# 餐饮店庆活动方案及内容 餐饮店活动方案(大全8篇)

作者：独自徘徊 更新时间：2024-03-28

*为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一*

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？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。

**餐饮店庆活动方案及内容篇一**

“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

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。

**餐饮店庆活动方案及内容篇二**

20xx年9月6日――20xx年9月10日。

不仅可以让消费者花少钱吃百样菜，还可以使消费者知道餐厅的特色。促进该餐厅的消费（增加人气），获得更多的剩余价值（利润）。

要让消费者耳目一新。美其名曰“享受”也。

1、自助餐、点餐、新菜、特价菜等。

2、打折消费。

3、赠送优惠券：凡消费满100元以上的消费者均能获得优惠券。

4、免费赠送饭菜：

凡消费满200元以上的消费者均能获得一份免费的特色菜。

饭店、酒店、餐饮临街空地建行门前。

搭建一个临时舞台背景布幔一个进口音响一套舞台地板上小灯笼16盏其他背景灯光。

1、现场猜谜活动：

在活动现场悬挂有谜语的五彩灯（红灯）笼。凡中者皆能获得10元的消费优惠券。塑造中秋的气氛和饭店、酒店、餐饮的江南文化内涵。专设一个谜底台。

2、演艺活动策划：

（1）有奖征答问题：关于饭店、酒店、餐饮的发展史等问题。

（2）载歌载舞：觅歌舞团演出，另外，主持1―2名。

（3）穿插一些让观众参加的《中秋赞歌》：邀请台下一起参加，凡唱的歌都带有“月”字或是咏“秋”的。最少二句，无需整首演唱，歌曲不能重复，唱出最多首和唱功最好者，均有奖励（100元或50元消费券）。

（4）拉啤酒商做冠名赞助，从而减少费用的开支，进而促进利润的增加。

（5）饭店、酒店、餐饮特制月饼大派送：由老板、员工及嘉宾共同举行切饼仪式，统一送至顾客手中。

**餐饮店庆活动方案及内容篇三**

国庆节历来是餐厅酒店做促销的大好时节，也是刺激消费者，拉动消费的最好机会，此次活动一是为了获得更好的利润，另一方面也是为了加强餐厅外在形象，加深餐厅在消费者心目中的印象。

二、活动主题：国庆同欢喜，好礼送不停

三、活动对象：针对高中低不同的人群进行不同的国庆促销活动，有效的照应不同的人群。

四、活动时间：20\_\_年10月1日—10月10日

五、活动具体内容

促销期间凡在本店用餐，百元以上均可享受九折优惠。并随桌赠送特别加菜。

促销期间凡在本店指定系列套餐，\_\_公关传媒即可获得相应礼盒。

活动期间，凡在本店用餐，均可以参加国庆有奖竞猜活动。同时可免费得到快照一张。

六、活动广告宣传

人流量集中的地方，火车站，公交车站等，做户外广告。

报纸、当地电视台也要进行宣传。\_\_巡展公司并进行传单发放。

七、其它相关策略

人员调动、酒店布置等都要事前做好分配安排，并起动应急措施，同时要做好相关记录总结，为促销评估做准备。

**餐饮店庆活动方案及内容篇四**

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。

**餐饮店庆活动方案及内容篇五**

活动在酒店美食坊采取分餐制的\'形式进行，突出浪漫、温馨的氛围。

1、场地布置：x月x日以前将酒店美食坊布置好(在各餐桌之间及走道搭配摆好绿色植物、并张贴酒店pop旗、搞好灯光配置)。

2、广告宣传：由公关营销部在x月x日在x月x日前制作xx块宣传海报分别在xx等张贴。

3、动其它事项：

a、就餐从x点开始。

b、由公关营销部于x月xx日下午前定购xx朵玫瑰。

4、营销方式：

采取现场营销的方式，来客可直接到吧台购票就餐，每对情侣送玫瑰花一束。

(xx元/每七人)

罗宋汤或玉米奶油汤七份。

黄油餐包七份。

鸳鸯扒(黑椒汁/番茄汁牛扒)七份。

水果拼盘一份。

蔬菜沙律一份。

红酒/咖啡/红茶各一份。

注：客人也可以点其他菜(包括中餐)，自己选择。

**餐饮店庆活动方案及内容篇六**

凡在周内（周一至周五）的12点、18点整到店的第一位客人即可免费获得50元现金券。

2、活动安排与宣传：

在开业期间的扫码活动中积累了前期粉丝之后，即在微信中长期宣传；开业期间餐桌上放置活动宣传折页；开业期间顾客点单或买单时员工适当推荐（要求：门店员工对活动的熟悉性；良好的服务态度加适当热情的推荐）。

