

最新餐饮五一活动方案 五一餐饮促销活动方案(精选9篇)

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

餐饮五一活动方案篇一

(一)实行会员制卡的益处：

1. 长期广告效应。
2. 有助于留住老客户。
3. 收集会员信息对今后产品、服务等进行改进，让客户更加满意，也方便今后的营销计划制定。

(二)会员划分

普通会员 金卡会员

(三)会员卡功用

普通会员：凭卡消费，赠送特色菜品一份；或享受折扣优惠。

金卡会员：凭卡消费，优先使用雅间，且免收雅间费；赠送特色菜品一份；享受折扣优惠。

注：尽量不使用折扣方式进行低价行销。

(四)会员卡制作要求

普通卡：简洁、大方、不俗。

金卡：高贵、典雅，能凸显持卡人品味。

普通卡及金卡均进行统一编号。

(五)会员卡发放形式

普通卡：五一期间在本店消费者均可赠送。或平时在本店消费满300以上者。

金卡：利用关系网赠送的形式，赠送给企事业单位，及乐山社会名流。

备注：借力营销：借力满庭芳、嘉州新城售楼中心，对其业主免费赠送会员卡。

(六)会员管理(消费者信息收集)

发放会员卡后，对应会员卡编号，记录下持卡人信息，并对持卡人每次前来消费的具体信息(消费人数、该次消费者间人员关系(关系包括家庭、同事、朋友等)、消费金额、消费菜品、用餐习惯等)。

收集会员信息对今后产品、服务等进行改进，也方便今后的营销计划制定。

新产品开发策略

夏季吃火锅，有燥热感，且易上火。且随着现代人对生活水平的，在家庭消费者中，常常出现60岁以上的老年消费者，他们不宜多吃油腻;对于爱美的年轻女性来说也不宜吃辣。对于此问题应进行有针对性的新产品(锅底)开发:

清爽温补型火锅、养生保健型火锅、美颜排毒型火锅等(如多种菌类的火锅、清新爽口的瓜果火锅)

组合型销售策略

将多种菜品和锅底进行合理搭配，组合成不同的套餐，对各套餐进行富有特色的命名，并对组合后的套餐进行一定的折价。

该策略作用:1. 引导消费者消费不同菜品和新产品。

2. 帮助消费者进行的口味搭配。

3. 套餐组合的命名能加深消费者对本火锅坊菜品及本火锅坊的印象。

促销宣传策略

某某酒店中餐厅定位在中高端市场，因此在做宣传时，定位为“精品__坊”。

(一) 目标消费者

目前，某某酒店中餐厅的目标消费者为中高端人士，他们有车，有钱用于餐饮休闲消费，且吃火锅一般携同家人或朋友。此类人群集中地点：滨江路河边茶铺及茶楼、商务会所、休闲健身会所等。

(二) 宣传形式

传单：

1. 制作要求：邀请函形式、美观、大方、3000份

2. 内容：对某某酒店中餐厅简要介绍、新菜品、新锅底、五

一活动介绍等。

3. 散发：滨江路河边茶铺及茶楼、商务会所、休闲健身会所等。

4. 报刊广告：不采取在报刊上直接做广告，而将传单交予报刊代理商和销售商，将传单插在报刊中，这样能以极低的费用做宣传。

电视广告：

1. 内容：某某酒店中餐厅简要介绍、特色、新菜品、新锅底、五一活动介绍等。

2. 时间、时长：在6点至8点时段内，1小时之间，投放2次30秒广告。播放时间4月28日至5月1日。

餐饮五一活动方案篇二

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。

餐饮五一活动方案篇三

xx年“五一”黄金周期间，百货事业部的19成员企业共实现销售19088万元，相对去年同期9961万元，增长92%。其中，1日至3日的销售额为9231万元，相对去年同期5098万元，增长81%；4日至6日的销售额为7704万元，相对去年同期3868万元，增长99%；7日预计销售2153万元。

