

2023年活动餐饮方案策划 餐饮活动方案(汇总7篇)

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

活动餐饮方案策划篇一

广州香格里拉大酒店的妙趣咖啡厅，为父亲节预备了澳大利亚龙虾、法国鹅肝等丰富的国际自助餐，用餐还将有机会赢取全年健身卡（三人用）一张。

妙趣咖啡厅特别设立爱心角，孩子们可以在送给爸爸的t恤衫上画上精美的爱心图案或文字，通过平凡细节，勾画细腻温情。

午餐自助餐价格为每位188元，自助晚餐为每位288元。享用自助午餐的家庭父亲节当日，爸爸们购买健身中心健身卡可享受7折特别优惠。仅限20xx年6月15日星期天。1米以下儿童免用度餐，1~1.4米儿童可享受半价优惠。

另外，夏宫中餐厅隆重推出“难以置信”总厨推介超值鱼翅套餐。每位用餐者可以在多达20道由总厨为您精心料理的菜式中任选一道为主菜；二是材料细致挑选：鹅肝金沙炒瑶柱、三文鱼北极贝刺身、冰镇海螺芥兰度□xxo酱深海北极贝群、避风塘银鳕鱼等，中式传统方法烹制，闻香足以垂涎。加上每位食客免费赠予的. 姬松茸花胶炖鲍翅，令此套餐殊显弥珍。再加上阿拉斯加蟹_什菜沙律前菜及杨枝甘露配冰淇淋甜品，令此套餐完美达到极致。如此佳肴，无论在午市还是晚市均能在夏宫品尝，每位只需人民币188++。

超值鱼翅套餐推广期从6月1日至10月12日，两位起计。

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。

如没有照片打印机也可。

在大厅处各搭建一个简易许愿台，背板为“大胆写出爱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。

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！

活动餐饮方案策划篇二

5月20日情人节就要到了，为消费者创造一个既浪漫又温馨的节目，是每一家酒店都在努力的工作，多年来，也一直是送

玫瑰、送巧克力布置一下场地来向消费者传送这个节目的讯息。

xx酒店xx情人节粉红之旅

玫瑰、粉红、物语

5月20日

主要地点：丽骏会大厅

次要地点：客房桑拿房

1、通过浪漫的场景布置，为消费者创造一个温馨，旖旎的爱的殿堂；

2、设立“情人留言板”，供情侣在上面写上爱的挚言。

3、通过彩色荧光棒挂在身上的方式，区分单身和有情人之间的身份，单身客人可参加大厅举办的“情侣对对碰”活动(另附活动方案)

4、客房、桑拿房设立“粉红情侣套房”，巧妙布置，并赠送玫瑰花、巧克力、香槟酒及双份早餐。

5、酒吧推出情侣鸡尾酒内容。

夜总会：

1、大门口用松枝、鲜花、粉红色雪纱扎成心形拱门。

2、进大门横梁上注明活动主题。

3、二楼玻璃墙处设立4×2米“情侣留言板”。

- 4、大厅内用粉红色雪纱，玫瑰花，粉红色汽球点缀。
- 5、客房、桑拿房：用粉红色雪纱，玫瑰花，粉红色汽球点缀。

1、宣传单：10000份，自行派发。

2、短信发布：3000元。

3、内部广告发布：（含喷画、电脑屏幕）。

4、广告文字：

a□拥有你，我此生有幸。珍惜你，我毕生力行。（广告词）

b□春信绽放，玫瑰花开，爱情来了，你的故事开始了；情人节到了，在东莞山庄准备一份珍贵的礼物，然后温柔地携上你的她或他，就在这个浪漫的日子开始相约。（短信）

c□5月14日情人节，“粉红情侣套房”188元，恭祝您情人节快乐！5月14日东莞山庄单身贵族“情侣对对碰”party恭候您的光临！玫瑰花雨，美酒烛光，丽骏会情人节粉红之旅，等待您的参与！