积累和形成长期顾客和回头客，使粉丝和顾客对本店有持续性的关注，增加工作日期间到店人数。

每次来爆料现场消费的顾客都可以拍下美食的照片，还有你和朋友们一起吃美食的欢乐照片，并通过微信发送给爆料现场，被挑选出来上传到微相册的顾客，即可获得一定额度的电子优惠券，以及本店周边礼物。

门店易拉宝宣传展示；顾客点单时员工推荐。

增加微信的关注量，以及粉丝对本店微信的持续性关注，顾客的好的照片对本店有更好的`宣传效果。

1、活动内容：

当日每位到店顾客均可获得一顶圣诞帽。

当晚会有圣诞老人出现，并背有装着礼物的大包裹，随机派送神秘大礼。

针对情侣、儿童、家庭等不同的消费人群，推出圣诞节套餐，不同的套餐有不同的折扣。到店顾客每桌都有一张圣诞贺卡，由顾客写下自己的姓名、祝福语和联系方式，由圣诞老人收集起来，抽取一张送圣诞火鸡大餐！

圣诞贺卡上的联系方式会收集下来，在新年元旦节再度光临本店的顾客，经过信息核对后可以收获额外的惊喜。

在开业后微信获得一定关注量之后即开始宣传圣诞节活动；圣诞节前一周店面辅以富有圣诞气息的装饰；前一周门店准备易拉宝宣传；前一周开始桌面宣传册。

圣诞火鸡套餐

一位员工装扮圣诞老人组织参与人员1-2名

圣诞节丰富的活动内容能够吸引大量的顾客，而圣诞节与元旦节活动的相关性能吸引顾客关注元旦节活动并到店消费。

1、活动内容：

每桌提供一张新年明信片，给你想念的人写下你的思念和新年寄语，本店负责将你的想念寄出去。

店里备好一张“新年寄语”文化墙，写上餐厅对顾客的祝福，可以让顾客写下自己的新年寄语。

圣诞节光顾后，元旦节再度光顾的顾客，在获取一定折扣后，还可获得新年回馈菜品一份。

元旦节当日到店的前20味顾客均有超大惊喜红包拿。（前3位顾客获得红包中：100元现金抵用券（本次消费可用），4-10名获得50元现金抵用券（本次消费可用），11-20名可获得20元抵用券（下次可用）。）

2、活动安排与宣传：

圣诞节期间员工推荐；一周前门店易拉宝宣传；一周前准备桌面宣传册；一周前微信做惊喜预告。

活动组织人员1-2名

丰富的元旦节活动内容吸引大量顾客。

如星巴克会定期推出马克杯等不同的杯子一样，爆料现场可以根据时节、节日和流行推出印有本店周边礼品（可限量10个-20个左右；先到先得），如柠檬杯、手机壳、木质明信片等等。

凭借消费额度可换购或赠送，如消费满100元再加5元即可获得；消费满188元即可赠送等。

定期推出都在微信上作出预告与展示。

周边礼品

吸引粉丝对微信的长期关注，并能增加到店消费量。

当爆料现场不定时研发并推出新菜品、新饮品、新小吃等新美食时，会在微信上作出预告与展示，并欢迎小伙伴们通过转发分享活动报名试吃，会抽取3个名额免费试吃，并需要写下你对美食的点评和你与美食的合影发送到微信，发送到微信后还能获得一定额度的电子优惠券。

定期推出都在微信上作出预告与展示。

吸引粉丝对微信的长期关注，并能增加到店消费量。转发分享的过程也是辐射式宣传的过程。

有什么是你想吃但还没尝试过的，有什么是你一直想念的味道，有什么是我们还没有你却想在爆料现场用你自己的手艺烘烤出来的，通过微信发送给爆料现场，一旦采用了你的建议，可获得50元现金券与周边礼品。

主要在微信上宣传，员工介绍。

周边礼品

吸引粉丝对微信的持续稳定的关注，体现餐厅活动的人性化与趣味性，参与性的活动更能吸引顾客到店。

1、活动内容：

在用餐高峰期，不定期组织烤箱厨艺大比拼，时间为一小时，需要提前报名，利用烤箱在规定时间内创造美食，当规定时间到，将各自烘焙的美食端到主持台，由现场抽取的5位顾客担任评委进行色香味的点评，评出一二三等奖（现金券及周边礼品）。

