# 2024年餐饮活动方案吸引客人(精选9篇)

来源：网络 作者：枫叶飘零 更新时间：2024-12-22

*为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。餐饮活动方案吸引客人篇一20xx年3月...*

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

**餐饮活动方案吸引客人篇一**

20xx年3月8日

美食城、海鲜城、美食海鲜广场、法尔春天

美丽女人节，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38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”

女人我最大，幸福红太狼。游客将将互动时的照片、微视频或平时老公干活的照片（无论是他做饭的侧影，刷碗的背影，还是带孩子的身影，只要是老公做家务的照片，洗衣、拖地、收拾家等）发送到朋友圈并截图发至微信（）或微博并@，到活动颁奖处（）通过工作人员验证后可获得精美礼品一份。

优惠酬宾活动期间餐厅推出优惠预定酬宾活动，每天前10桌（标准400元/桌以上）预定的客人可享受8折优惠，另外餐厅还将推出自助餐服务，30元/人，菜品丰盛自助择取，让美食美景伴您在这里度过愉快的节日！

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。

**餐饮活动方案吸引客人篇二**

“民以食为天，食以安为先”，食品卫生安全一直被我公司视为企业的生命线，是打造核心竞争力的基础和前提。食品卫生安全是企业的生命线，随着气温的逐渐升高，食品安全的高发期已经到来，我餐饮中心将高度警惕、加强检查，认真做好本单位的安全管理工作，坚决打好夏季食品安全攻坚战！餐饮中心食品安全是从食品的原材料——半成品——产品进行层层把关，严格控制各环节质量安全。

（1）采购符合国家卫生标准和规定的有关要求，进行严格验收；

（2）加强对禁用食品的管控，在餐饮中心未提供《解禁申请批复》的情况下，禁止采购公司规定的“禁用食品”；餐饮中心严禁加工制作凉菜、豆角，一是“专间”硬件要求后，通过事业部审批方可加工制作；二是二级管理区所辖单位食用公司规定禁用食品须经大区质检主任、总经理签字批准，方可向事业部提出食用申请；三是经事业部批准通过，餐饮中心须收到批复文件后，方可进行原材料采购、生产加工，不能提前采购、加工。

（4）原料入库由库管和质检员共同负责，并做好记录。对于有卫生质量问题的原料“一票否决”，拒绝入库，并将情况通报给采购中心办理退货手续。

（1）严把质量关，腐烂、变质、变形物品、“三无”产品、无qs标志产品拒绝入库；

（4）经常检查存货质量，防止变质。经常通风，保持库房干燥，要勤检查、勤倒垛、勤晾晒，防止虫蛀、鼠咬、霉烂变质；调味品包装容器要干净，摆放整齐，无破损遗漏，干料要防潮、防霉、防虫蛀、防污染。

（6）库房内禁止一切烟火，并保持通道畅通。

a、员工着工装，工装整洁，无破损；

b、切配前的原料必须是经初加工程序清洗干净的，要做到“先洗后切”；

d、操作前对器具进行清洁；

f、操作完毕要及时对器具清洗，擦干水分，防止生锈及锈腐蚀污染食品，保证使用盛用具及器具的清洁。

（1）运输工具必须完好洁净无破损，使用后立即清洗车厢；

（2）运输食品生、熟、荤、素分开摆放，不得直接接触；

根据河北千喜鹤饮食股份有限公司进一步健全公司内部安全管理制度，达到细化管理的要求；严格执行各项检查制度，规定。巡检表明细如下：

生活区：

厂区：

《菜品留样记录表》《餐厅各餐次巡检记录表》《厂区餐厅设备巡检记录表》

《厂区餐厅设备维修日志》《餐厅夜餐保温及菜品供应记录表》

《厂区餐厅菜品保温记录表》《厂区餐厅餐具消毒记录表》

《厂区餐厅泔水清运记录表》《食品原材料抽检记录表》《收尾检查记录表》

**餐饮活动方案吸引客人篇三**

优势：大学城内唯一一所休闲西餐厅，品位高档且价格实惠，品类各样，口味丰富

劣势：宣传力度不够，知名度低，需要强有力的宣传

行销宣传定位策略是运营成功与否的重要关键。由于所有的宣传策划活动包括：广告、促销、定位食品质量以及公共关系（口碑）。均以市场定位为依据。在这多变的市场与竞争激烈的环境中，惟有建立强而有力的行销定位策略，才能找出一条生存与发展的市场空间。

