

西餐厅促销活动方案(模板7篇)

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

西餐厅促销活动方案篇一

路演方式;在西餐厅周围搭建一个平台，邀请若干对情侣上台表演，说出以你们的店名开头的再加上字体的形式展示，如“富贵餐厅+排骨”(最少十个)，这样推广自己的品牌。谁说得多就奖励谁一个吻和一朵玫瑰(亲自送上)或其他。(主要还是控制气氛的人)

七夕节，是中国传统节日中浪漫色彩的一个节日。在这样的一个日子里餐厅的促销活动应该以爱为主题。

一、理念

- 1、表达爱，传达爱
- 2、“爱她，就带她来吧”

二、具体方案

- 1、路演方式;在西餐厅周围搭建一个平台，邀请若干对情侣上台表演，说出以你们的店名开头的再加上字体的形式展示，如“富贵餐厅+排骨”(最少十个)，这样推广自己的品牌。谁说得多就奖励谁一个吻和一朵玫瑰(亲自送上)或其他。(主要还是控制气氛的人)

- 2、发宣传单;工作人员穿古装在人口密集地发放。穿古装服

给众人带来欣喜的感觉，引发大家的好奇心，加大对餐厅的知名度。

3、拉横幅. 如“表达爱传达爱”__餐厅给你带来爱的惊喜。

4、杂志，报纸登刊：(因为比较高档的餐厅，所以，名流方面不用多讲)该店的不好的地方：就是让你们两位情人，在那种环境中表现出那种亲昵的冲动。

5、现金返还。现在很多企业开始实施现金返还的促销策略。只要消费者购买了规定的产品，可立即在购买处获得现金返还。现金返还可以让消费者感到这是实实在在的现金优惠，可由消费者任意支配；而不会像返券那样在购货时受到时间，地点和产品牌子的限制。因此这种促销方法更受消费者的欢迎，促销效果更加明显。

6、推出折扣券，增加菜品，增值服务，开展娱乐活动；推出一款情侣套餐，附赠玫瑰一朵；就餐过程中可以播放轻音乐，也可设置点歌频道。可以开展餐后抽奖活动，奖品为心型气球，小型娃娃等以女性为主体的奖品，或亲一下，抱一下的温馨字条。以降低成本为主。简单又不失浪漫。

7、(如果可以)飞机烟雾的形式或者电视。

8、室内装饰以简洁为主，粉色为佳，忌雍容华贵。

西餐厅促销活动方案篇二

情人节促销活动主题。餐厅酒店促销活动，(餐厅酒店中国的情人节)促销活动主题、策划方案。酒店情人节促销方案除了要有一个好点子，还要具有可执行和可操作性，才能更好的把情人节促销活动做好。

情人节，餐厅酒店应如何做好营销活动策划?当同质化的一遍

又一遍的上演的时候，谁可以推出新点子，奇点子，谁就可以脱颖而出。我们一起看一下以往的一些酒店方案金点子。

位于广州环市路某四星级酒店，去年在情人节就搞了一个名为“情人玻璃瓶”的主题活动：酒店提供彩色玻璃瓶，情人们把爱情蜜语写在纸上，然后塞进瓶里，再用丝带绑好，送予对方。据闻，这样的营销活动成本较低，然而效果却很好。

今年，该酒店则举行以玫瑰鲜花装饰的“花世界主题情人夜”。会场用300多枝玫瑰及其它装饰物布置，营造浪漫温馨的进餐环境。届时有歌手在餐桌旁助兴表演，为情侣唱上情意绵绵的醉人乐曲，而别有风情的萨克斯演奏及吉它弹唱也让人陶醉一番。在席间或离席时男士可随意摘取玫瑰，送赠情人。爱的印记，永留心底。

在北京，曾有酒店举办黑白着装晚宴，规定参加的男士要穿燕尾晚礼服，女士要么白的要么黑，室内乐团伴奏轻柔乐韵。席间客人或进食自助餐，或翩翩起舞。有行家分析，这样的主题宴会不一定是最好，但总比单一的餐饮推广要强。

酒店情人节促销方案除了要有一个好点子，还要具有可执行和可操作性，才能更好的把情人节促销活动做好。

西餐厅促销活动方案篇三

20xx年圣诞节即将临近，为全面策划好酒店年度的的`圣诞活动，通过对市场的分析预测及餐厅去年的圣诞经营情况，拟定今年圣诞活动方案，以期实现餐厅经济效益的最新突破，进而提高酒店在信阳的知名度。圣诞活动具体方案如下：