在百联集团成立一周年之际，由百联集团百货事业部组织的主题为“xx新款时尚生活”的营销活动于“五一”黄金周在各门店展开。百货事业部各成员企业也紧紧抓住“五一”黄金周的销售机遇，各自推出了一系列的营销活动，使销售呈上升态势。

东方商厦推出了符合东方营销定位和特色的“缤纷五月、魅力东方、时尚前沿”主题营销活动，通过各商场组织的形式多样、丰富多彩的节日营销活动，聚集人气，使东方始终位于引领时尚生活的前沿，在提升企业形象的同时促进了销售。7天销售同比增长34%，其中前三天服装类销售同比增长87.57%，数码相机销售同比增长194.07%。

市百一店适时推出主题为“燃情五月夏花灿烂”的营销活动，把实惠给顾客。燃情五月狂想曲之倾情折扣篇使顾客在节日期间购买不同的商品满200元就能当场抵扣30、40、60的现金；燃情五月狂想曲之炫彩赠礼篇，使顾客在节日的规定时段内购物达一定金额，就可得到对奖券，幸运者可领取手机1部；燃情五月狂想曲之心动特卖篇，节日期间各商场组织特价商品，每天限量发售；燃情五月狂想曲之商场活动篇，节日期间各商场组织各种促销活动；夏花灿烂第一朵，市百一店化妆文化秀。各类促销活动使今年的节日销售喜人，商店1-6日销售3402万元，同比上升117.24%。其中男鞋上升206.99%，女鞋上升216.84%，化妆品上升387.56%，男装上升368.65%，女装上升375.52%。

第一八佰伴黄金周推出了“缤纷五月，精彩有礼”主题营销活动，服饰商品满200送50券。活动期间b1楼东方书城销售同比上升幅度最大，达到了462.5%；8楼儿童商场、9楼小吃广场、10楼娱乐城因去年是受“非典”影响最大的楼面，所以本期的销售同比得到了尽情反弹；2楼、3楼、4楼由于同比去年增加了营业面积，所以销售同比也大幅上升。从5月1日至6日的销售实绩排行榜上中，手机60万元的销售独占鳌头，其次是肯德基销售44.45万元，第三为名表城销售额为42.43万元。

市百一店东楼本次黄金周组织了“臻彩风尚”五一营销活动，活动内容包括：购物赠券，满300元送50元；“黄金周优惠”特别申请活动vip专享、互动。活动期间，化妆品销售同比上升134.73%；鞋类销售同比148.63%；包袋销售同比上升264.26%；女装销售同比上升222.74%；男装销售同比上升183.57%；床上用品销售同比上升201.29%；运动100销售同比上升96.18%。

第一百货松江店促销活动接二连三，5月1日至3日赠券跳级大放送：“满200送30、满300送50、满500送90”；4日至7日回报老顾客持贵宾卡顾客再送20元赠券。

东方美莎针对黄金周从4/30至5/7开展主题营销活动——“激情五月，欢乐购物”。以满300送60、购物抽奖、新品折扣、特价酬宾为促销手段，同时在广场举办维纳斯婚纱摄影展吸引人气，并加强宣传力度，使黄金周销售增幅明显。

华联商厦南东店举办“随薪所悦大放送”，满200元送100元抵用券，有效激活购买人气，为假日经济推波助澜。销售额比去年同期上升148%，比前年同期上升18%。从商厦大类商品销售热点看，各种当令女装、男装销售见旺，黄金饰品和化妆品销售明显上升。