市场定位：

1、以相对高一点的品位与环境吸引顾客。

2、以工薪阶层等商务餐为主，大学生为辅。

3、与对面宾馆建立关系，供给住宿者舒适优雅的用餐环境。

4、倾向于塑造“吸引目标客层的舒适用餐”印象诉求的定位策略市场目标：

1、附近公司：上班族品位高，需要高档用餐，距离近，用餐便利，实惠。且有许多商业事宜需要提供舒适清雅的场所。形成一批固定客源。

2、电影学院，美术学院，复旦大学。中医药大学等众多学院；大批的年轻，时尚学生消费群体，以他们作为诉求，希望提供一个轻快温馨的用餐环境。

3、众多海外留学生，享受同样高档，与其相应，市场广阔。

4、附近宾馆里的流动顾客。

西餐厅位于学院及学生公寓附近，与其他中式饭店和快餐店连在一起，但作为附近唯一的西餐厅，与其他店所不同的是有更好的就餐环境与更优质的服务。营造一种优雅，舒适，休闲的消费环境。制定计划方案，在实施计划过程中，通过宣扬本餐厅的独特产品或经营风格，树立起鲜明的企业形象。

1、宣传：

1.1设计醒目招牌，门面。

1.2精美海报设计，吸引顾客眼球；及贴在每幢宿舍楼的宣传栏，及社区露天宣传栏。

1.3精美宣传单设计，吸引学生心理，值得收藏。

1.4精美意见盒的设计，让顾客有留意见的冲动，使顾客心理让商家更明了、及时做出调整，达到长远利益。

1.5设计vi胸卡，及logo 、标语。

1.6从圣诞，元旦来作为载体，搞活动提高人气量。也进一步提高知名度（优惠，抽奖）。

1.7设计网页：附于在线订餐，顾客留言，新闻动态，西餐文化等功能，打造方便，快捷的服务平台，及顾客和餐厅的交流中心。

2、布置室内环境

2.1门窗式海报及装饰。

2.2墙上及房顶的装饰。

2.3最里面墙的作用与布置装饰（以墙作为题板，分阶段性在题板上设置不同的功能与主题。如画展，作品交流平台，圣诞专题，元旦专题）。

2.4一定时间播放一定音乐。

3、促销

3.1增加情侣套餐，休闲套餐等各种服务形式。

3.2发放vip餐卡

3.3设置小面板，推荐每月或季度主打，及特别优惠餐饮。

3.4每杯咖啡附带咖啡小介。

3.5每餐建议单。

**餐饮活动方案吸引客人篇四**

xx公馆是广西xxx品牌旗下的餐饮品牌，xx公馆有25个装修豪华的包厢和两个宴会厅，其中12个江景包厢，三个包厢可以容纳20人以上就餐；一号宴会厅可以容纳110桌的大型宴会，二号宴会厅可以容纳30桌的中型宴会，休闲茶吧是接待顾客的场所。还有没有利用的一间大会议厅和两间小会议厅。

1、产品描述

xxx位于美丽的柳江岸边，近观柳江一线江景，享如江水般秀勇流淌。xxx囊括了xx公馆(餐饮会所)、歌伦部、蓝调吧(酒吧)、龙水吟(茶吧)、天韵男士spa、水云间(xxxvip房)、水上高尔夫等顶级配套，创造高贵典雅生活模式，引领xx城市文化生活品味的风尚。xxx目前开放对外服务的场所有xx公馆(餐饮会所)和歌伦部(ktv)。

xx公馆有25个包厢，其中有12个江景包厢，包厢采用最前沿的主流设计风格，格局大气细节精致。菜系主要为新派粤菜、高档海鲜及地方特色美食，适合高端商务宴请。这里是“江湖豪杰”风云际会的场所，坐拥一堂，分享商道风云。

4.5米的副厅，可以容纳30桌300人用餐，副厅采用现代风格的经典设计，处处体现环境与艺术的巧妙结合，现代气息浓厚，奢华典雅。

1、产品的swot分析

2、产品定位：

我认为产品应该定位与xx市高端产品定位一致，销售价格和顺丰酒楼一致。

餐饮业是居民休闲消费、社交消费、喜庆消费、会展消费和旅游消费的重要组成部分，也是从事商务活动的重要组成部分。强劲的餐饮消费对化解收入存量、拉动经济发展效果显著。目前为止，xx的餐饮服务业处于全国中等水平，xx的中低挡餐饮比较多，相对xx经济来说，高端餐饮供应量不足。经过调查因生意应酬吃饭的客户约占饭店消费客户的80%。相比大众客户，我们更看重的是至少拥有一个公司的企业主，企业主的商务应酬比一般人要多，对品牌和私密性的要求比较高，我们的产品更符合他们的需求。

