

餐饮七夕活动方案(优秀8篇)

方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

餐饮七夕活动方案篇一

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(XX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(XX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，清馥的香味，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，这样可以使促销活动更好地发挥它的效果。

消费者都喜欢新鲜事物，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，满足消费者的新鲜感。

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者选择，但价格的定价方面也有讲究。如下：

菜式，现在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。

餐饮七夕活动方案篇二

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，餐饮与您共度美丽时尚三八妇女节！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。

餐饮七夕活动方案篇三

活动目标：

1. 增进亲子感情
2. 让孩子在被爱中学会爱他人。

活动准备：

家长需自备服装：

1. 爸爸需着正装入场(白衬衣打领带)
2. 妈妈需穿礼服(有条件的可租借婚纱)
3. 宝宝：男(短袖短裤，有条件的可自己去租借礼服)
女(漂亮小裙子，蓬蓬裙)

具体流程：

一、准备环节

- 1、家长入园后爸爸拉着宝宝站在操场左边，
- 2、妈妈盖着红盖头站在操场右边，
- 3、爸爸拉着宝宝去找妈妈，找到后拉着妈妈站在红地毯上

二、掀红盖头

爸爸们听主持人口令来掀下红盖头

三、深情告白

爸爸向妈妈深情告白，会有大奖奉上(限额哦!)

四、全体宣誓

爸爸妈妈跟着主持人一起说出自己对家庭爱的誓言。

五、走红毯

全体爸爸妈妈和宝宝一起走红毯。

六、活动结束

餐饮七夕活动方案篇四

活动时间：2月8—2月14日

活动内容：

黄铂金：

黄铂金消费满1500元送77元钻石；

黄铂金消费满3000元送177元钻石；

黄铂金消费满4500元送277元钻石。

以此类推。

银饰：

--银饰全场9折。

钻饰：

挑选一系列产品，取名“携手永恒”并准备结婚纪念品。

1、相约——“一生的约定”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由--银楼送出的价值288元结婚礼品一份。

2、相约——“七年之痒”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由--银楼送出的价值588元结婚纪念日礼品一份。

3、你购钻饰我送金

凡购买钻石产品：

实付2000元者，送红绳千足金转运珠手链一颗。编织费另计；

实付5000元者，送红绳千足金转运珠手链两颗。编织费另计；

实付8000元及以上者，送送红绳千足金转运珠手链三颗。编织费另计。

4、--钻石特价

在2.14情人节当天，挑选两款钻饰，以7.7折特价销售。

活动准备：

1、店铺布置，店门放置粉色心形拱门。

2、礼品定制，契合结婚纪念，相守永恒为主题。

3、活动宣传：活动前期可短信发放。（每店数量约2万条，澧县两店合为一起）

4、网络宣传：一网等宣传。

5□dm单宣传。

餐饮七夕活动方案篇五

活动主题：

激情绽放，时代有爱

活动时间：

8月13日~8月14日

活动内容：

(一)情歌对唱真情表白

2月13日10：00~20：00，在6楼儿童区一侧开辟出专门区域，现场麦克于商场广播室相连，情侣可以通过情歌对唱或者真情表白的形式，对他(她)唱出或者说出心里话。并通过商场广播即时播放。同时为每对情侣准备了精美礼品。

(二)浪漫情人玫瑰芬芳(2.14)

2月13日正常营业时间内，顾客可到6楼促销服务台免费领取玫瑰鲜花一枝(限送300枝)。当日现金购物满200元，加送精美巧克力一盒。

提示说明：消费金额不累计，单张收银机制小票(现金购物满200元)限送一份巧克力，超出部分不在重复赠送。

媒体宣传：

- 1、媒体选择：《_晚报》
- 2、版面规格：《_晚报》1/3版套红
- 3、投放日期：2月14日
- 4、费用支出：13920.00元

费用支出：

- 1、展板2块：100.00_2，200.00元
- 2、门楣2块：700.00_2，1400.00元
- 3、平面广告：13920.00元
- 4、礼品(玫瑰花、巧克力)由资产运营部负责
- 5、音响费用：400.00元
- 6、其他杂项支出：1000.00元

合计：约19020.00元(玫瑰花及巧克力费用未计算在内)

提示：本档活动vip卡可以使用折扣功能。

餐饮七夕活动方案篇六

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收拾起来，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。

餐饮七夕活动方案篇七

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。

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！

餐饮七夕活动方案篇八

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。