华联商厦中联店隆重推出“庆五一、奉真情、献最美”的购

物赠券、送礼促销活动，在构筑好中联温馨家园服务特色的同时，与广大百姓共建起了诚信平台。

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

搜索文档

餐饮五一活动方案篇四

在餐厅中的每一个人都是潜在的推销员。这包括餐厅经理、厨师、服务人员以及顾客。有效地发挥这些潜在推销员的作用同样会给餐厅带来利润。

1、厨师

利用厨师的名气来进行宣传推销，也会吸引来一批客人。对重要客人，厨师可以亲自端送自己的特色菜肴，并对原料及烹制过程做简短介绍。

2、服务人员

鼓励登门的顾客最大限度地消费，这重担主要落在服务员身上。服务员除了提供优质服务外，还得诱导客人进行消费。其中，服务人员为顾客口头建议式推销是最有效的。但是有

些口头建议不起作用，如“你不想要瓶酒来佐餐吗？”，而另一些则具有良好的效果，如“我们自制的索特恩白葡萄酒味道很好，刚好配你们订的鲈鱼片”。可见，服务人员的推销语言对推销效果起着至关重要的作用，要培训所有服务人员(尤其订菜单人员)掌握语言的技巧，用建议式的语言来推销自己的产品和服务。

建议式的推销要注意几个关键问题：

(1) 尽量用选择问句，而不是简单地让客人用“要”和“不要”回答的一般疑问句。

(2) 建议式推销要多用描述性的语言，以引起客人的兴趣和食欲。“一份冰淇淋”远没有“一份新鲜加里福尼亚桃子做的冰淇淋”来得有诱惑力。

(3) 建议式推销要掌握好时机，根据客人的用餐顺序和习惯推销，才会收到更好的效果。

3、顾客

b□xx餐馆董事会主席xx曾在《餐馆业》杂志上刊登的一篇文章中写到：“如果你对顾客的抱怨听之任之，不加以改正，那么你将会发现，你们餐馆的客人会一天一天地减少。”

c□可见，在推销过程中，客人报怨是不容忽视的。所以对报怨客人应给予一个补救机会，即提供免费服务，或折扣优惠等方法，纠正顾客对本产品和服务的偏见，使他们再度光临，并乐于向别人推荐你的餐馆。

4、餐厅经理

a□传统饭店总裁xx说过：“我们饭店的总经理、销售部经理和我，每天从12点到下午1点都站在饭店的大厅和餐厅的门口，

问候每一位客人，同他们握手。当然我们希望以此赢得更多的生意。”如果餐厅经理也采用此法，就会让客人感到自己被重视、被尊重了。就乐意来就餐，并有利于刺激消费。

b□不要轻视经理的名片。经理不管在什么地方，甚至在社交场合，对遇见的每个人，特别是接待员和秘书要非常礼貌，面带微笑但不过分地一边向潜在顾客作自我介绍，一边递上名片。这样，潜在顾客就能清楚地知道你的名字和你所属的餐厅。在下次选择餐厅就餐时，你的餐厅不能说是没有希望的。

1、对整个饮食行业来说，室内装饰是一个有力的推销手段。像情调和气氛这些难以捉摸的东西却对餐馆的收入有直接影响。

2、一个餐厅的气氛是在几种因素影响下形成的、即音响、餐厅摆台、餐厅民族特色、座位布置和形式、餐桌和椅子数目、餐厅形状和面积，服务人员(年龄、性别、外表、服饰)、餐厅卫生和服务人员的个人卫生，其他客人，餐厅温、湿度，餐厅装璜(灯光、色彩等)，舒适程度以及这些因素的协调性。

餐饮五一活动方案篇五

毫无疑问，促销是一种竞争，它可以改变一些消费者的使用习惯及品牌忠诚。因受利益驱动，经销商和消费者都可能大量进货与购买。因此，在促销阶段，常常会增加消费，提高销售量。现在，就来看看以下三篇关于五一餐饮促销活动策划的文章吧！

一、奇数订价法

a□针对客人的不同心理进行产品的订价，并以此进行促销，同样会引导、刺激顾客消费。心理订价最常用的是奇数订价

法。

有人对美国二百四十二家餐厅作过一次调查，结果发现，58%的餐厅的菜单价格以阿拉伯数字9结尾，35%的价格以5结尾，6%的价格以0结尾。餐厅价格的末位数上以不出现1、2、3、4、6、7这几个数字。在经济等级餐厅的菜肴价格的尾数常是9，而在一些档次较高的餐厅，数字5常在价格的尾数上出现。