1、产品策略

第一、加强培训，改善服务：主要是针对服务员，在招收服务员

前，对其进行两周的岗前培训，让没有服务经验的服务员，有基本的服务知识和服务理

论知识。每天班前例会，主要是激励士气，鼓励服务员微笑认真服务。班后例会总结服务和配合不到位的地方，要求服务员改善服务质量。每周一次周会，中高层员工与基层员工沟通交流，为服务质量更上一个台阶努力。每月一次培训，内容有：服务技能、服务心理、礼仪礼貌、团队合作和管理技能等课程。

第二、引如特色菜肴：味道的好坏，直接关系到餐饮企业的生存，在xx公馆优势和劣势并存的情况下，特色菜肴可以成为主要的竞争力。首先可以考虑食材，并且又具有特色的，比如推出醉鸡，以这一个菜作为营销的重点，xx没有吃醉鸡的地方，那么人们就会纷纷慕名而来。再比如：推出全猪宴、全牛宴或者全白切宴等吸引人们的注意力。

第三、目前空置的三个会议室可以开放出来引入策划公司或者是培训公司的会议，给他们提供免费的场地换取他们的广告权益和让他们带来参观了解的人群。

2、定价策略

(1)总体定价策略：所有菜品价格与xx饭店的持平。

(2)促销价格：退出10元一只醉鸡的促销价格，吸引游离消费者来场地了解产品与服务。

(3)活动推广期间，退出针对特定人群的价格优惠，比如三八节针对妇女的宴请优惠等。情人节预定婚宴的返现总价2%等优惠。

**餐饮活动方案吸引客人篇五**

5月1日——5月13日（xx店）

5月1日——5月7日黄金周期间，凡持当日游览xxx花园门票的顾客来店用餐，每桌可获赠清凉甜爽水果一份（或酸梅汁一杯）。

5月1日—— 5月7日黄金周期间，在xxx店用餐者以桌为单位，均可凭结账单参加抽奖活动，凡抽出写有“五一”字样的顾客将得到xxx花园门票一张；凡抽出写有“五一xx店”字样的顾客将可得到三轮车什刹海胡同游览券一张。

5月1日——5月13日活动期间，xxx店每日限20只xxx饭店蔬香樟茶鸭特价销售，原价96元/每只，特价60元/每只。活动期间还有两款特价菜以供顾客选择：上汤扒双鲍118元/份（原价198元）、葱烧赤参 48元/份（原价88元）。

另外，为回报消费者，5月1日— 5月13日活动期间，xxx店特推出“精品川菜、百姓价格”的三款套餐：亲子三人套餐188元、快乐六人套餐588元、全家福套餐（10人量）880元。

5月1日——5月13日活动期间，凡在“益智斋”用餐的顾客可免费游览xxx

而气氛又是从哪些方面体现出来的?在餐厅消费，食品只是消费都要求的其中一环，更多的是人们要求的是餐厅的整体服务。因此，在整个餐厅的气氛上要做好相应的布置。而怎样布置也有讲究，如果是主题餐厅的话，那便要依餐厅的主题来布置，一般情况下可以参照以下：

灯光，餐厅灯光的强弱与光色的照射，对餐饮消费者的就餐情绪有着重要的影响。合理的餐厅光色，既可以激发消费欲望，又可以使消费者乐于在视觉舒适的餐厅环境中就餐。

色调，不同的色彩能引起餐饮消费者的不同联想意境，产生不同的心理感受。餐厅的色彩如果调配得当，醒目宜人，对餐饮消费者和餐厅服务员的情绪调节、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。如果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，必将受到顾客的青睐。

餐台，在餐桌上摆一瓶色泽鲜艳的插花或盆花，如月季、杜鹃、米兰等。其艳丽的色彩，清馥的香昧，可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，山石滴泉叮咚声响使人如同漫步泉边溪畔。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舒畅。

有人喜欢高山流水，有人喜欢情意绵绵，布置出优雅的酒店餐厅环境，是做好五一促销活动的第一步。

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，每一个人都喜欢被尊重，被关注，优质的服务能够征服消费者的心，让消费都牢牢记住你。所以在促销之前，要做好人员的基本服务培训，促销特色培训，态度意识的培训等等，这样可以让促销活动更好的发挥它的效果。

