# 最新餐饮店庆活动方案及内容 餐饮店春节活动方案(优质12篇)

来源：网络 作者：雨雪飘飘 更新时间：2025-06-06

*无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。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...*

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。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**

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。

**餐饮店庆活动方案及内容篇二**

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三**

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四**

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五**

“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

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。

代客下决心法：当客人想点菜，但或多或少还有点犹豫，下不了决心，服务员可说：先生，这道菜我会关照师傅做得更好一点，保您满意，等等。

利用客人之间矛盾法：餐的二位客人，其中一位想点这道菜，另一位却不想点，服务员就应利用想点的那位客人的意见，赞同他的观点，使另一位客人改变观点．达到使客人购买的目的。

有很多餐饮企业，对促销时菜品的创新与开发不太重视，或者说投入不够力度。认真研

在客人就餐时，服务员要注意观察客人有什么需要，要主动上前服务。比如有的客人用完一杯葡萄酒后想再来一杯．而环顾四周却没有服务员主动上前，客人因怕麻烦可能不再要了。所以。在宴会、团体用餐、会议用餐的服务过程中，服务员要随时注意，看到客人杯子一空即马上斟酒，往往在用餐过程中会有多次饮酒高潮，从而大大增加酒水的销售量。

**餐饮店庆活动方案及内容篇六**

一.场境布置：

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。

二、卖场圣诞氛围营造

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。

三、促销活动

(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。

四、联系外国留学生。

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七**

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。

**餐饮店庆活动方案及内容篇八**

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。

**餐饮店庆活动方案及内容篇九**

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**

20xx年圣诞节即将来临!为了让消费者体会到xx饭店的品牌气势和独特的圣诞文化氛围，力争做到比往年更具庆祝圣诞节的气氛，我们在装饰和布置上突出新颖和独特;在xx市加大广告宣传力度，达到在经济利益增长的同时，最大程度的强化酒店的知名度，提升品牌影响力。

20xx年12月24日——26日

xx饭店

让我们把圣诞的钟声传播四方，也让我们把圣诞的祝福洒向人间。

(一)12月24日平安夜

主题：平安是“福”

活动方式：对当天到柳州饭店消费的顾客都可以进行赠送“平安果”(苹果)活动。顾客可亲自“采摘”平安果，寓意一年的收获。

具体内容：“平安夜”是一个很亲情的夜晚，同时也是柳州饭店改善品牌形象的好时机，为此，我们计划把“平安果”和包含亲情的“亲情卡”绑在圣诞树上，这样就赋予一个普通的苹果以亲情、关爱、温暖的元素。而祝福平安的亲情卡片也带着一份柳州饭店对顾客一年来的支持和一份祝福!

需要支持：一棵大型的圣诞树(供应商支持);

苹果20000枚，费用大约6000元;

亲情卡片20000枚，费用6000元。

(二)12月25日圣诞夜

主题：幸运

活动方式：凡符合其中任何一项的顾客，都可以参加幸运活动。

年龄25周岁，手机尾号为25，生日是12月25日的等顾客，都是幸运顾客。

活动内容：在酒店大厅设立一个活动区，做简单的布置，加强酒店的活跃气氛，重要的是让顾客有一种过节日的感觉。而幸运顾客只要在一分钟内，在主持人的提示下猜出礼品的价格，猜中即赠。

需要支持：幸运礼品(供应商支持)

其它费用预测：1000元。

(三)12月26日狂欢夜

主题：激情狂欢夜

活动方式：

1、中西式餐厅、咖啡厅、绿岛食街等餐厅

(1)吃：免费品尝最具柳州特色的风味小吃——螺蛳粉

(2)喝：免费品尝厂家支持的酒水饮料和咖啡

2、娱乐综合楼的卡拉ok、歌舞厅

(3)玩：免费进行喝啤酒比赛

(4)乐：免费现场点歌活动。

(四)、惊喜特价，超值回报

24日—26日，在这三天除了有以上的系列活动提升人气外，我们改变以往搞演出、请主持耗费大量人力物力的方式，结合酒店自身实际情况，设定以下活动：

1、每晚7：00——10：00在大厅举办现场抽奖活动，将晚会推向高潮。

2、在一楼绿岛风味食街的自助火锅中增加“超值价”的牛排等西式菜品，丰富餐台食品;

