畅销商品做些特价促销活动 (食品 6 个、 特价商品 日杂 2 个、日化 4 个) 商品待定、价格待定(11 月 30 日前提交清单) 超值套餐组合：

1、 低端组合：(制定一种品牌，比如组合产品的只有金龙鱼这一 组合促销 个品牌)，商品待定(11 月 30 日前提交清单)

【活动商品明细】待 定

【物料明细】 1. 活动宣传单(1000 份)

2. 活动宣传横幅(1 条)

3. 活动宣传 x 展架(2 个)

【执行部门】 1. 促销活动的短信发送：(客服中心)

2. 活动的商品明细表、短信促销内容、广告语：(采销中心)

3. 整个促销活动所涉及的抢购商品、组合套餐方式及折扣率、商品数量、换购限定额： (采销中心)

4. 活动宣传海报、横幅、展架海报的设计：(企划中心)

5. 活动宣传海报的派发：(渠道/拓展中心)

6. 开业当天的活动横幅、x 展架布置：(渠道/拓展中心)

7. 开业剪彩等事项策划执行：(营销中心) 二.开业物料需求

1.活动宣传单(1000 份)---设计 1 天、修改 1 天、印刷 2 天(最少 4 天)

2.活动宣传横幅(1 条)/x 展架(2 个---设计 1 天(根据内容来定时间)、喷绘 2 天(最少需要 3 天)

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