璀璨圣诞之夜，海鲜自助盛宴

酒店一楼百合西餐厅

价格包括：圣诞自助大餐，免费畅饮店内起泡酒、本地啤酒、特调饮料、现场乐队表演、小丑魔术、幸运抽奖及纪念礼品；平安夜及圣诞节当晚特邀钢琴师现场演奏；时间：17：30-20：30（节目活动在中餐节目中抽取，价格另商榷）

一等奖3名：获赠中乐百花酒店豪华大床房（含双份早餐）

二等奖5名：西餐自助晚餐券1张；

三等奖10名：进口美人酒一瓶；

欢乐奖：精美挂件一个；

2、每位来宾赠现场制作的棉花糖一个；

3、安排专人制作七彩造型气球与小朋友互动；

4、每位宾客赠送圣诞合影一张；如需加影10元一张；

5、特邀乐队现场演奏；

1、销售奖励：全票每张奖励10元；半票无奖励。

2、财务部做好统计工作及提成奖励统计；奖金按酒店中餐要求日期统一发放；不得事先从圣诞票中扣取。

3、相关规定（统一参照中餐厅圣诞票操作规定）

a□由财务部对圣诞票加盖财务公章进行统一管理发出，并做好资金回收、开具发票等工作。

b□圣诞票一旦售出须立即缴回票款，如协议单位特殊客户关系，可滞后缴回，但最迟不得超过15天。

c□对员工的销售提成做好记录，对售票的登记需细致，以便

安排座位。如：圣诞票编号、单位或姓氏、数量、联系电话、销售人等。

西餐厅促销活动方案篇四

1、活动主题：

2、浪漫烛光平安夜，缤纷圣诞狂欢节！

3、浪漫烛光西式牛排套餐，惊喜就在xxx！

(针对24日晚平安夜的)

4、本次活动主推牛排套餐，24日平安夜晚推出浪漫烛光牛排晚餐，25日白天主推牛排家庭套餐，大搞节日氛围，宣传xxx餐厅人气。

1、即“圣诞”活动之后再次宣传xxx餐厅，强化xxx餐厅知名度，增加人气；

2、庆祝圣诞节，现如今圣诞节也是中国人比较喜欢过的一种西方节日，有家庭式的，朋友式的，情人式的各种各样party。在圣诞活动宣传期间，公司可宣传企业文化，提升品牌形象，强化企业知名度。

20xx年12月24日晚(平安夜)

20xx年12月25日白天(圣诞节)

1、在餐厅开展圣诞节活动，在餐厅做圣诞布置，加强餐厅的喜气、热闹的活跃气氛，重要的是让顾客有种过节的感觉。放置圣诞树，装饰圣诞树，礼品堆放在树下突显节日氛围。

2、餐厅推出特别圣诞牛排菜单，具体可分为：圣诞美餐，情

侣套餐，儿童套餐，家庭套餐。

3、针对平安夜售卖平安果(用包装纸装饰后的苹果)

5、进店消费的顾客消费满100即送咖啡特饮券1张(下次用餐时可使用)，小朋友免费送气球，所有员工都着圣诞帽突显节日氛围。

6、制作餐厅专属会员卡，免费赠送会积分会员卡，到餐厅消费享受优惠。

7、餐厅内播放圣诞颂歌。

西餐厅促销活动方案篇五

冬季生活的恋歌，我公司传送圣诞祝福

1、加强公司连锁店的销售力度、提高营业收入；

2、强化企业知名度、提升连锁店品牌；

3、庆祝圣诞节

圣诞节必不可少的节目，有家庭式的，朋友式的，情人式的各种各样party□一种友情，亲情，爱情聚会的好时光。戴着圣诞帽，唱着圣诞歌，说说大家的圣诞愿望。作为一个隆重的节日，少不了的是圣诞大餐，在中国就是以西餐为主了。在圣诞活动宣传期间，公司可宣传企业文化，提升各连锁店品牌，强化企业知名度，让更多的消费者知道我公司、认识我公司、喜欢我公司。