二、折扣优惠

折扣优惠一般是要鼓励客人反复光顾和在营业的淡季时间里购买、消费。因此在消费达到一定的数额或次数后，将给予一定的折扣优惠，另外，餐厅在淡季和非营业高峰时间推广“快乐时光”，实行半价优惠和买一送一等推销方法。

对大量积压的产品，也可采用此法进行推销。但是，并不是所有的降价手段都能为餐厅产品带来更多的销售量、相反，它有时甚至可能引起餐饮产品在市场中的地位或形象的降低。所以折扣考虑以下因素：

- (1) 价格折扣能否促进销售数量和增加销售额；
- (2) 是否处于经营的低谷时间；
- (3) 是否非价格折扣不可，能否采取其他措施提高销售额；
- (4) 价格折扣后能否保本，能否盈利。

一、劳动节餐厅的气氛，相应的布置

1、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。

2、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。

3、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。

4、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。

5、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。

二、劳动节餐厅的服务

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，人们消费更喜欢服务周到人性化的地方。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的发挥它的效果。而国庆节餐厅促销，工作人员还要做好国庆节所涉及的一些必备知识，尤其是与本餐厅促销相关的服务内容，以活跃促销气氛。

1、菜式国庆节餐厅促销，很多商家会推出相应的国庆套餐，推出相应的菜式，以供消费者选择。

2、制作...

四、趋势分析

- 1、餐饮业集团化发展，品牌化经营，连锁经营成为未来主攻方向；
- 2、餐饮业品牌发展速度加快，会有更多的餐饮提速上市；
- 3、个性化餐饮业消费日趋明显；
- 4、餐饮业产品及营销彰显文化特色；
- 5、原生态、绿色餐饮引领未来发展趋势；
- 6、餐饮竞争由产品竞争，品牌竞争，服务竞争过度到现在的人才呈多元化竞争发展；
- 7、餐饮业信息化，科学化营销加快；
- 8、餐饮业发展层次呈多样化；
- 9、餐饮业政策更规范，行业自律需提高；
- 10、餐饮主流消费和主流消费群体转型，由地市转到省会，由省会转型到地市，由地市转型到县城。

时间□x月x日——x月x日(xx店)

活动内容：

1、广告语：“游，吃川菜，送清爽”。

x月x日——x月x日黄金周期间，凡持当日游览花园门票的宾客来店用餐，每桌可获赠清凉甜爽水果一份(或酸梅汁一杯)。

2、触摸“五一”幸运摸奖活动

x月x日——x月x日放假期间，在x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”字样的客人将获得花园门票一张；凡抽出写有“五一xx店”字样的客人将可获得三轮车什刹海胡同游览券一张。

3□“x饭店蔬香樟茶鸭特价卖”

x月x日—x月x日活动期间□x店每日限20只x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宾客选择：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□x月x日—x月x日活动期间□x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。

4、订“益智斋”餐厅送花园游

x月x日—x月x日活动期间，凡在“益智斋”用餐的宾客可免费游览花园。让宾客充分体会到“xx里的川菜，川菜中的经典”意境。

五一的餐饮节日商机是很明显的，有很多的婚宴、寿宴、家庭宴请等都会选择在这一时间段举办：一是处在小长假期间，亲朋好友难得聚会；二是正处于春暖话开时节，踏春、旅游需求旺盛，旅游的流动消费也会给餐饮市场带来不小的空间！而做好具体的市场环境分析也是极为重要的：

自我分析

客源分析

主题确定

确定促销主题就是怎么包装问题。促销的主题至关重要，因

为它决定了整个促销活动对市场的吸引力，也是宣传广告、餐厅装饰、服务形式、销售方式的中心内容。选用什么样的主题，取决于促销的目的和目标市场的承受能力。任何促销主题的包装，要考虑目标市场的“口味”和特点，要考虑诉求于市场的表达方式，要将其促销内容及“卖点”突显出来，还要讲究创意，没有创意的促销包装是难以有吸引力的。

