# 餐饮店活动策划方案(优质8篇)

来源：网络 作者：紫云轻舞 更新时间：2024-04-11

*为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。那么方案应该怎么制定才合适呢？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。餐饮店活动策划方案篇一花好月圆——购物赚翻天2...*

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。那么方案应该怎么制定才合适呢？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。

**餐饮店活动策划方案篇一**

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。

**餐饮店活动策划方案篇二**

会员卡与手机号码绑定，凭手机号码便可办理会员卡，一个手机号只能办理一张会员卡，入会只需收取会员卡工本费，没有包月费用，不会扣除月租，可在经宇公司提供的网站进行在线办理或电话预定，凭手机号码到离您最近的网点领取会员卡。

组建一个与餐饮相关的网站，方便各餐饮商家发布优惠政策和菜单，会员可通过该网站查询各餐饮商家的最新优惠政策和菜单，也可拨打经宇的服务电话进行查询，同时经宇也可通过短信群发的形式及时把餐饮商家的优惠政策发到各会员手机中。创建一个“饮食俱乐部”论坛，以便会员进行讨论，譬如哪家的东西好吃，环境较好，服务好，如何避开高峰客流等等，这不仅帮助会员了解餐饮商家的综合信息，同时也能帮助商家收集消费者的反馈信息，以便及时进行调整，抓住消费者，提高消费者的忠诚度，最后实现最终目标—提高营业额！

（一）会员

1、一张会员卡一次消费满十元便积一分，如消费10元积一分，消费15元也只积一分，消费20元积两分。根据积分兑换礼品，如10个积分可换取一个精美陶瓷杯，这可以根据具体情况定制。

2、使用会员卡可打9.5折，但不进行积分。

3、积分可当现金用，一分换算成一元，但所使用的积分数必须小于当次消费总额的十分之一，即消费100元只能使用十个积分，也就是实际付款90元和使用十个积分。当次消费的积分不能充当现金使用。

4、积分换取话费。既然贵司和中国电信合作，那么累积的积分达到一定程度可以换取数额不等的话费。

1、会员每消费一次，经宇收取餐饮商家单次消费总额的15%，会员每使用一个积分则返还商家1元，如会员使用第二种优惠则收取消费总额的10%。

2、餐饮商家可免费在经宇提供的网站发布优惠信息，经宇帮助商家收集会员的反馈信息。

**餐饮店活动策划方案篇三**

\_\_年3月8日

二、活动地点

\_\_美食城、\_\_海鲜城、\_\_美食海鲜广场、\_\_法尔春天

三、活动主题

美丽女人节，\_\_喜相约

四、活动内容

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\_\_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\_\_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，\_\_喜相约！在这温馨的节日里，\_\_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，\_\_喜相约”

五、注意事项

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。

六、相关要求

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！

**餐饮店活动策划方案篇四**

妈妈厨艺大赛。大赛中让妈妈们展现拿手外家菜和独特创新的私房菜。

二、推出菜品特点

餐饮店推出美颜养生套餐惠泽母亲节。推出养身美颜套餐，向妈妈们表达特别的爱意。

1、母亲节之怀旧大餐

怀旧就是缅怀过往。旧物、故人、老家和逝往的岁月都是怀旧最通用的题材。

2、母亲节之滋补大餐

在母亲节来临之至，陪妈妈一起吃一顿营养、美味的大餐，祝愿母亲永久都健康、美丽。

3、母亲节之亲情大餐

打起亲情牌，吸引中低端食客，主打家常菜，口味大众化，再辅以时尚就餐环境，标准化服务，吸引时尚年轻人来为母亲过节。

三、预备母亲节礼物：

餐馆要相应设计一些庆祝母亲节的活动和小礼品。为每位前往就餐的母亲赠予康乃馨作为节日礼物。

1、以某某餐厅名义，向目标消费者发送母亲节出色短信，以情感交换感动消费者。

2、通太短信发送活动内容，告知目标消费者母亲节某某餐厅活动内容，和展开活动的主要地点。

**餐饮店活动策划方案篇五**

快餐最新营销方案一、打破传统快餐模式，确立以中、西餐结合的“新派快餐，所谓“新派，即将传统盒饭快餐的便餐丰富为宜快速、时尚、营养、健康为主题元素的中西餐、进而逐渐改变人们对快餐的固有观念，随之更多人接受并喜爱快餐。

二、营销方式分两块，由以下两个因素决定：固定客户;集散客户1、固定客户：主要由商务办公区及批发市场固定上班族组成，他们将会固定地持续地购买我们的快餐，那么对于他们的营销方式如下：1)成立以快餐车为基础的销售团队，团队成员由现场销售和业务员组成。

2)将快餐车停放在商务办公核心区附近停车场，现场销售人员在快餐车停车位展开销售工作，业务员到附近写字楼或商业区(批发市场)进行业务工作。

现场销售人员工作：现场促销与宣传为业务员展开公关提供平台支持，现场的促销方式可以有现场赠送礼品、发放打折券等等方式业务员工作：“扫楼，即不放过任何一个目标客户，将快餐车覆盖区内每一个单位都去到都做到有过业务工作。

