

最新饭店五折活动方案(大全7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。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？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。

饭店五折活动方案篇一

1、现在大米的产量不断提高产品的消费也在不断提高，可是这其中营养有机大米的市场份额寥寥无几。产出多少和销售多少。这个是必然的趋势。

2、消费群体扩大。除了东北和江南食用大米为主食。还有更多的地方出现了这种趋势。我公司大米生长期长，光照充足。蛋白质的含量高。米粒饱满，味道甘甜，这使我们会赢得更多的市场。

3、人民对食用大米的质量越来越高。我公司绿色，有机大米会逐渐在市场上占据有利地位。

5、大米需要品牌化发展。品牌正在强有力影响人们的选择。想要立足市场。必须先要做好宣传，打造品牌效应。

1、入驻超市商场，积极参加商场活动，大力发展促销活动。例如与沃尔玛。欧亚等连锁超市合作，在商场提供促销员。抢占礼品市场份额，使消费者能达成尝试性购买的关键环节。

2、有机大米零售专卖店，散货批发。采取固定地点直销公司产品，发展客源，提供送货上门服务。建立一定的客户群，为以后的销售打好基础。

3、礼品专营店。养生门市。农贸市场供应。客源对养生健康

食品有意向。便于推广销售。

4、网上销售。技术完善，人力充足的情况下，网上销售是将来必然的发展。也是限度扩张公司有机大米的重要途径。

5、利用家有购物频道，大力宣传产品，电视效应非常强大，但是前期投入比较多。

7、与高档酒店。餐饮合作。市场部寻找合作伙伴。

知彼知己，深入了解同行竞争对手的促销手段及价格。

饭店五折活动方案篇二

今年教师节庆祝活动以党的重要思想和科学的发展观为指导，按照建设节约型社会和和谐、文明校园的要求，本着“隆重、热烈、务实、简朴”的原则，坚持“重心下移，突出重点，务求实效、教师为本”，突出“尊师重教、教书育人，积极推进农村教育城市化进程，让更多的孩子接受更好的教育”的主题，创造性地开展一系列丰富多彩的活动，热烈庆祝第个教师节，并向社会集中展示一年来取得的教育成果、规范化学校和教育示范镇创建。

一、指导思想

深化人事制度和办学体制改革，和班并校取得的成绩。展示广大教师在教育教学岗位上的育人风采和学生创新发展、健康成长的精神面貌，进一步赢得社会各界对教育的理解和支持，号召全镇教育工作者进一步增强责任感和使命感，提高自身素质，敬业爱岗、教书育人、为人师表，以出色的工作塑造教师的美好社会形象。

二、活动安排

1. 召开全县教师节庆祝表彰大会。对优秀教师、优秀教育工作者进行表彰。总结学年教学工作，全面分析今年中考的成功经验和存在的问题。表彰奖励在中考工作做出优异成绩的学校、教师。部署学年中小学教学工作，制定新的目标任务，签定中考目标责任书。表彰教学工作先进单位，社会尊师重教及捐资助学先进单位和个人。

2. 邀请镇人大、政协领导、离退休领导、教师代表到部分学校走访、参观、座谈，听取广大干部教师对教育工作的意见和建议。

3. 加大力度，广泛宣传教育成果。从9月1日—10日镇教育办公室充分利用板报、展板、宣传材料重点宣传优秀教师、师德教风典型、教育教学质量、中考成果，展现曲堤镇教育发展成就及前景规划。利用多种形式，大力宣传本单位优秀教师和学校教育教学改革的突出成绩。要组织广大教师认真学习和宣传《教育法》、《教师法》等法律法规。在学校门口、校园内悬挂庆祝教师节宣传标幅，营造尊师重教的良好风尚。

4. 积极开展为教师办实事办好事活动。通过多种方式，积极为广大教师办实事、办好事，帮助广大教师解决工作、生活中的实际困难，切实改善教师的生活和工作待遇，特别要关心家境困难教师和农村教师的思想、学习、工作和生活，使他们能安心从教，乐于从教。

5. 继续举办“教育开放日”活动。教师节期间，全镇各中小学，尤其是x中、x小学□x小学□x幼儿园要组织“教育开放日活动”，要通过标语、校园广播、黑板报等形式，营造浓厚的活动氛围。通过板报、展板、宣传栏等形式，全面展示学校改革与发展中的突出成绩。学校的实验室、教育教学功能场馆要全部对外开放，并结合各自实际，利用多媒体和网络等形式，充分展示学校的新形象、新亮点。