促销方式

餐饮促销方式可是多种多样的，而且不断地推陈出新。归纳起来，有特别介绍、主题美食、优惠促销、信函促销、文艺表演、厨艺表演等。

执行与管控

促销方案再好，想法再新颖，不去执行，那也只是一些想法。而只行动了，才能把所有的想法都变成现实。而在执行过程中没有很好的管控，促销活动就有可能偏离轨道。

确定

把所有的促销策划方针方略以促销方案的形式确定下来，才能让商家们更好的去执行，也才能让所有的促销人员更好的去配合完成。

餐饮五一活动方案篇六

餐饮企业如何通过正确的策划促销活动来打造自己的饮食文化，让餐厅特有的文化，感染给每一个来就餐的客人呢？下面是由本站小编为大家整理的”五一餐饮促销活动策划“，欢迎大家阅读，仅供大家参考，希望对您有所帮助。

五一餐饮促销活动策划(1)

一、人员推销

在餐厅中的每一个人都是潜在的推销员。这包括餐厅经理、厨师、服务人员以及顾客。有效地发挥这些潜在推销员的作用同样会给餐厅带来利润。

1、厨师

利用厨师的名气来进行宣传推销，也会吸引来一批客人。对重要客人，厨师可以亲自端送自己的特色菜肴，并对原料及烹制过程做简短介绍。

2、服务人员

鼓励登门的顾客最大限度地消费，这重担主要落在服务员身上。服务员除了提供优质服务外，还得诱导客人进行消费。其中，服务人员对顾客口头建议式推销是最有效的。但是有些口头建议不起作用，如“你不想要瓶酒来佐餐吗？”，而另一些则具有良好的效果，如“我们自制的索特恩白葡萄酒味道很好，刚好配你们订的鲈鱼片”。可见，服务人员的推销语言对推销效果起着至关重要的作用，要培训所有服务人员(尤其订菜单人员)掌握语言的技巧，用建议式的语言来推销自己的产品和服务。

建议式的推销要注意几个关键问题：

(1) 尽量用选择问句，而不是简单地让客人用“要”和“不要”回答的一般疑问句。

(2) 建议式推销要多用描述性的语言，以引起客人的兴趣和食欲。“一份冰淇淋”远没有“一份新鲜加里福尼亚桃子做的冰淇淋”来得有诱惑力。

(3) 建议式推销要掌握好时机，根据客人的用餐顺序和习惯推

销，才会收到更好的效果。

3、顾客

b□xx餐馆董事会主席xx曾在《餐馆业》杂志上刊登的一篇文章中写到：“如果你对顾客的抱怨听之任之，不加以改正，那么你将会发现，你们餐馆的客人会一天一天地减少。”

c□可见，在推销过程中，客人报怨是不容忽视的。所以对报怨客人应给予一个补救机会，即提供免费服务，或折扣优惠等方法，纠正顾客对本产品和服务的偏见，使他们再度光临，并乐于向别人推荐你的餐馆。

4、餐厅经理

a□传统饭店总裁xx说过：“我们饭店的总经理、销售部经理和我，每天从12点到下午1点都站在饭店的大厅和餐厅的门口，问候每一位客人，同他们握手。当然我们希望以此赢得更多的生意。”如果餐厅经理也采用此法，就会让客人感到自己被重视、被尊重了。就乐意来就餐，并有利于刺激消费。

b□不要轻视经理的名片。经理不管在什么地方，甚至在社交场合，对遇见的每个人，特别是接待员和秘书要非常礼貌，面带微笑但不过分地一边向潜在顾客作自我介绍，一边递上名片。这样，潜在顾客就能清楚地知道你的名字和你所属的餐厅。在下次选择餐厅就餐时，你的餐厅不能说是没有希望的。