消费都都喜欢新鲜事物，对于新菜都有一种要品尝的欲望，利用几款新菜来吸引消费者，满足消费都的新鲜感。

消费者都大部分是喜欢实惠的消费，而餐厅里食品的促销方法有很多，可以菜式搭配不同推出不同的超值套餐供消费选择，但价格的定价方面也有讲究。如下：

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过程中，更能满足消费者的成就感与体验的欲望。

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。

价格，通过价格来吸引消费者，这也是商家常用的方法，太要拿捏到位，不要降低价格的同时也降低了餐厅的品牌。

赠品，提供一些节日相关的赠品可以拉动一定的消费者。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。赠品要与自己餐厅的品牌风格相应。

**餐饮活动方案吸引客人篇六**

20xx年xx月xx日

xxxxx

xxxx有限责任公司xx店

xxx礼仪庆典有限公司

xxx

气氛热烈、场面大气、仪式隆重、费用节俭

1、着力打造xx有限责任公司的品牌形象；

2、极力扩大xx有限责任公司的社会知名度；

3、全力展示xx有限责任公司的综合实力。

1、在xxxx有限责任公司xx店大门口放置彩虹门（红红火火）1个，悬挂横幅（热烈祝贺）xxxxx有限责任公司隆重开业，两侧放置1对金狮。

2、在xxxx限责任公司xx店大门口右侧设舞台约28平方米左右，上面铺大红地毯，设舞台前侧两角有进口音响（雷克）一套，立式话筒若干支，演讲台1个，上面鲜花装饰。

3、舞台后侧设立背景板，高4米宽7米喷绘图案，并有“贺：xxxx限责任公司xx店开业庆典仪式”字样，舞台两侧放置空飘2个，悬挂祝贺条幅，舞台下面铺上大红地毯。

4、主席台前放置盆景花造型。

5、舞台下方有舞狮。

6、彩花礼炮8门分列舞台下方两侧。

7、礼仪小姐8—10人站里迎宾。

8、威风锣鼓队12人，现场表演，渲染气氛。

9、现场外围安排震天雷6套，营造惊天动地的\'效果，即有气势，又壮声威

10、入口设签到处，由专人负责来宾签到，分发贵宾胸花，纪念品。

11、在现场一侧规划来宾停车区，由专人负责指挥现场次序。

1、前一天下午：舞台背景安排完毕。

2、当天早上6:30分，条幅、剪彩用品、贵宾鲜花、地毯、礼炮、音响、彩虹门到位调试升起。

3、当天早上8:30分，礼仪小姐、威风锣鼓队、军乐队、主持人、演员安排到位。

4、早上8:00时，现场准备就序，参加仪式来宾签到，领取贵宾鲜花、纪念品及资料。

5、早上9:58时，典礼仪式开始。

第七项：请领导及嘉宾参观xxx限责任公司，现场指导工作；第八项：歌舞表演。

**餐饮活动方案吸引客人篇七**

3月8日

（1）3月8日，当天在\*\*餐饮总店消费的女性顾客每桌均可免费赠送一壶美容养颜饮料。（核桃花生汁、玉米汁）

（2）3月8日，当天生日的女性顾客，凭有效身份证，在\*\*餐饮总店消费均可获得酒店为你准备生日礼物。（精美小礼品）

（3）3月8日，当天在\*\*餐饮总店消费的女士团体，消费满500元以上，可享受8折优惠。

（4）3月8日，当天在\*\*餐饮总店消费满1000元以上的顾客，可吃多少送多少哦！

（5）凡当日消费的女性客户可享受抽奖活动一次，中奖率100%。（小礼品类）

（6）凡当日消费的女性客人可在餐厅享受9折，并免费赠送精品水果盘一份。

（7）3月8日出生的女性，可凭证件享受全单8折的惊爆特价。

\*\*饭店有限公司为庆祝三月八日“国际妇女节”的.到来，为女性消费者推出特大惊喜——自3月3日起至3月8日，凡来\*\*餐饮总店消费的女性顾客，皆赠送特制——xxxx一份。（“木瓜汤”“芦荟养颜粥”等养颜方面的菜肴）注：每桌客人内只要有女性即可参加此活动，所赠送的xxxxx是以每桌为单位，而非以人数为单位赠送。男同胞的美容也非常重要的哦！

**餐饮活动方案吸引客人篇八**

精彩流程：

1.“宣言”——集体“光棍”宣言。

2.“邂逅”——光光与明明的初次相遇。

3.“火花”——光光与明明的相遇擦碰出爱的火花。

4.“光明”——光光与明明相爱啦！

为争取在新的一年到来之际，摆脱单身“烦恼”，各地的“剩男剩女”们纷纷出动，和单身异性约会、相亲乃至玩乐“脱光”大行动……，各种招数层出不穷，个个争先勇闯“爱情关”

