

2023年创意餐饮活动方案(实用5篇)

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

创意餐饮活动方案篇一

通过中秋节的促销活动及广告宣传来聚集人气，拉动消费，以增加销售收入和利润额为目的，另一方面在消费者中留下较好的印象，加强消费者和企业员工对xx餐厅的信心，增强品牌知名度和佳誉度，影响消费者品牌忠诚。

“月满中秋夜，天涯共此时”□xx助您亲情连通。

具体时间待定。

1、现场猜谜活动

专设一个灯谜区，在活动现场悬挂有谜语的五彩灯（红灯）笼。所有灯谜均不分难度，只要猜中者皆能获得x元的消费优惠券。

灯谜可在活动期间，每天陈列x个，中秋节时陈列x个。

灯谜牌为木刻小牌，大小和护身符差不多，外型古朴，具收藏价值。一面为xx餐厅标志，一面为灯谜，如宾客猜中，可取下送至领奖处，而灯谜牌则用红色香包包好送给宾客。

（香包外同样印有xx标志）

2、巨型月饼

制作一个x米直径的月饼，摆放在大厅内做宣传，在八月十五当天给现场宾客每人大派送。

准备相机及打印机，如有宾客想与巨型月饼或主题布置区域合影可以提供服务。消费x元以上的宾客免费合影，其它宾客每人每次收费x元。

提前联系巨型月饼的制作，如本餐厅制作不了，可以联系外地，以此做为宣传卖点。

巨型月饼要取一个吉祥的名字，具体名称可向社会征集，由报纸进行炒作。确定采用者可以获得由xx提供的八月十五团圆宴一桌，价值x元。

八月十五晚x点以后，在餐厅消费的宾客均可参加巨型月饼品赏活动。由餐厅高管、员工及嘉宾共同举行切饼仪式，统一送至顾客手中。切饼嘉宾还可等到一份荣耀，将自己切好的饼，亲自送到家人朋友手中，表达自己深深情意。

3、送平安

在餐饮大厅内设置一个中秋主题区，以月亮、兔子、嫦娥、吴刚、桂树等为主题来布置，制作材料为泡沫等物品，用礼宾栏围起来，不可靠近。

在大厅的装饰用桂树上悬挂平安符，象征平安、团圆、宝贵。平安符为红色丝绸与小木牌，制作新颖，各具特色。凡在餐饮消费的宾客均可选取一个自己喜欢的平安符，送给家人朋友，祝福平安、幸福。

平安符每桌送一个，如有需要，可售x元一个。

4、全家福团圆宴

由厨师长推出八月十五全家福团圆宴套餐菜单，从x—x元不等（可根据餐厅实际情况而定）。

凡活动期间在餐饮预定x元以下团圆宴套餐的宾客均免费赠送果盘一份，在餐厅内免费与布景合影，免费猜灯谜。

活动期间在餐饮预定x元以上团圆宴套餐的宾客均免费赠送豪华果盘一份、xx月饼礼盒一份，在餐厅内免费与布景合影，免费猜灯谜。

活动期间在餐饮预定x元以上团圆宴套餐的宾客均免费赠送豪华果盘一份、豪华xx月饼礼盒一份，在餐厅内免费与布景合影，免费猜灯谜，可亲手书写祈福孔明灯一个。

5、情侣宴

由厨师长推出八月十五情侣宴套餐菜单，从x元—x元不等（可根据餐厅实际情况而定）。

预定情侣宴套餐的宾客均免费赠送果盘一份，在餐厅内免费与布景合影，免费猜灯谜。

针对中秋节餐饮消费市场的这一需求，餐厅有必要策划一个中秋节促销活动方案，以吸引更多的中秋节聚餐消费人群前来餐厅就餐，拉动餐厅中秋节经营收入的同时，为中秋节节日欢庆营造良好的喜庆氛围。结合本餐厅的实际情况和中秋节民族传统习俗，为了更好的开展中秋节促销活动，达到中秋节餐厅经济效益与社会效益双丰收，特制定如下餐厅中秋节促销活动策划方案。

本餐厅的顾客主要是中上层人士和政府机关工作人员，但其中也有不少是周边社区的大众消费者，这要求餐厅在提高档次的基础上必须兼顾餐厅周边人群的大众化消费需求。

1、饭菜基本上可以保持原来的定价，但要考虑和中秋节相关的一些饭菜的价格，可采用打折（建议使用这种办法）或者直接降低价格的办法。

2、针对价格高的饭菜，建议采用减量和减价想结合的办法。

3、中秋节的套餐（下面有说明）的价格不要偏高，人均消费控制在xx—xx元（不含酒水）。

4、其他的酒水价格和其它服务的价格可根据餐厅的实际情况灵活变动，在中秋节的前后达到最低价（但要针对餐厅的纯利润来制定）。

1、制作专门针对中秋节的套餐，可以根据实际的情况分实惠、中、高三等，有二人餐、三人餐等类型，主题要体现全家团圆，可赠送月饼（价格不需要太高）。

2、如果一家人里有一个人的生日是八月十五日，可凭借有效的证件（户口本和身份证），在餐厅聚餐可享受8、15折（根据餐厅那个的实际决定）的优惠。建议给他们推荐中秋节套餐。

3、如果手机和固定电话号码尾号是815□xx地区以内），可凭借有效的证件（户口本和身份证），在餐厅聚餐可享受8、15折（根据餐厅的实际决定）的.优惠。建议给他们推荐中秋节套餐。最好是餐厅直接联系一下这些人。

4、由于本餐厅暂时没有住宿服务，可和其他的以住宿为主的大型宾馆联合行动，相互介绍客户，这样可以增加客户群，减少一些相关的费用。对这部分客户可用专车接送，同时也建议给他们推荐中秋节套餐。