二、气氛

1、对整个饮食行业来说，室内装饰是一个有力的推销手段。像情调和气氛这些难以捉摸的东西却对餐馆的收入有直接影响。

2、一个餐厅的气氛是在几种因素影响下形成的、即音响、餐厅摆台、餐厅民族特色、座位布置和形式、餐桌和椅子数目、餐厅形状和面积，服务人员(年龄、性别、外表、服饰)、餐厅卫生和服务人员的个人卫生，其他客人，餐厅温、湿度，餐厅装璜(灯光、色彩等)，舒适程度以及这些因素的协调性。

五一餐饮促销活动策划(2)

一、奇数订价法

a[]针对客人的不同心理进行产品的订价，并以此进行促销，同样会引导、刺激顾客消费。心理订价最常用的是奇数订价法。

b[]有人对美国二百四十二家餐厅作过一次调查，结果发现，58%的餐厅的菜单价格以阿拉伯数字9结尾，35%的价格以5结尾，6%的价格以0结尾。餐厅价格的末位数上以不出现1、2、3、4、6、7这几个数字。在经济等级餐厅的菜肴价格的尾数常是9，而在一些档次较高的餐厅，数字5常在价格的尾数上出现。

二、折扣优惠

折扣优惠一般是要鼓励客人反复光顾和在营业的淡季时间里购买、消费。因此在消费达到一定的数额或次数后，将给予一定的折扣优惠，另外，餐厅在淡季和非营业高峰时间推广“快乐时光”，实行半价优惠和买一送一等推销方法。

对大量积压的产品，也可采用此法进行推销。但是，并不是所有的降价手段都能为餐厅产品带来更多的销售量、相反，它有时甚至可能引起餐饮产品在市场中的地位或形象的降低。所以折扣考虑以下因素：

(1) 价格折扣能否促进销售数量和增加销售额；

(2) 是否处于经营的低谷时间；

(3) 是否非价格折扣不可，能否采取其他措施提高销售额；

(4) 价格折扣后能否保本，能否盈利。

五一餐饮促销活动策划(3)

一、劳动节餐厅的气氛，相应的布置

1、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。

2、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。

3、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。

4、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。

5、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。

二、劳动节餐厅的服务

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，

人们消费更喜欢服务周到人性化的地方。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的发挥它的效果。而国庆节餐厅促销，工作人员还要做好国庆节所涉及的一些必备知识，尤其是与本餐厅促销相关的服务内容，以活跃促销气氛。

1、菜式国庆节餐厅促销，很多商家会推出相应的国庆套餐，推出相应的菜式，以供消费者选择。

2、制作...

四、趋势分析

1、餐饮业集团化发展，品牌化经营，连锁经营成为未来主攻方向；

2、餐饮业品牌发展速度加快，会有更多的餐饮提速上市；

3、个性化餐饮业消费日趋明显；

4、餐饮业产品及营销彰显文化特色；

5、原生态、绿色餐饮引领未来发展趋势；

6、餐饮竞争由产品竞争，品牌竞争，服务竞争过度到现在的人才呈多元化竞争发展；

7、餐饮业信息化，科学化营销加快；

8、餐饮业发展层次呈多样化；

9、餐饮业政策更规范，行业自律需提高；

10、餐饮主流消费和主流消费群体转型，由地市转到省会，

由省会转型到地市，由地市转型到县城。

五一餐饮促销活动策划(4)

产品促销

1、可以进行一些菜品创新，通过推出新菜品来吸引顾客，还可以随着季节的变化推出一些时令菜，比如夏天增加绿豆汤等消暑食品的供应，冬天提供一些滋补汤类：随着各种节日的到来新增一些特色食品。