1、客房设八间“粉红情侣套房”，“每间每晚228元，并赠送玫瑰8支，巧克力一盒，香槟酒一支。

2、桑拿房设八间“粉红情侣套房”，“每间每晚218元，并赠送玫瑰花8支，巧克力一盒香槟酒一支。

3、夜总会大厅推出“情侣鸡尾酒”套餐。

4、夜总会大厅“单身贵族”“情侣对对碰”活动。

1、营销部：5月10日前推出活动广告，5月13日前做好情人节

氛围营造工作

3、桑拿、客房部：5月13日做好粉红情侣套房的布置工作

4、工程部：结合活动计划，做好用光、用电工作的安排及特殊道具的制作。

合计：9800元

活动餐饮方案策划篇三

20xx年xx月xx日

xx西餐厅

xx西餐厅开业暨“xx浪漫时光”启动仪式

用餐形式：冷餐会（厨房制定冷餐会菜单）

推广方向：走开业特惠路线，用促销视觉表达，借以聚集人气。消减消费者心中的距离感，产生亲切的效果。

推广力度：以“开业”为切入点，进行打折，代金券等促销方式来达成目标。

活动力度：充分体现俄式及西方特色，以得到市场客户的认可，价格包装手段是关键。

客源抢夺：用优质的服务以及促销活动对市场客源进行有效拦截。

整合渠道资源，精准目标客户营销：一是抢夺市场消费群；二是加强中心区宣传推广。

1、开业前三天，每桌顾客点餐前均有一次抽奖机会，奖品分别为：两张面值100元的代金券、某甜点一份、某酒水一份、或者某道菜等等。

2、开业特价：消费满300元减50元，消费越多，折扣越多（待定），同时还可使用代金券1张。

3、套餐组合更优惠（厨房制作套餐菜单）。

1、礼品袋：内含本餐厅20xx年台历一份，本餐厅宣传手册一份，两张面值为100元的代金券等（待定）。

备注：

a□餐厅台历、宣传册以xx的时尚、浪漫为基调，图文并茂介绍餐厅的基本设施、特色餐饮、服务范围及餐厅文化。

b□代金券2张，单次消费只可以使用一张，且只可在开业期间使用（12月10日—1月20日）。这样，便于吸引消费者回头再次消费，进一步感受餐厅的美食和服务。

2、邀请嘉宾：为塑造xx品牌，应邀请省市区领导，当地商贾名绅等。

3、启动仪式：冰雕+红酒，冰雕镂空“餐厅logo+xx浪漫时光”字样，预留多个红酒注入口，启动时嘉宾以红酒注满字体。融入xx的红酒文化，浪漫而喜庆。

4、统一主题物料准备：台历、宣传册、宣传单、代金券等各类印刷品；户外pop旗幅、气球、活动主题背板；嘉宾签到仪式准备、礼品袋分装、礼仪接待安排、餐厅员工系统培训、开业鲜花预订布置、红地毯、开业横幅、致庆竖幅、舞狮演艺安排等（礼仪公司配合）。

1、周边小区、高层住宅楼、媒体投放宣传直达精准消费群。
如：电梯led视频、传单等。

2、报纸（广告）或夹报：篇幅较大，成本相对较低，随报夹带，选择当地发行量较大的报纸做随报附送广告，区域为当地店所在区及周边区域。且选择订阅户，时间为开业前第二天、开业当天和开业第二天。

3、传单的`投放：选择当地人流量较大且人口质量较高的区域，如：大型商场门口、小区门口、高档门面、写字间门口。

发放要求：

（1）发放时段：11：00—12：30；17：00—18：00，这时多是上班族上下班时间。

（2）发放人群：年龄20—50岁之间的人，且穿着看起来较有经济实力者。

（3）注意事项：微笑宣传，若对方不接传单不能强行塞到对方手里，且注意将附近散落的传单捡拾起来，以免造成不好印象。

4、其他宣传渠道：电视、电台、网络、杂志、手机短信、出租车等。发布开业及优惠信息（待定）。

礼仪接待，嘉宾签到，礼品派送开场表演：俄罗斯舞蹈董事长致辞，嘉宾领导致辞红酒冰雕启动仪式，宣布正式开业，并启动“克里斯浪漫时光”主题活动礼毕，就餐酒会开始。
（流程礼仪公司配合）

礼仪小姐—签到台（签到本、笔）—佩戴胸花—引领到正门—主持人公布剪彩嘉宾名单—剪彩—引领回餐厅—董事长致词—破冰仪式—冷餐会开始—演出开始（节目待定）。

餐饮促销活动方案3

“团圆宴”在中国春节是必不可少的家宴，已经成为合家欢乐，团员庆祝的必要饮食活动。在每年的除夕之夜，全家人围在一起热热闹闹地吃上一顿团圆宴，是中国人几千年来延续已久的风俗习惯。而且是从南到北，从东到西，全国皆然，就连久居异国他乡的华人也是如此。团圆宴也是过年中人们借助饮食活动来表达华夏民族群体文化心理的一种方式。因此，我们说“团圆宴”首先是年节文化的载体，它承载的是数千年华夏民族“年文化”的文明积淀与文化蕴涵。作为餐厅来说也将迎来一波促销热潮，如何通过创新的团圆宴吸引到更多的顾客预订成为当务之急要解决的。