尽可能谈成与物业的合作，即在楼下建立固定稳定地销售点。

2、集散客户：主要由人才市场和展览中心组成，这些客户不固定，他们受招聘会和展会限制，不能每天都有购买，但每次的购买量是巨大的，对他们的营销方式如下：1)公关招聘会和展会的主办单位，签订集体供餐合同，建立长期合作关系2)在人才市场或展览中心附近停放快餐车，现场销售。

三、

品牌宣传与形象建立1.制作类似于麦当劳、肯德基那种可撕优惠券，客户凭券可得到券面上的优惠2.制作快餐车所用喷绘、易拉宝、遮阳伞、促销台、扩音设备、促销服装、带有哈桑标识的礼品等3.制作餐盒用“寿带，要求制作精美，带有“哈桑标识及所选餐品明示4.建立与公交公司合作伙伴关系，利用“百通卡争取到更多上班族客户5.餐品推出不同组合形式的菜品盒饭和西餐套餐，详细如下：1)不同组合形式的菜品盒饭：由于我们的盒饭为提前封装好不能由客户现场自主挑选菜品组合，所以众口难调可能出现因为某一个菜客户不喜欢吃而不选择我们的快餐，失去客户，那么解决方法为推出不同组合形式的菜品盒饭，例如：8元餐可分为8元a餐、8元b餐、8元c餐等等，菜品的组合可以为红烧茄子+鱼香肉丝+番茄鸡蛋;酸辣土豆丝+鱼香肉丝+烧青菜;土豆烧牛肉+番茄鸡蛋+烧青菜等等形式2)西餐套餐：借鉴麦当劳、肯德基配餐形式，我们也可以推出类似套餐，首先要丰富西餐单品，套餐由西餐单品组合而成，例如：10元套餐单品组合为水果沙拉+蛋挞+牛肉肠，这些单品我们可以单独配餐销售业可以以这种形式组合成套餐销售，丰富我们的产品种类。

并且我们还可以推出特色套餐，比如：水果之恋套餐、玉米之香套餐、秘制熏肉套餐、生日主题套餐、美味之约套餐等等，玉米之香套餐可由甜玉米+鲜奶+蔬菜沙拉等组成，并推出不同组合。

6.建立vip客户，预存一定金额可成为不同等级的vip客户，享受不同的优惠待遇，预存越多享受到的优惠就越大，并可得到更多贴心服务，例如：生日赠送礼品、享受新产品免费试吃、购买哈桑出品任何食品均可享受优惠(包括早餐、熟食和形象店消费)7.间断推出促销活动，并选择大品牌产品作为赠品，例如：选择立顿奶茶小包装产品与我们的餐品捆绑销售，立顿奶茶则为赠品。

大品牌在上班族中享有良好的口碑并且质量稳定客户群庞大，我们可以借势提升自己品牌和提高销量，例如立顿奶茶在办公室里就是很受欢迎的产品尤其是收到广大办公室女性喜爱。

8.建立400统一订餐电话和服务热线，设专人接听，所有接线员及客服人员均要接受严格培训四、大客户大客户即，学校、医院、工厂、机关等大型单位，有固定大量的消费人群，这类客户有订单稳定、合作长期、购买量大等特点，属于我们的重要客户。

建议设专人跟踪公关这类单位，制作供餐合同书，建立长期稳定合作关系。

在改革初期，餐饮企业之间主要是打价格战、打品牌、服务、装修战;现在情况发生了变化，消费者用餐既要满足生理需求、又要满足心理需求，因此，越来越多的经营者把注意力转向打造自己的品牌，提高企业的文化品味。

这是一种更高水平的竞争。

当然，在市场经济条件下，价格的竞争、产品质量的竞争、永远是重要的竞争手段，但竞争的手段是多元的，竞争的重点是变化的，一个高明的经营者，不仅要善于运用传统的常规的竞争手段，还要善于随时根据市场情况的变化而调整竞争策略，运用新的更高层次的竞争手段。

二)从竞争规模看，重点由单店竞争、单一业态竞争、发展到多业态、连锁化、集团化、大规模的竞争。

随着餐饮市场的扩大，餐饮也的业态已由过去少数比较高档的饭庄酒楼和比较简陋的摊点小馆，发展到具有能够满足不同层次消费群体需要的高档餐厅与大型酒楼、环境较好的家常风味餐馆、快餐店、地方风味浓厚的小吃店和小吃街、购物、餐饮结合的超市食府，休闲、娱乐、餐饮于一体的休闲餐厅与文化广场、异国风情的专营店、方便居民的社区餐馆、以及送餐上门的外卖店等等众多的业态。