在各连锁店开展圣诞节活动，放置圣诞树，在显眼位置显示连锁店标志，装饰圣诞树，将礼品放在树上的每个位置。进店消费的每位顾客都赠送圣诞帽，推出圣诞大餐及其优惠活

动，各连锁店员工都着以圣诞装。

活动布置及装饰：

- 1、主景点的布置，大厅门口，以圣诞树为主。
- 2、玻璃
- 3、二楼楼梯口(以本店logo为主圣诞老人为辅)
- 4、大厅的灯光布置，要有节日气氛(可挂些星星形状的串灯)

活动气氛布置：

- 1、给各营业区发圣诞小姐的服装由圣诞小姐为客人服务。
 - 2、安排两名圣诞天使迎宾。
 - 3、安排圣诞老人给每个来就餐的小朋友发礼品。
 - 4、20号之前做好布置及各项准备。
- 1、将每个礼品都贴上号码，顾客在用餐时，由服务员上前让顾客抽号码，抽到哪个送哪个。
 - 2、进来进餐的顾客都送圣诞帽，最好标有公司标志(可与其他商家合作)。
 - 3、制作宣传单，在圣诞优惠活动的纸张范围内可作裁剪，可相当消费券。
 - 4、由厨房推出圣诞特价菜单，具体可分为：圣诞美餐、情侣套餐、儿童套餐、家庭套餐等等，制作相关的海报传单进行宣传。(点排餐可赠送咖啡特饮券一张)

5、圣诞订位。

6、连锁店所有职员都必须着红色圣诞装，加强节日气氛。

7、在餐厅做简单的布置，加强餐厅的喜气、热闹的活跃气氛，重要的是让顾客有种过节的感觉。

8、各餐厅内播放圣诞颂歌。

西餐厅促销活动方案篇六

父爱是如此的含蓄，不像母爱来得那么明显。然而，父爱和母爱一样，都是那么的伟大。我们用隆重的典礼欢祝母亲节的到来，但是，又有多少人知道父亲节是哪一天呢？其实，父亲不需要任何花哨的礼物，父亲只希望自己的孩子能够长大、成熟。但这并不代表父爱就可以被忽略。在父亲节即将到来的日子里，让我们用行动来向父亲证明自己已经长大了，已经成熟了，并且可以用实际行动来感恩父亲对我们付出的种种。

二、活动主题

感恩父亲

三、活动目的

让每位同学借助父亲节吐露内心的真情感言，表达多年对父亲的感恩之情和养育之恩。

1、加深每位同学对父亲的感情，在内心深处更进一步领悟父爱如山似海的内涵，感受父爱的无私和伟大，学会理解、关心父亲。在以后的学习生活中，从点滴做起，以实际行动来回报父亲的养育之恩。

2、增进同学之间的感情，让同学学会感恩，学会以实际行动去报恩。

四、活动对象

移动通信111301班全体同学

五、活动时间

6月13日

六、前期准备

6月11日购买贺卡、6月13日之前做好本次活动的宣传工作

七、活动内容

全体同学共同参与此次活动，传播“感恩”精神。把自己多年来对父亲的爱表达出来，说出那句一直想说却从没有说出的：“父亲我爱您，您辛苦了。”同时，每位同学可以借此机会在祝福的贺卡上书写自己对父亲的寄语。

1、同学之间可以相互交流，说说在以后的学习生活中如何用实际行动表达自己对父亲的爱。

2、最后全体同学闭上眼睛，用心聆听《父亲》。在歌声中一起向父亲送上真心祝福。

八、经费预算

班级四十二位同学每人一张贺卡，单价一元，共计四十二元(由班费统一支付)。

九、后期工作

将写好寄语的贺卡邮寄出去，并把对应的单号记录好，以备查询。在父亲节6月17日每位同学给自己的父亲打电话，确认贺卡是否收到，并亲口对父亲说出自己心中的爱。

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

西餐厅促销活动方案篇七

黑暗餐厅推出愚人节黑暗陶艺恶搞活动，凡当天参加活动的朋友可以享受到如下优惠：

一：魔友愚人节优惠价：138元/位(原价158元/位)

二：参加活动者可免费享受特制软饮无限畅饮。

三：凡参加活动者可免费玩黑暗陶艺哦(也就是说，在看不见的环境下，可以随便捏你想捏的陶艺，在亮区的时候你就可以看看你捏的到底是个啥东东)

四：当天会有很多很刺ji的游戏哦，愚人节嘛，大家一起愚，一起笑。