另有：

1.地点和约会方式大比拼

2.看谁最懂浪漫最温情，最能吃喝又最能。

3.早准备，ktv，酒吧，派对大搜罗

4.节日时在光棍节吧上奉上你的祝福并互动聊天。

5.感觉行了写一下自己当天的感受！

光棍节自助套餐：

方案一：套餐食物可以全部是：黄瓜条、香蕉派、薯条、虾条、干煸豆角、烤香肠、红烧排骨段、手指饼干、玉米段、筒子饭、巧克力棒、带鱼、油条、鸡蛋等棍状物。饭后小甜点为签语派对签语饼(赠送)。

方案二：共准备十一盘佳肴，像什么红烧膳段、糖醋排骨、水煮泥鳅、干煸豆角之类。

前来参加晚会的人自备筷子一双，因为我们是光棍，与筷子形似，并且倡议出外就餐我们每个人都应该自备筷子一双，可以为环保做出一点贡献。晚会结束时，可以和心仪的对象互赠筷子，组成一对情侣筷(寓意“一心一意，一生一世”)。

一个人的生活，也可以满足，只是少了一点分享的喜悦

一个人的生活，也可以开心，只是少了与另一颗心灵的交融

一个人的生活，绝对的自由自在，只是少了“眷恋”的特权

又一个光棍节快到了，你还是单身么?你想和更多人分享你的单身生活么?你想认识更多的异性朋友结束你的单身生活么?你是不是也有这样的苦恼?圈子太小，异性太少。

眼瞅着青春鸟儿飞走了，单边的翅膀依然没有找到依靠，可怜我们无处安放的青春啊。早就不指望什么电梯情缘或者偶尔美丽的擦肩而过，但还是期待梦中的那个她/他早点来报道。

不用多说，孤独的滋味我们早已温习千遍万遍，今夜丢掉繁忙的我们，聚在这里，只为孤独的宣泄只为高傲的呐喊只为尽情的狂欢，让我们忘记孤单不快与痛苦，一起将疯狂进行到底！我们是光棍，鄙视平庸的光棍;我们是光棍，热爱生活的光棍。1111，光棍节快乐！

**餐饮活动方案吸引客人篇九**

1、提高品牌知名度。

2、提高目标消费群体在酒店的购买率和消费额。

3、通过活动，增进酒店和公众的了解和沟通，制造新闻线索，扩大对外形象宣传。

20xx年5月x日-x日(5月第2个周末)

母亲节活动目标群体为25岁-45岁之间的时尚白领女青年和在政府机关、企业担任中高层职务的成功人士。由于公务或商务繁忙，与家人在一起的时间一般较少，特别是与父母亲在一起的时间更少，\"回报养育之恩\"的情结，可以引发其潜在的消费可能和情感需求。

1、广告主题：感恩母亲·母爱永恒!

2、广告词：世界上有一种最美丽的`声音，那便是母亲的呼唤。——但丁·(神曲)

1、赠送康乃馨鲜花：凡20xx年5月x日当天到店消费的女士口红1支。(客房由总台在客人登记时发放、美食城在客人落座后发放、品位自助餐厅在客人落座后发放，并致以母亲节日问候)

2、微博抽奖：到店消费晒照，并@酒店官微及3位好友，就有机会获得价值x元的免费自助餐券。

3、生日祝福：凡5月11日当天生日的女士，可凭身份证领取精美礼品一份。(酒店优惠券、纯天然成分的巴颜喀拉——红景天系列旅行套装)

4、女士营养菜单：餐饮部推出三道养颜营养菜肴。自助餐消费的女士可免费任选一道菜肴。

5、优惠酬宾：活动期间原价228元观景自助餐，母亲节专享套餐：x元。

1、短信群发：感恩母亲·母爱永恒!5月11日xx酒店推出\"母亲节专享特惠活动，当天生日女士更有精美礼品赠送!(5月10日发送)(市场企划落实)

2、店内pop：大堂、餐厅门口、一楼电梯口各一块。(5月5日前完成)(市场企划落实)

3、网络推广：通过官方微博、官方微信展开线上推广，5月2日开始预热，5日起开展为期7天的线上抽奖活动，关注酒店官微并@3位好友，每日送出一张自助餐免费券。(市场企划落实)

4、主流媒体：5月10日、5月15日，活动前、后软文报道。

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