三、加强庆祝活动的组织领导

为切实把庆祝第个教师节活动组织好、落实好，镇教育办成立庆祝第个教师节活动领导小组，协调领导各项活动的开展。各单位要把庆祝第个教师节活动当作一项重要的政治任务，站在科教兴镇的高度，密切配合庆祝活动领导小组，将每一项活动开展好、落实好。同时，各单位要结合各自实际，制定庆祝方案，于9月2日之前报教育局。

饭店五折活动方案篇三

治理餐饮消费安全活动方案范文

为贯彻落实全国产品质量和食品安全专项整治工作电视电话会议精神，按照国务院的统一部署和《全国产品质量和食品安全专项整治行动方案》（国办发〔〕57号，以下简称《方案》）要求，我部决定从现在起到今年年底，在全国范围内开展餐饮消费安全专项整治。

一、工作内容和目标

在国务院《年全国食品安全专项整治方案》（国办发〔〕28号）和我部年食品卫生专项整治计划的基础上，按照《方案》要求，以农村、城乡结合部为重点地区，以学校和建筑工地食堂、农家乐旅游餐饮单位和小型餐馆为重点场所，进一步加大监督管理力度，完成《方案》提出的目标要求。

（一）重点内容。

1. 对县城以上城市的餐饮单位（包括学校、建筑工地食堂，下同）无卫生许可证经营行为进行集中整治；全面推行餐饮单位食品卫生监督量化分级管理制度。
2. 在餐饮单位全面建立食品原料采购索证和验收制度，规范餐饮单位原料索证管理；严厉查处采购和使用病死或者死因

不明的禽畜等及其制品、劣质食用油、不合格调味品、工业用盐或非食品原料及滥用食品添加剂等违法行为，防止不合格食品原料和有毒有害物质进入餐饮业。

3. 制订并实施对农村地区餐饮、农家乐旅游餐饮单位、小型餐饮单位食品卫生规范化管理制度，规范上述食品生产经营行为，做好食物中毒事件和食源性疾病防控工作。

（二）工作目标。

二、工作进度和时间安排

专项整治行动分三个阶段：

（一）动员部署阶段（8月23日至8月30日）。

各地结合实际，制订和下发具体工作实施方案，细化具体工作目标和工作要求，明确工作进度和时间安排，完成专项整治前期动员、部署和准备工作。

（二）集中行动阶段（8月31日至11月30日）。

各地按照我部统一部署，上下结合，统一联动，按照本次专项整治确定的内容和目标，结合本地区的具体行动方案，在辖区开展拉网式检查，不留空白点。

三、工作要求和措施

（一）提高认识，加强领导。

党中央、国务院高度重视产品质量和食品安全工作，并对专项整治工作提出明确的目标和要求。各地卫生行政部门，尤其是卫生行政部门领导必须高度重视，要从讲政治的高度，加强对专项整治工作的领导，要深入一线，现场指导、督查督办，指挥好这场维护人民群众生命健康和切身利益的特殊

战役。

(二)明确任务，落实责任。

这次专项整治行动，由国务院产品质量和食品安全领导小组统一领导。各地要在当地政府的统一领导下，根据本地情况，明确具体任务，确定整治工作重点，周密制订具体行动方案，对专项整治的各项措施，都要有部署、有检查、有考核，增强行动方案的执行力，提高有效性。各省级卫生行政部门要全面收集本省（自治区、直辖市）工作进展情况以及实施过程中遇到的困难和问题，及时指导下级单位的专项行动，确保专项整治工作的顺利开展。我部将适时派出督导组，对各地专项整治工作进行督查和指导。

(三)严格执法, 加大力度。

各地在专项整治工作中，要做到有法必依、执法必严、违法必究，坚决杜绝地方保护和办人情案的行为。要掌握和运用好法律武器，按照《食品卫生法》和《特别规定》的要求，加大对违法行为的处罚力度，对涉嫌触犯刑律的案件，要及时移送公安机关处理。要重视大案要案的查处工作，并及时向社会公布查处结果，同时及时向我部通报。

(四)协同作战, 形成合力。

在专项整治中，各地卫生行政部门要牢固树立大局观念，严格依照有关法律和国务院的要求履行监督管理职责；要围绕本整治行动方案确定的工作重点和目标，根据整治工作需要，主动联合公安、工商、教育、商务、建设和城管等相关职能部门，建立部门联动工作机制，形成监管合力。要调动和发挥有关行业协会作用，加强对餐饮经营活动的行业管理。

(五)加强宣传，畅通信息。

各地方卫生行政部门要积极与新闻单位配合，充分发挥报刊、广播、电视、网络等媒体作用，大力宣传专项整治成果；对典型案例和大案要案予以曝光，形成全社会共同关注和参与餐饮卫生监督的良好氛围。各省份每月至少联合召开一次新闻发布会，及时将整治信息和监督检查情况按照政务公开的要求向社会进行公布。