活动前一到两天及当天门店易拉宝宣传；顾客到店时员工介绍推荐。

活动主持及组织人员1-2名

活动。

与微博的合作

抽奖“霸王餐”

关注送餐具、饮料等

微信线上游戏iphone6

**餐饮店庆活动方案及内容篇七**

六月夏日炎炎，六月父爱如山。6月的阳光是一年之中最炽热的，象征着父亲给予子女那火热的爱。父爱如山，人生中很多东西不可能永存，但父亲给我们的爱却永恒……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：

通过6.18父亲节前期和当天的宣传，对用餐的顾客进行温馨提示和礼品赠送，以及给顾客提供其他的超值服务的系列行为，来感动顾客并增加顾客对我们麻辣风芙蓉会馆的情感关注，不断聚焦麻辣风，进而提高我们的营业额和顾客的回头率以及对我们麻辣风芙蓉会馆品牌的忠诚度。

通过我们的情感营销(提供超值服务)不断提高我们麻辣风芙蓉会馆在该廊坊餐饮市场的占有率，不断领先于竞争对手。

是我们完成品牌战略的一次行为。

1、父亲节当天来我店用餐的顾客都可以免费给父亲打个电话，无论是市话、国内长途。限时15分钟。

2、父亲节当天来我店用餐的顾客都可有机会免费拍照一张，并免费寄到本人父亲的手中;

3、父亲节当天如有客人请本人父亲来我店用餐，可享有如下优惠：

(1)、免费合影一张;

(2)、送影框一个;

(3)、送纪念父亲节特制菜品1—3份;

(4)、送礼品一份(领带等)。

4、如果是请自己的父亲用餐，除了可享受以上优惠，还可以享受全单8.8折优惠;

5、父亲节当天过生日的父亲，我店免费提供“父亲节家庭套餐”一桌供10人以内用。(父亲的生日必须以二代身份证上的日期为准，年龄达到法定结婚年龄一年以上，有和儿女合影照片)

(一)、对外广告宣传

1、做2期平面媒体广告;

2、电视广告2期;

3、网络广告;

4、高档楼宇广告

(二)、短信群发。

短信内容：6.18父亲节到了，麻辣风全体员工祝福您的.父亲或身为父亲的您健康快乐!当天(6.18)生日的父亲可享受免费家庭套餐!还有更多惊喜呐!订餐电话：

(三)、通过店内外各种广告(图片和文字)在不同位置的布置，进行全方位立体化的宣传，在店内营造出浓浓的“父亲节”文化氛围。具体工作布置如下：

1、店外水牌，第一次提示顾客;

2、店内广告和氛围营造：

(1)、x展架3个;

(2)、喷绘图片30张;

(3)、特制父亲节菜单;

(4)、免费父亲节家庭套餐;

(5)、台面软文(从“六·一”儿童节到“6·18”父亲节);

(6)、员工问候语：父亲节快乐!等等对顾客进行第二次第三次父亲节提示，让顾客产生父亲节的情感或由此而想起了家乡的父亲或由此而想起自己做父亲的艰辛与不易……为后面的感动做好铺垫!

3、现场互动：

(1)、送“父子(女)连心”菜品一份。祝福语：祝愿天下父子父女都永远心连心、幸福快乐!

(3)、为现场的父亲和天下父亲敬上一杯祝福酒，祝酒词：今天是父亲节，祝现场的父亲和远在家乡的父亲节日快乐、身体健康!

(4)、(祝酒词讲完之后)说：各位领导，我和我的助手一起为现场的父亲和客人献上一曲《父亲》，再次祝您和您的父亲节快乐身体健康!(将氛围推向高潮)

1、宣传文稿、词句感情表达要贴切、准确、到位，过则显假，欠缺则无法与顾客产生情感共鸣，就很难感动顾客。

2、对父亲节活动内容要进行全员培训，达到熟知的地步。

3、父亲节优惠活动不能与其它优惠活动同时享有。

4、6·18父亲节那天来我店过生日的“父亲”必须提前预约。

5、当天在我店过生日的“父亲”或在我店里请父亲吃饭时，要组织管理层一起为“父亲”说句祝福的话语。

6、要保障父亲节特制菜品原材料充足。

**餐饮店庆活动方案及内容篇八**

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！

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com