- 1、四热菜：清蒸桂鱼（鳊鱼）、三鲜鱼肚、鸡火干丝、雪菜冬笋
- 2、四凉菜：卤水兔肉、泡椒木耳、凉拌白芹、海蜇萝卜
- 3、汤、主食：上汤鲜菇、荠菜年糕；
- 4、餐后水果：欢聚一堂：

原料：红、黄色樱桃各100克，小蕃茄（圣女果）100克，小黄瓜（荷兰黄瓜）100克，100%鲜橙汁50克。

制作：小蕃茄洗净去蒂，切成两半，小黄瓜洗净去两头切成小段，放入盘中，浇上50克鲜橙汁即成，本品总热量约为110千卡。

注意事项：新春大家都图喜庆，因此在菜名上面一定要有所创新，要突出祝福及其他好的主题意义，比如年年有余，金玉满堂之类的。

为了突出喜庆，热闹的气氛，餐厅一般都会设置与春节主题

相关的装饰品悬挂，主打色为红色调。各种餐厅可以根据自身的定位，来进行相应的布置。

活动餐饮方案策划篇四

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的生日礼物。(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。

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——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’——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！

联盟合作商家赞助：做女人真好进店有机会享受以下商家提

供的各项免费服务哦！波波美容。

女子会所送微乐能量养生房健康美丽新主张！艾美舍spa女子会所送spa体验相信专业、决心美丽！

菲力斯特健身俱乐部送健身全免次卡第一家综合性健身俱乐部！彪哥ktv送298元的晚场大包厢一间让我们去飙歌吧！

法国红酒免费品尝红酒、买一送一——品红酒就是品味生活！

短信宣传：餐饮总店庆“三八妇女节”推出“品健康美食、做魅力女人”主题活动，特邀联盟商家共同打造魅力女人。包厢□spa□红酒惊喜不断哦。

活动餐饮方案策划篇五

“知己知彼，百战不殆”，找到竞争的切入点，确立适合的市场定位，全塑企业形象，已成为企业制胜的法宝。

大聚通美食城打造广西饮食业的航母，将在规模优势、地理位置优势、综合优势等为主要卖点展开广告营销工作。它的开业必将掀起饮食消费的热潮。为了迅速占据南宁饮食业市场，提高大聚通美食城在南宁饮食界的知名度，赢得广大消费者的信任和认可，实现长久生意兴隆的目的。为达到此目的特拟定此方案，以供大聚通美食城参考。

本次策划案的市场调研工作分为以下几个方面：市场背景分析、消费心理解构、新闻炒作成功案例分析、市场定位、品牌塑造以及产品路线分析。

1. 市场背景分析

让饮食行业投资者更为兴奋的是，的不利影响比预期要较早结束。各路美食派系纷纷云集，美食行业必然再起风云，消

费市场具备升温可能和空间。从当前美食行业的几个领头羊目前可见的经营状况分析，消费者对饮食行业的需求有增无减，可以预见投资饮食行业依然存在相当大的盈利空间，这无疑增强了投资者的投资信心。

2. 消费心理解构

在南宁的美食行业中，通过恰当的新闻炒作而获得成功的品牌，有如三品王、马车六火锅城，以及近期的小肥羊、阳光早餐等等，投资者在新闻炒作当中获取商业价值的例子已经多不胜数。

——“轰动效应”和“话题效应”，已经是商业推广过程中的重要途径，也是市场认同度和销售业绩的重要保。

3. 总结

在对以上成功经验分析和指引，我们不难发现打入南宁美食行业，主要通过切合南宁消费者求实惠、求格调的消费心理，通过新颖的炒作噱头和各种给消费者实惠的活动，在加上具层次消费内涵、浓郁文化以及明确的市场定位，进行更周详、实在的广告策划方案。综上所述本次策划工作的重点应分为以下几方面：