与此同时，餐饮企业的规模也在不断扩大，在向集团化，连锁化，大卖场发展。

据2024年统计，营业额居全国前100家的餐饮企业，差不多都是集团公司和连锁公司，尤以连锁店的比重最大，其营业额占到100强的85.6%。

在许多城市，不少千座以上的大店拔地而起。

这种态势加剧了市场竞争的复杂性与激烈程度。

三)从竞争地域看，由于本地发展走向外地发展、由小城市向大中城市发展、由东部沿海向中西部地区发展;也有的是由大城市向中小城市延伸、由西部向东部延伸。

纵观几年来涌现出的一批大的餐饮公司与连锁企业，一个共同的特点是它们都寻求向外地扩张、立足和占据外地市场、甚至打进中心城市和国际性大都市。

如今，地域的概念已经淡化，餐饮企业竞争的市场半径大大延长。

四)从竞争对象看，由民营企业与国有企业竞争为主，发展到民营企业之间的竞争为主，进而发展到国有企业与外资企业的竞争加剧。

餐饮业是改革开放比较早的一个行业，个体、私营企业先于其他行业发展起来，餐饮市场也比较早地向外资开放。

目前全国的餐饮企业，98%以上属于非国有性质。

2024营业额排行前100家的餐饮企业，国有独资企业仅15家，其营业额只占8.7%。

今后，国有性质的餐饮企业的数量只会进一步减少，

**餐饮店活动策划方案篇六**

“光棍节联谊晚餐”

单身无罪，珍惜今宵

11月11日光棍节是所有单身者节日，也是所有单身朋友展示自己的舞台。沉重的心理需要得到释放、寂寞的心需要朋友来安慰、平淡的生活需要一点刺激和浪漫。希望单身的你在我们的餐厅开怀释放，痛饮放松，尽情快乐，结识更多的人生朋友。也许你能在此遇到你心仪的他(她)。在顾客欢悦中促进餐厅营销。

2.活动对象：所有单身者和他(她)的亲朋好友

3.活动程序

(1)餐厅经理开场白，说明本次活动的意义;

(2)餐厅演奏《单身情歌》;

(3)击鼓传花，中奖者免费赠送菜品;

(4)传苹果游戏。男女隔开坐成一排，用脖子和下巴、肩膀夹住苹果，一一传递，谁把苹果掉了，罚饮酒或饮料。

1. 音响设施

2. 小鼓一个或厨房用具代替。

3. 有关单身情歌和乐曲：《单身情歌》《一个人》《我想我会一直孤单》

4.餐厅前门标语：光棍节联谊晚餐(霓虹灯)。

**餐饮店活动策划方案篇七**

您消费，我送财

一、抽一抽，赢红包，好运贺元宵。

顾客消费结账前，进行抽红包；

抽出相应手气券；

手气券当次消费即免。

二、元宵生日，齐祝贺

生日时间为元宵节（3月2日）的顾客，凭身份证在活动期间来店铺消费均可得到节日祝福和获赠指定饮品一杯，并赠送精美礼品一份，赠完为止。

温暖和谐一家亲，其乐融融过元宵

指定饮品第二杯半价；

猜一猜，拼一拼，赢佳礼；

猜一猜，拼一拼，猜灯谜，首先猜中的可以免费获得指定饮品一杯，名额有限。

元宵生日，齐祝贺。

生日时间为元宵节（3月2日）的顾客，凭身份证在活动期间来店消费均可得到节日祝福和获赠指定产品一杯，并赠送精美礼品一份，赠完为止。

**餐饮店活动策划方案篇八**

冬季生活的恋歌，提拉米苏传送圣诞祝福

(例)让我们把圣诞的钟声传播四方，也让我们把友爱和赞美洒向人间。

1、加强公司连锁店的销售力度、提高营业收入；

2、强化企业知名度、提升连锁店品牌；

3、庆祝圣诞节

圣诞节必不可少的节目，有家庭式的，朋友式的，情人式的各种各样party。一种友情，亲情，爱情聚会的好时光。戴着圣诞帽，唱着圣诞歌，说说大家的圣诞愿望。作为一个隆重的节日，少不了的是圣诞大餐，在中国就是以西餐为主了。在圣诞活动宣传期间，公司可宣传企业文化，提升各连锁店品牌，强化企业知名度。

在各连锁店开展圣诞节活动，放置圣诞树，在显眼位置显示连锁店标志，装饰圣诞树，将礼品放在树上的每个位置。进店消费的每位顾客都赠送圣诞帽，推出圣诞大餐及其优惠活动，各连锁店员工都着以圣诞装。

1、将每个礼品都贴上号码，顾客在用餐时，由服务员上前让顾客抽号码，抽到哪个送哪个。

2、进来进餐的顾客都送圣诞帽，最好标有公司标志(可与其他商家合作)。

3、制作宣传单，在圣诞优惠活动的纸张范围内可作裁剪，可相当消费券。

4、由厨房推出圣诞特价菜单，具体可分为：圣诞美餐、情侣套餐、儿童套餐、家庭套餐等等，制作相关的海报传单进行宣传。(点排餐可赠送咖啡特饮券一张)

5、圣诞订位。

6、连锁店所有职员都必须着红色圣诞装，加强节日气氛。

7、在餐厅做简单的布置，加强餐厅的喜气、热闹的活跃气氛，重要的是让顾客有种过节的感觉。

8、各餐厅内播放圣诞颂歌。

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