2、价格促销

价格促销往往能起到立竿见影的效果，具体做法可以参照定价策略中的优惠定价法。

3、肢体语言促销

窗口售卖人员做到微小服务、有声服务，用甜美、亲切的声音问候顾客、欢迎顾客，对吸引顾客、留住顾客必定起到积极的作用。

4、节日促销

利用各种节日，开展促销活动有奖问卷调查等；举行派送水果、与顾客搞联谊等活动。

5、特定活动促销

定期举行一些活动来宣传食堂形象，提高销量。例如每年举行校园美食节，展示各种精致的菜品，邀请顾客来品评，定期举行厨艺赛，举办饮食文化展览等活动。

6、广告促销

食堂的促销广告并与适宜在电视、报纸等大众媒体上发布，因为食堂的消费群体相对固定且集中度很高。电视报纸等大众媒体的受众面太广，很难直接对目标人群产生影响，而且投入的成本也很大，可以采取在食堂内散发宣传食堂的传单，悬挂横幅，进行食堂广播等方式。传单设计要以图为主，鲜艳生动、夺人眼球，能给顾客留下深刻的印象。横幅句子不应太长，比如“××食堂×月×日正式营业!”、“××食堂欢迎您!”、“优美的环境、一流的设施，专业的餐饮服务。”

7、口碑促销

食堂可以在用餐人员中选拔一些有影响力的人担任专门的“膳食顾问”。让他们负责收集顾客的意见、宣传食堂的形象，传播食堂的美誉，可带来更多消费。在食堂与顾客间产生矛盾的时候，他们也可以成为食堂与顾客的润滑剂。

餐饮五一活动方案篇七

x月x日——x月x日（xx店）

1、广告语：“游xx□吃川菜，送清爽”。

x月x日——x月x日黄金周期间，凡持当日游览xxx花园门票的宾客来店用餐，每桌可获赠清凉甜爽水果一份（或酸梅汁一杯）。

x月x日——x月x日放假期间，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”字样的客人将获得xxx花园门票一张；凡抽出写有“五一xx店”字样的客人将可获得三轮车什刹海胡同游览券一张。

3□“xxx饭店蔬香樟茶鸭特价卖”

x月x日—x月x日活动期间□xxx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宾客选择：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□x月x日—x月x日活动期间□xxx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。

4、订“益智斋”餐厅送花园游

x月x日—x月x日活动期间，凡在“益智斋”用餐的宾客可免费游览xxx花园。让宾客充分体会到“xx里的川菜，川菜中的经典”意境。

五一的餐饮节日商机是很明显的，有很多的婚宴、寿宴、家庭宴请等都会选择在这一时间段举办：一是处在小长假期间，亲朋好友难得聚会；二是正处于春暖话开时节，踏春、旅游需求旺盛，旅游的流动消费也会给餐饮市场带来不小的空间！而做好具体的市场环境分析也是极为重要的：

确定促销主题就是怎么包装问题。促销的主题至关重要，因为它决定了整个促销活动对市场的吸引力，也是宣传广告、餐厅装饰、服务形式、销售方式的中心内容。选用什么样的主题，取决于促销的目的和目标市场的承受能力。任何促销主题的包装，要考虑目标市场的“口味”和特点，要考虑诉求于市场的表达方式，要将其促销内容及“卖点”突显出来，还要讲究创意，没有创意的促销包装是难以有吸引力的。

餐饮促销方式可是多种多样的，而且不断地推陈出新。归纳起来，有特别介绍、主题美食、优惠促销、信函促销、文艺表演、厨艺表演等。

促销方案再好，想法再新颖，不去执行，那也只是一些想法。

而只行动了，才能把所有的想法都变成现实。而在执行过程中没有很好的管控，促销活动就有可能偏离轨道。

把所有的促销策划方针方略以促销方案的形式确定下来，才能让商家们更好的去执行，也才能让所有的促销人员更好的去配合完成。

餐饮五一活动方案篇八

五一小长假期间，餐饮行业的节日商机明显，不少婚宴、寿宴、家庭宴请等，会选择在这一时间段举办，一是处在小长假期间，亲朋好友难得聚会；二是小长假期间，人们的旅游需求旺盛，因此带来的流动消费也会给餐饮行业带来不小的业绩空间。