3、二楼的包厢区域堆出圣诞节聚会“定制化”专案。针对广大机关、企事业单位团体的需要，为其提供联欢聚会场地。

4、二--九楼的客房，为每位入住的客人赠送圣诞糖果，长住客人可免费到娱乐综合楼参加“玩、乐”活动。

一、圣诞节酒店的布置及装饰

(一)、主景点布置

2、大堂：大堂准备摆两个景点：一是总台前做一个长城雪景图(木工制作，费用预算1000元);二是在客梯前空地做一颗精美的圣诞树(用方木搭建，费用预算1000元)。

3、中西式餐厅、咖啡厅、绿岛食街、商场：以气球和装饰灯，喷绘为主体装饰物。(1000元)

4、大厅内外柱子：以灯和喷绘做主体装饰物。(1000元)

(二)、其他景点布置

娱乐综合楼：以气球和装饰灯，喷绘为主体装饰物。(1000元)

(三)、礼品

主要是圣诞节当晚在各营业区及晚会现场所发的礼品和在客房常客，商务客人所送的礼品，预计礼品费用1500元。(以上共计预算费用10000元。)

二、酒店整体气氛布置

(一)、酒店所有的员工都必须着红色圣诞装，加强节日气氛。

(二)、安排两名圣诞天使迎宾。

(三)、安排两名圣诞老人和小丑给每一位顾客发送圣诞帽，最好有酒店形象标志的。(可以其他商家合作)

(四)、酒店内播放圣诞颂歌。(播放的曲目：《平安夜》、 《普世欢腾，救主下降》 《天使歌唱在高天》 《缅想当年时方夜半》《圣诞钟声》等等)

三、产品设计策略

(一)、客房

客房分别于12月24日、25日推出“平安房”“圣诞房”(套房)，全价出售;房内配送金百合一束、圣诞贺卡一张，圣诞蛋糕一份，自助餐券两张。其余房内全部配置圣诞贺卡一张。用传统的圣诞老人袜装好送到房间，给客人惊喜。

拟订方案：

“圣诞祝福”套房

1、时间：12月24日——26日

2、地点：二——九楼的客房

3、规模：25间

4、内容：特别设定一些“圣诞祝福”套房。

5、气氛布置：房间配置白色烛光，放祝福音乐，强调幽静祥和，浪漫情调的气氛。

6、房价：588元/间

(二)、餐饮

餐饮部推出圣诞特价菜单，具体可分为：圣诞美餐、情侣套餐、儿童套餐、家庭套餐、自助大餐等等。厨房设计出圣诞节菜肴，菜肴内容包括：冷热开胃小吃、正餐、软饮料(果汁、香槟塔)无限畅饮、火鸡2～3只限量供应、蛋糕点心羹粥类。冷热开胃小吃和蛋糕点心可以适当的多一些，正餐少一些。

拟订方案：

烛光晚宴

1、时间：24日——26日19：00——22：

2、地点：一楼星河厅

3、规模：80——100人

4、内容：烛光晚宴、家庭套餐。适合家庭、情侣。

5、气氛布置：全场烛光，放轻音乐，强调安静祥和，浪漫温馨的气氛。

6、票价：情侣票200元/张

家庭票250元/张(两大一小)

(三)、娱乐

娱乐综合楼内有游泳池、卡拉ok、歌舞厅、美容、桑拿、健身房等娱乐设施。在圣诞节期间，可针对性地打一定的折扣，以便刺激消费;而卡拉ok、歌舞厅则举行圣诞狂欢晚会，引导年轻一族的消费意识。

**餐饮店庆活动方案及内容篇十一**

“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十二**

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2025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。

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