# 餐饮店庆活动方案吸引人(精选13篇)

作者：未来的期许 更新时间：2024-03-28

*方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。餐饮店庆活动方案吸引人篇一1.xx酒家*

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

**餐饮店庆活动方案吸引人篇一**

1.xx酒家从五月十八日起推出三款新颖的\'健康特色粽子(价格待定)：(由符总负责)

(1)绿茶咸肉粽：清咽利喉，益气养颜;

(2)豆沙碱水粽：清凉解暑，消食健胃;

(3)薏米灵菇粽：清热解毒，散风通窍。

1.xx酒家在门口设一展示台，将制作精美的粽子和艾草饼进行促销、售卖;

2.用香包、艾草对酒家门面进行适当的装饰，楼面再用各色汽球进行装点;

3.制作精美的宣传单张和海报进行派发和张贴，以扩大影响力，引导宾客消费。

1.宣传单张(由美工负责制作，16日前完成)

2.报纸广告(由营销部负责，五月底和六月初在南山报和晚报上各做一次广告)

3.海报制作(由美工负责设计，并制作彩色喷绘图加kt板张贴于大堂立柱正面，16日前完成)。

1.宣传单张派发由中餐营销主要负责，其它部门配合;

2.散客预订工作由中餐营业台负责;

3.常客、协议客预订工作由酒店营销部负责;

4.促销及预订工作由郑云芳经理全面负责。

**餐饮店庆活动方案吸引人篇二**

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三**

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。

**餐饮店庆活动方案吸引人篇四**

为了加强学校德育教育，培养学生审美情趣，丰富学生课余文化生活，推动学校艺术月活动，促进学校社会主义精神文明建设，便于各班组织学生参加”五一”文艺汇演，现制定”五一”文艺汇演规则：

一、内容

《中学德育大纲》初中阶段德育内容。

二、形式

舞蹈、歌曲独唱、合唱、相声、小品、魔术等多种形式。

三、时间

4月28日。（具体时间根据天气情况而定）

四、要求

1、各班选派代表表演一个节目。

2、赛前由各班文娱委员抽签决定参赛次序。

3、各班于4月20日前将参赛节目类别、名称、碟子等交到德育处，4月26日分年级进行节目采排以保证节目质量。

五、评分标准

1、思想内容10分：《中学德育大纲》初中阶段德育内容10分，其他健康内容5分。

2、服装、道具、化妆20分：着装得体，自然大方，道具选择恰当，与内容统一，化妆恰如其分20分；着装不很协调，道具选择与内容不很统一，化妆效果一般15分。

4、舞台效果10分：表演效果佳，观众掌声大10分；表演效果良，观众掌声较大8分。

六、评比办法

1、评委：（统计）。

2、评分采取去掉一个最高分和一个最低分后，合计成总分。

3、节目评奖和班级考核均按总分进行。

七、有关方面负责人

略

八、场地服务：

由当周值周班级班主任负责。

九、奖励

1、节目分为两大类：舞蹈类和非舞蹈类，采取分类评奖。

2、设奖：只设节目奖。

3、节目奖：分类进行评比，各类分设一、二、三等奖，其评奖数按各

类节目数量3/4决定：一等奖一个，奖金50元；二等奖二个，奖金各30元；三等奖若干，奖金各20元。各类节目余下1/4均设为精神文明奖（只发奖状）。

注：请各班精心选拔人员和节目，认真组织学生参加本次汇演活动，以确保本次活动节目质量。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

文档为doc格式

**餐饮店庆活动方案吸引人篇五**

“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。

**餐饮店庆活动方案吸引人篇六**

-->

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。

**餐饮店庆活动方案吸引人篇七**

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。

**餐饮店庆活动方案吸引人篇八**

-->

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!”

**餐饮店庆活动方案吸引人篇九**

-->

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2000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。

**餐饮店庆活动方案吸引人篇十**

“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。

**餐饮店庆活动方案吸引人篇十一**

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!”

**餐饮店庆活动方案吸引人篇十二**

-->

【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)

**餐饮店庆活动方案吸引人篇十三**

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。

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