“偷得浮生半日闲，五一假日共美餐”。

20xx年5月1日—5月7日。

1、“吃热辣川菜，送清爽饮品”。

5月1日—5月7日活动期间，凡宾客来店用餐满xx元，每桌可获赠本店精选清甜水果一份（或清凉酸梅汁一杯）。

2、“精品川菜，百姓价格”。

5月1日—5月7日活动期间，本店特推出“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。

3、“经典川菜知多少”小问答。

席间进行川菜知识提问（问题不宜太简单），顾客发送答案至餐馆短信平台，答对者获得价值x元精美小礼物一份，餐馆

也借此获得大量客户手机号，成为未来宣传服务的目标。

餐饮五一活动方案篇九

- 1、以举办美食节来更好的提高升酒店形象、增强品牌价值、扩大市场影响力。
- 2、提高酒店营业额，突破酒店受国情影响的瓶颈。(关键点)
- 3、旨在于提高酒店的餐饮竞争能力,培植固定客户，打造饮食文化。
- 4、以美食节为平台，展示制作精细,高档味美并以春季野菜为主的特色菜肴。让消费者融入其中，真正达到“食以人为本，人以食为乐”的效果。
- 5、放低五星级酒店消费门槛，让普通老百姓也能进来五星级酒店消费，打消五星级酒店消费贵的疑虑，真正全方位的了解我店及我店各类适合其消费的产品。

主题：聊城休闲美食季暨阿尔卡迪亚酒店春季养生美食节

副题：引领健康潮流，缔造绿色真情

时间□20xx年4月8日——20xx年5月31日

开幕式时间□20xx年4月8日下午15：00

- 1、以原生态、健康养生野菜为美食节精髓；
- 2、展现餐饮特色，宣传企业形象；
- 3、提供餐饮信息，引导顾客消费；

4、锻炼队伍内功，形成创新活力；

5、弘扬餐饮文化，抢占市场份额；

七、活动操作程序：

(一)开幕式流程

1、14：20——14：45播放热场音乐，嘉宾入场就位；

3、15：02——阿尔卡迪亚国际酒店总经理赵红亮致辞；

4、15：10——聊城市旅游局局长刘光辉致辞；

5、15：20——邀请领导嘉宾为本次开幕式开启触摸球；

6、15：25——领导合影留念。

7、15：30——主持人介绍本次美食节活动的亮点

8、15：40——模特t台秀表演

9、15：50——乐器表演+演唱

10、16：00现场厨艺表演

11、16：30——邀请各位嘉宾品尝本次美食节活动展示的美食菜品

12、18：30——主持人宣传本次美食节开幕式活动结束，邀请各位嘉宾体验夜泡温泉，祝愿大家在阿尔卡迪亚酒店度过一个美好而快乐的时光。

(二)筹备

1、采购菜肴原材料，确定美食节的菜肴品种、价格以及优惠措施；

3、加强对外联络，协调合作关系，解决食品原料来源，确保原汁原味。

4、培训中餐部员工熟知菜品文化，好对客人进行宣传；

(三) 举办

1、精品菜肴形象展示

主题：味、色、香、味、形、都具备；

方式：设固定的展区，展示食品原材料或成品菜。

形式：通过为期42天的美食节活动，展示“今御宴”的品牌及文化形象。

2、内容：

(1) 春季养生美食节菜肴的实物艺术形态；

(2) 春季养生美食节菜肴的文化展示及功效宣传；

(3) 服务人员的仪表姿态及服务水准；

(4) 让宾客在一种良好的文化氛围和环境就餐，心情和食欲自然不同。

3、促销活动：

(1) 推出半份菜，根据宾客的人数为宾客适量点餐。

(2) 每日推出特价菜及特惠家庭套餐。

(3) 美食节期间凡来包间用餐者免包间费及最低消费。

(4) 住店宾客在酒店中餐厅用餐一律享受九折优惠。

(5) 活动期间凡在本酒店消费达500元以上—1000元以内赠送50元代金券，1000元以上—2000元以内赠送100元代金券，2000元以上—3000元以内赠送200元代金券，以此类推！团队及宴会不享受本项优惠。

(6) 美食节期间，凡在中餐厅用餐的宾客凭消费账单在酒店温泉、客房消费可享受客户协议价格：温泉xx8元/位，客房428元/高标/夜/间。