本站【】

饭店五折活动方案篇四

1、为答谢新老客户一直以来对我饭店的大力支持，利用元旦新年的有利商机来回馈我们的新老客户，以刺激其继续消费，以达到我饭店营业额的稳定性增长，最终达到更好的赢利目的。

二、活动时间：

20__年元月1日

三、活动地点：

中、西餐厅及客房

四、主题口号：

相约20__，相聚丽晶

五、活动内容：

(一)西餐：

1、凡元旦当天在西餐消费的客户均可获赠奥运纪念卡一张(自行制作)。

2、元旦当日一次性消费满300元的客户，均可获赠西餐单人早餐券一张。

3、元旦当日一次性消费满600元的客户，可获赠优惠房券(凭此优惠券可获门市价6折优惠)一张。

(二)中餐：

1、凡元旦当天在中餐消费的客户均可获赠奥运纪念卡一张。

2、元旦当天在中餐大厅消费的客户，一次性消费满500元可获赠西餐早餐券一张。

3、包房一次性消费满1000元，获赠面值100元现金券(此现金券可在本饭店任营业区消费)一张。

4、元旦当日一次性消费满__元，即赠送贵宾卡一张。

5、元旦当日在中餐一次性消费满3000元，赠送标准客房一间一晚。

(三)客房：

1. 凡元旦当天在客房入住的客户均可获赠奥运纪念卡一张。

2、元旦当晚个人入住客房，一律按门市价8折优惠，并赠送果篮一个及早餐券一张。

一、活动广告宣传方式：

1、广告宣传：

(1) pop广告牌三块：大堂一块，中餐入口一块，西餐入口一块。布标一条，放置饭店大门。内容为：相约20__，相聚__！

(2) 设计制作彩色宣传单1000张(具体内容样板另附)。

(3) 设计制作西餐早餐券(西餐自带有早餐券)。

(4) 设计制作赠房券。

(5) 设计制作现金券。

2、口碑宣传：销售部及营业部，以销售部为主，各营业部为辅。

3、短信宣传：销售部及营业部各部门经理利用手机短信形式向客户发送此次活动信息，以达到宣传，吸引客户消费的作用。

五、场地布置：

1、饭店外围：

(1) 大门正对面绿色植物区，制作元旦倒计时。

(2) 饭店大门及西餐侧门吊大红灯笼，以衬托节日气氛。

(3) 饭店大门正对面，制作“元旦快乐”装饰。

2、大堂：

(1) 饭店大堂摆放三个“x”展架(内容元旦时间表，整个活动内容一个。)

(2) 在原圣诞屋的基础上，饰“海宝”及有关饰品。

六、责任分工及完成时间：

1、总指挥[x总

2、总执行及总协调□x副总

3、布场(20__年12月28日完成)：市场营销部，各部门配合

4、策划宣传(20__年11月30日前完成)：市场营销部负责各类广告宣传、票券的设计及制作。

6、采购(20__年12月1日前完成)：财务部负责关于本次活动的物品采购，美工跟进。

注：世博会门票需财务部跟进落实，确保当日能顺利把门票送到客人手中。

七、物品采购单：

1、海宝若干；

2、元旦纪念品若干；

3□“x”展架三个；

4、布标一条；

5、彩色宣传单

八、费用预算：

1、海宝若干约650元；

2、元旦纪念品若干约1000元；

3□“x”展架三个约180元；

4、布标一条约70元；

5、彩色宣传单约550元。

合计：5450元

饭店五折活动方案篇五

为保障事情或工作顺利开展，常常需要预先制定方案，方案的内容多是上级对下级或涉及面比较大的工作，一般都用带“文件头”形式下发。那么应当如何制定方案呢？下面是小编为大家整理的餐饮促销活动方案，仅供参考，希望能够帮助到大家。

端午节，又称端阳节、午日节、五月节、五日节、艾节、端五、重午、午日、夏节。端午节是我国汉族人民的传统节日，这一天必不可少的活动逐渐演变为吃粽子，赛龙舟，挂菖蒲、蒿草、艾叶，薰苍术、白芷，喝雄黄酒。，是为了纪念屈原以“中国端午节”为国家法定节假日之一。而且是小长假，很多的亲人都会选择到酒店聚餐。所以，直接影响就是加速了酒店的生意，精明的商家们当然也不会放过这样的’一个绝佳的机会，一场场精彩的酒店端午节促销活动出场，吸引了消费者，也为商家们提高了效益餐饮端午节促销活动方案餐饮端午节促销活动方案。酒店又是如何来搞促销活动的呢？下面就是某酒店的促销活动策划方案。