5、在饭后赠送一些和中秋节相关的小礼物（上面要印上餐厅的名称、电话、地址、网址）。

6、活动的时间定于农历八月十日至八月二十日

1、在餐厅的门口附近、火车站、汽车站放置户外广告（户外广告采用喷绘为主，条幅相结合的形式）。

2、电视、街道横幅和报纸广告相结合。

3、可以尝试一下手机短信广告，群发的重点是原来饭店的老顾客，注意要使用适当的语言，主要介绍餐厅的最新活动。

4、网上做个弹框广告或者比较大的flash动画广告或者是banner网页动画和图片的处理必须要和营销的内容相符合。

5、也可采用传单广告，但传单的质量必须要高。

注意：以上的广告可同时选择几种，推广的重点在市区，也可向周边的县市推广。广告的受众最低要保证xx万人。

1、保安必须要保证餐厅的安全。

2、对服务员和相关的工作人员采指定一些激励政策，调动她们工作的积极性（以后可以细化这个内容）。

3、在大厅里放一些品位高、优雅的音乐。

4、餐厅厨房需要搞好后勤，在保证菜品标准质量的情况下，菜品出品和上菜的速度必须要快。

5、大厅的布置上不需要太豪华，但要美观大方，表现出中秋节的味道。

餐厅在切实实施了以上的促销推广活动和为顾客提供了周到服务时，餐厅经营收入最少是平时经营收入的1.5倍以上。

创意餐饮活动方案篇二

增加酒店的知名度，提高客流量。

太湖养生文化节

20xx年4月1日至6月30日

以养生中餐菜肴为主线，配合湖州本地文化，打造养生美食文化。

1、中餐厅：

a□清明祭祖烤全体乳猪预定。清明节3月20日至4月10日期间，可到中餐厅预定烤全体乳猪598元/只，需提前两天预定。

b□推出南太湖风味养生系列菜肴，配合湖州本地民俗文化，餐前赠送一杯熏豆茶。

c□每周两款特价菜肴。

d□春季养生套餐。二人餐/四人餐/八人餐。

2、西餐厅：

推出东南亚美食节，活动期间周末晚餐238元/位，三人同行一位免费。单人打七折。

3、大堂吧：

a□新茶品鉴。活动期间，来天水间大堂吧品尝新茶，可免费获赠精美西点一份。

4、棋娱乐室

活动期间凡在酒店棋娱乐室消费满4小时，即可获得茶水券一张，下次消费可直接抵扣。

5、“微信有礼”在餐饮区域消费满88元，即可免费参加。关注酒店公众号，转发最近一条微信到朋友圈，即可免费获得精美西点一份，每桌限一份。

1、设计制作带有酒店公众号二维码的宣传例牌，约80个。

2、设计制作棋娱乐室茶水券若干。

创意餐饮活动方案篇三

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！

创意餐饮活动方案篇四

“民以食为天，食以安为先”，食品卫生安全一直被我公司视为企业的生命线，是打造核心竞争力的基础和前提。食品卫生安全是企业的生命线，随着气温的逐渐升高，食品安全的高发期已经到来，我餐饮中心将高度警惕、加强检查，认真做好本单位的安全管理工作，坚决打好夏季食品安全攻坚战！餐饮中心食品安全是从食品的原材料——半成品——产品进行层层把关，严格控制各环节质量安全。

(1) 采购符合国家卫生标准和规定的有关要求，进行严格验收；

(2) 加强对禁用食品的管控，在餐饮中心未提供《解禁申请批复》的情况下，禁止采购公司规定的“禁用食品”；餐饮中心严禁加工制作凉菜、豆角，一是“专间”硬件要求后，通过事业部审批方可加工制作；二是二级管理区所辖单位食用公司规定禁用食品须经大区质检主任、总经理签字批准，方可向事业部提出食用申请；三是经事业部批准通过，餐饮中心须收到批复文件后，方可进行原材料采购、生产加工，不能提前采购、加工。

(4) 原料入库由库管和质检员共同负责，并做好记录。对于有卫生质量问题的原料“一票否决”，拒绝入库，并将情况通报给采购中心办理退货手续。

(1) 严把质量关，腐烂、变质、变形物品、“三无”产品、无qs标志产品拒绝入库；

(4) 经常检查存货质量，防止变质。经常通风，保持库房干燥，要勤检查、勤倒垛、勤晾晒，防止虫蛀、鼠咬、霉烂变质；调味品包装容器要干净，摆放整齐，无破损遗漏，干料要防潮、防霉、防虫蛀、防污染。

(6) 库房内禁止一切烟火，并保持通道畅通。

a□员工着工装，工装整洁，无破损；

b□切配前的原料必须是经初加工程序清洗干净的，要做到“先洗后切”；

d□操作前对器具进行清洁；

f□操作完毕要及时对器具清洗，擦干水分，防止生锈及锈腐蚀污染食品，保证使用盛用具及器具的清洁。

(1) 运输工具必须完好洁净无破损，使用后立即清洗车厢；

(2) 运输食品生、熟、荤、素分开摆放，不得直接接触；

根据河北千喜鹤饮食股份有限公司进一步健全公司内部安全管理制度，达到精细化管理的要求；严格执行各项检查制度，规定。巡检表明细如下：

生活区：

厂区：

《菜品留样记录表》 《餐厅各餐次巡检记录表》 《厂区餐厅设备巡检记录表》

《厂区餐厅设备维修日志》 《餐厅夜餐保温及菜品供应记录表》

《厂区餐厅菜品保温记录表》 《厂区餐厅餐具消毒记录表》

《厂区餐厅泔水清运记录表》 《食品原材料抽检记录表》
《收尾检查记录表》

创意餐饮活动方案篇五

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。