- 1、进一步分析消费心理。
- 2、新闻炒作方案的确立。
- 3、组织活动形式和具体的实施方案。
- 4、品牌形象设置。

因此，本案认为以上工作重点的具体内容，均需要与贵公司进一步周密的沟通与协作，进行更深入、更客观的市场调研

与分析的基础上，才能完成更为可行、更为正确的广告策划方案。

大聚通美食城是目前广西超大的空中美食广场，它位于南宁市百货大楼北楼八楼，属于南宁市中心，地理位置优越，人口密集，客流量大。它的营业面积5000平方米，内设海鲜城，休闲酒吧，演艺咖啡厅，日本料理，韩国烧烤及全国各地的风味小吃，多层次的饮食服务可以满足不同的消费人群。

根据美食城内，美食种类繁多的特点。结合购物中心的概念，提出一站式美食城的概念，充分利用消费者所喜爱的逛街购物的生活习惯，通过间接的软宣传，让消费者心目中树立起大聚通美食广场为美食文化荟萃的中心。

综合以上的有关大聚通美食城的各项优势分析，美食城的顾客消费需求大体可以分为以下几类：

1. 一般消费心理特征

(1) 求惠心理。

(2) 求舒适心理。

(3) 求奇心理。

(4) 求名心理。

2. 社交消费需求

3. 休闲饮食需求

依据上述市场调研分析，针对大聚通美食城是广西超大的多层次的空中美食广场这一特点，开业活动重在树立良好的知名度，美誉度，直接目的是告知社会大聚通美食城将以崭新的形象欢迎顾客惠顾。

具体开业活动方案建议如下：

1. 聘请有关的官员、社会名人和南宁各大媒介记者参加开业庆典活动。
2. 从11月7日至11月14日，推出以“尝中外美食，听传统民歌”为主题的活动。
3. 捐款或建立基金会；
4. 赞助艺术团义演。

1. 广告目标

- (1) 告知南宁市民大聚通美食城开业。
- (2) 以新、奇、特、异、全的饮食文化和休闲文化特吸引顾客，成功开拓多层次、多方位市场。
- (3) 推广美食城浓郁广西人文风格的服务特，培养对一人文风格具有偏好的顾客群体。

2. 广告对象

- (1) 商界人士。几乎所有的公款消费和应酬都与之有关。
- (2) 都市白领族。所有的休闲、文化猎奇都是以他为主体的，而且他们的人际影响力也较大。

3. 广告诉求重点

根据上述广告目标，以及广告对象的具体规定，在大聚通美食城开业至以后的不同阶段，广告诉求应在“绿城风情人聚通美食”的品牌文化追求中把握以下重点：

(1) 大聚通美食城的饮食环境独具特，气氛浓烈，菜肴物美价廉，服务周到、细腻、温馨。

(2) 在大聚通美食城会聚朋友，交往名流，意味深长。

4. 广告表现策略

由于本策划案立足于大聚通美食城长期发展，着眼于企业品牌内涵的丰富和推广，因此，在广告诉求的把握上力求系统、准确，具有针对；而在广告的实施中以及在广告的诉求的具体表现上，则应当根据不同阶段、不同对象和不同广告目标，选择符合大聚通美食城品牌文化特征的. 表达方式，具体地说来：