1. xx酒家从五月十八日起推出三款新颖的健康特色粽子(价格待定)：(由x总负责)

- (1) 绿茶咸肉粽：清咽利喉，益气养颜。
- (2) 豆沙碱水粽：清凉解暑，消食健胃。
- (3) 薏米灵菇粽：清热解毒，散风通窍。

2. xx酒家拟同时大力推出一系列健康特色菜肴，以强身健体功效明显作为卖点向食客进行促销餐饮。

3.xx酒家拟在端午节期间结合传统风俗推出“端午佳节品香粽、祛病除疾保健康”的活动。

1. xx酒家在门口设一展示台，将制作精美的粽子和艾草饼进行促销、售卖。

2. 用香包、艾草对酒家门面进行适当的装饰，楼面再用各色汽球进行装点。

3. 制作精美的宣传单张和海报进行派发和张贴，以扩大影响力，引导宾客消费。

1. 宣传单张(由美工负责制作，16日前完成)。

2. 报纸广告(由营销部负责，五月底和六月初在南山报和晚报上各做一次广告)。

3. 海报制作(由美工负责设计，并制作彩色喷绘图加kt板张贴于大堂立柱正面，16日前完成)。

1. 宣传单张派发由中餐营销主要负责，其它部门配合。

2. 散客预订工作由中餐营业台负责。

3. 常客、协议客预订工作由酒店营销部负责

4. 促销及预订工作由郑云芳经理全面负责。

饭店五折活动方案篇六

庆___，优惠、美味等你来!

二、活动时间

_月_日~_月_日

三、活动目的

提升客单价，促进销售目标达成

四、主题活动内容

消费者在__期间，只要消费满66元，即可加一元换取我们精心为消费者准备的多少商品中的任意一件，备注：1单张小票不累计。赠品要求：挑选多少商品，作为活动商品，要求商品售价在三元以上的商品，也可对部分毛利损失较大的商品进行限量，但每天需保证在八个商品以上。

五、气氛布置

店内气氛布置：入口展板，活动现场的气氛营造，店内海报。

六、活动执行与分工

企划部：负责活动宣传，策划，操作与跟进。

采购部：负责商品的组织，到位。

财务部：负责资金到位。

店长：活动操作的总负责人，负责督促各部门的工作。

(一)食品促销内容：

- 1、菜式，餐厅促销，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。
- 2、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。
- 3、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。
- 4、价格：通过价格来吸引消费者，不要降低价格的同时也降低餐厅的品牌。
- 5、赠品：提供一些节日相关的赠品可以拉到一定的消费者，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，赠品要与自己的餐厅品牌风格相应。

(二) 餐饮淡季促销方法：

- 1、围绕主营产品进行延伸开发，推出一系列适合当季消费的产品，比如，主营产品是以活鱼火锅为主的，就可以引进一些以鱼为主要材料的特色菜品，做为餐厅的补充。
- 2、开发适合当季消费的品种，制造卖点，比如夏季火锅中的冰淇淋火锅、清淡型火锅等，让顾客有更多的选择，同时新品种也可以为餐厅制造新的卖点与宣传点，吸引更为广泛的消费群体参与消费。
- 3、推出适合当季消费的一系列小吃凉碟，在保证利润甚至成本的前提下进行低价销售，以点带面，让顾客觉得实惠，从而带动人气的上升。
- 4、抓住当季的瓜果，推去系列鲜榨果汁、果盘，甚至可以考虑瓜果入菜，进而增加菜品的独特性。环境气氛促销。

(三) 热情服务促销:

服务员的主动招呼对招徕顾客具有很大作用。比如有的顾客走进餐厅，正在考虑是否选此餐厅就餐，这时如果有一个面带笑容的服务员主动上前招呼欢迎光临，同时引客入座，一般情况下，顾客即使对餐厅环境不十分满意也不会退出，当然，主动招呼不等于硬拉。强拉硬扯反而会引起顾客反感，避而远之。

服务人员应对餐厅所经营的菜点和服务内容了如指掌，如食物用料、烹饪方法、口味特点、营养成分、菜肴历史典故、餐厅所能提供的服务项目等，以便向客人作及时介绍，或当客人询问时能够作出满意的答复，如果能事先了解市场和顾客的心理需求以及风俗习惯、生活忌讳、口味喜好等，便可有针对性地推荐一些适合他们心理需求的产品和服务。

饭店五折活动方案篇七

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

“顾客是餐厅的上帝”。餐厅赢得他的一句好话，胜过餐厅任何人的

一句好话都不止。在潜在顾客中的影响尤其大。因为潜在的客人宁愿相信顾客的话也不相信餐厅人员的话。

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

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。

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。

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。