广告推广依赖于广告媒介。大聚通美食城的广告对象，即广告受众的构成复杂，既要注意阶

段效果，又要符合品牌长期推广的需要。在此，我们概括介绍媒介选择的基本策略。

1. 报纸广告

(1) 报纸广告诉求重点

a.大聚通美食城开业之际，向社会公告这一信息并全面展示和介绍服务内容、品牌文化和促销方法。

b.各节日期间的促销。

c.其他促销信息和活动信息发布。

2报纸广告模式——开业广告

开业报纸广告系列之一：

(3) 报纸广告模式——聚通美食真言广告

开业：聚通美食真言广告——真情篇

b开业庆典期间三天内，客户无论来就餐或饮茶，均赠送优惠卡。

(4) 广告投放量

11月4日，南国早报□a2或a3□1/2版，硬广告；

2. 电视广告

电视广告形象、直接，可以全面展示大聚通美食城的环境和各菜肴，且电视广告具有较强的强制。电视广告的发布主要用于以下几个方面：

(1) 在大聚通美食城开业推广之际，用于展现美食城的格局风貌，展现在聚通美食就餐消费时的感觉，尤其是可以演示聚通美食的独特服务和别致场面。

(2) 节日推广之际，用以展现聚通美食的节日欢庆环境装饰和节日期间的各类配套服务。

广告投入量：

建议大聚通美食城与南宁电视台合作，采取以下几种广告方式：

栏目冠名广告、字幕广告

3. 户外广告

户外广告媒介具有时效较长的特点，并且可以用于百货大楼

休闲逛街的潜在顾客的即时提醒的作用，尤其适用于餐饮散客，对在朝阳公园散步、休闲观光的行人，具有较好的消费提示作用。

(1) 在百货大楼做大型的灯箱广告，建议长年采用。

(2) 选择客流量大的路段做路牌广告，建议长年采用。

户外广告：户外看板/路牌灯箱

销售点pop□海报/卖点灯箱/模型/挂板及各种印刷品

赠品广告：赠给消费者的礼品；赠给经销商的礼品；

印刷品广告：

优点：缺点：

4. 电台广告

电台广告在目前的诸多媒介中具有传播速度快、制作方便、具有一定的强制、语言的煽动较好等优点。

广告投入量：

11月4日至11月7日，南宁广播电台交通传真栏目，8：30——16：30，每天13次，每次45秒。

建议大聚通美食城与南宁广播电台合作，推出栏目冠名广告。

5. 媒体软广告

(1) 饮食业的经营之道

——访大聚通美食城总经理

(2) 大聚通美食城形成热点的原因

(发布时间待定。)

主广告语:

1. 真情无限，聚通美食

或：聚通美食，真情无限

2. 聚通美食服务，千家万户得福

目前大聚通美食城总体的经营架构和经营目标已经明确。大聚通美食城广告投放的总体战略可分为三个阶段，开业前期、开业期间以及经营一段时间后的退潮期。其中已开业期间为战略重点。

大聚通美食城奉行“顾客永远是正确的”服务宗旨，“对待客户像春天般的温暖”，奉送、开发人世间真情，大聚通美食城愿做每位客户的“服务者”。

略

活动餐饮方案策划篇六

(一) 新店所处的地理位置及目标消费人群分析

(二) 新店核心竞争力分析

新店的核心竞争力在于本店环境有独特的品味和菜品品种多样、主要有中餐和西餐、例如、意粉、小炒、盖饭、配菜、沙拉、甜点等、饮料有咖啡、奶茶、果汁、苏打等。

(三) 新店促销目标分析

新店的促销目标在于吸引更多的消费者在促销期间进店消费、同时达到宣传本店的目的

促销期间吸引更多的消费者进店消费

1、点任意套餐即送任意甜点或沙拉一份

这样能吸引更多的消费者前来消费、让他们能更大限度地品尝到本店的特色

2、到店消费满20元送5元现金卷

3、开业七天内来本店用餐即可免费申请为会员

成为本餐厅的会员、会定期享有本餐厅提供的优惠服务。

4、每天都有抽奖活动等着大家

在开业的一周之内、凡是加了本餐厅的官方微信群或者来本餐厅用餐的顾客、都会有机会成为幸运儿、享受低至五折的优惠。

1、餐厅开业前一周（9月15日~21日）以发放传单、微信和微博的形式来做广告宣传、因为主要客户群是针对学生的、而学生中传递信息的速度与广度是很大的、所以宣传上可不用费太大力度、之需进行传单或多媒体等简单广告的形式即可。

2、餐厅开业选择在9月22日星期一、因为我们餐厅主要的`客户群是学生。

3、开业七天之内每天都会抽出三名幸运顾客享有5折优惠、如若已经是本店会员、则会更加享有折上折的优惠。

项目费用xx元

新店开业宣传单张3000张300

印刷现金卷1000张20

现金卷发放、预计800张4000

赠送甜点或沙拉每份成本约22400元预算到店消费人数1200人

总费用:6720

1、由于我们主要面对的客户群体以学生为主、因此在宣传方面因更加考虑到学生的心理去做宣传。

2、学校周边同行业竞争压力大、因此必须保证食物的可口以及食物的卫生。

3、做好食材的准备、避免缺货的现象、如若出现售罄的情况、应在顾客点餐前告知。

5、菜单的封面设计要新颖、内容材料要清晰。体现特色菜肴、花样丰富。

6、服务人员的制服与餐厅风格保持一致、态度必须良好。

活动餐饮方案策划篇七

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的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)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。