

# 2023年餐饮店庆活动宣传语(实用5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 餐饮店庆活动宣传语篇一

饭店把二楼的包厢和娱乐综合楼结合在一起，举办盛大的圣诞狂欢晚会。圣诞节当天的大厅，除了慈祥的`圣诞老人外还有美丽的圣诞小姐，并伴有悠扬的圣诞歌声。快来吧！化一个最酷的妆，带上你的至爱，今晚最炫的就是你啦。

作为全市最具震撼力的酒店——柳州饭店，将是你“圣诞狂欢”的最佳选择。

45秒钟广播

男：圣诞节的钟声就要敲响了

女：圣诞节的活动也要开始了

男：今年的圣诞节该去哪过呢

女：当然是饭店了。

男：为什么要去饭店呀？

男：真的？那我们圣诞节就相约在柳州饭店吧？

女：好啊！不见不散啊！

男：不见不散！

- 1、冬季生活的恋歌，饭店传送圣诞祝福。
- 2、饭店圣诞活动多三大主题让你狂欢
- 3、200元的情侣套餐250元的家庭套餐

## 餐饮店庆活动宣传语篇二

快餐最新营销方案一、打破传统快餐模式，确立以中、西餐结合的“新派快餐，所谓“新派，即将传统盒饭快餐的便餐丰富为宜快速、时尚、营养、健康为主题元素的中西餐、进而逐渐改变人们对快餐的固有观念，随之更多人接受并喜爱快餐。

二、营销方式分两块，由以下两个因素决定：固定客户；集散客户

- 1、固定客户：主要由商务办公区及批发市场固定上班族组成，他们将会固定地持续地购买我们的快餐，那么对于他们的营销方式如下：1)成立以快餐车为基础的销售团队，团队成员由现场销售和业务员组成。

- 2)将快餐车停放在商务办公核心区附近停车场，现场销售人员在快餐车停车位展开销售工作，业务员到附近写字楼或商业区(批发市场)进行业务工作。

现场销售人员工作：现场促销与宣传为业务员展开公关提供平台支持，现场的促销方式可以有现场赠送礼品、发放打折券等等方式

业务员工作：“扫楼，即不放过任何一个目标客户，将快餐车覆盖区内每一个单位都去到都做到有过业务工作。

尽可能谈成与物业的合作，即在楼下建立固定稳定地销售点。

- 2、集散客户：主要由人才市场和展览中心组成，这些客户不固定，他们受招聘会和展会限制，不能每天都有购买，但每

次的购买量是巨大的，对他们的营销方式如下：1) 公关招聘会和展会的主办单位，签订集体供餐合同，建立长期合作关系2) 在人才市场或展览中心附近停放快餐车，现场销售。

三、品牌宣传与形象建立1. 制作类似于麦当劳、肯德基那种可撕优惠券，客户凭券可得到券面上的优惠2. 制作快餐车所用喷绘、易拉宝、遮阳伞、促销台、扩音设备、促销服装、带有哈桑标识的礼品等3. 制作餐盒用“寿带，要求制作精美，带有“哈桑标识及所选餐品明示4. 建立与公交公司合作伙伴关系，利用“百通卡争取到更多上班族客户5. 餐品推出不同组合形式的菜品盒饭和西餐套餐，具体如下：1) 不同组合形式的菜品盒饭：由于我们的盒饭为提前封装好不能由客户现场自主挑选菜品组合，所以众口难调可能出现因为某一个菜客户不喜欢吃而不选择我们的快餐，失去客户，那么解决方法为推出不同组合形式的菜品盒饭，例如：8元餐可分为8元a餐、8元b餐、8元c餐等等，菜品的组合可以为红烧茄子+鱼香肉丝+番茄鸡蛋；酸辣土豆丝+鱼香肉丝+烧青菜；土豆烧牛肉+番茄鸡蛋+烧青菜等等形式2) 西餐套餐：借鉴麦当劳、肯德基配餐形式，我们也可以推出类似套餐，首先要丰富西餐单品，套餐由西餐单品组合而成，例如：10元套餐单品组合为水果沙拉+蛋挞+牛肉肠，这些单品我们可以单独配餐销售业可以以这种形式组合成套餐销售，丰富我们的产品种类。

并且我们还可以推出特色套餐，比如：水果之恋套餐、玉米之香套餐、秘制熏肉套餐、生日主题套餐、美味之约套餐等等，玉米之香套餐可由甜玉米+鲜奶+蔬菜沙拉等组成，并推出不同组合。

6. 建立vip客户，预存一定金额可成为不同等级的vip客户，享受不同的优惠待遇，预存越多享受到的优惠就越大，并可得到更多贴心服务，例如：生日赠送礼品、享受新产品免费试吃、购买哈桑出品任何食品均可享受优惠(包括早餐、熟食和形象店消费)7. 间断推出促销活动，并选择大品牌产品作为赠品，例如：选择立顿奶茶小包装产品与我们的餐品捆绑销售，

立顿奶茶则为赠品。

大品牌在上班族中享有良好的口碑并且质量稳定客户群庞大，我们可以借势提升自己品牌和提高销量，例如立顿奶茶在办公室里就是很受欢迎的产品尤其是收到广大办公室女性喜爱。

8. 建立400统一订餐电话和服务热线，设专人接听，所有接线员及客服人员均要接受严格培训四、大客户大客户即，学校、医院、工厂、机关等大型单位，有固定大量的消费人群，这类客户有订单稳定、合作长期、购买量大等特点，属于我们的重要客户。

建议设专人跟踪公关这类单位，制作供餐合同书，建立长期稳定合作关系。

在改革初期，餐饮企业之间主要是打价格战、打品牌、服务、装修战；现在情况发生了变化，消费者用餐既要满足生理需求、又要满足心理需求，因此，越来越多的经营者把注意力转向打造自己的品牌，提高企业的文化品味。

这是一种更高水平的竞争。

当然，在市场经济条件下，价格的竞争、产品质量的竞争、永远是重要的竞争手段，但竞争的手段是多元的，竞争的重点是变化的，一个高明的经营者，不仅要善于运用传统的常规的竞争手段，还要善于随时根据市场情况的变化而调整竞争策略，运用新的更高层次的竞争手段。

二)从竞争规模看，重点由单店竞争、单一业态竞争、发展到多业态、连锁化、集团化、大规模的竞争。

随着餐饮市场的扩大，餐饮也的业态已由过去少数比较高档的饭庄酒楼和比较简陋的摊点小馆，发展到具有能够满足不同层次消费群体需要的高档餐厅与大型酒楼、环境较好的家

常风味餐馆、快餐店、地方风味浓厚的小吃店和小吃街、购物、餐饮结合的超市食府，休闲、娱乐、餐饮于一体的休闲餐厅与文化广场、异国风情的专营店、方便居民的社区餐馆、以及送餐上门的外卖店等等众多的业态。

与此同时，餐饮企业的规模也在不断扩大，在向集团化，连锁化，大卖场发展。

据2001年统计，营业额居全国前100家的餐饮企业，差不多都是集团公司和连锁公司，尤以连锁店的比重最大，其营业额占到100强的85.6%。

在许多城市，不少千座以上的大店拔地而起。

这种态势加剧了市场竞争的复杂性与激烈程度。

三)从竞争地域看，由于本地发展走向外地发展、由小城市向大中城市发展、由东部沿海向中西部地区发展；也有的是由大城市向中小城市延伸、由西部向东部延伸。

纵观几年来涌现出的一批大的餐饮公司与连锁企业，一个共同的特点是它们都寻求向外地扩张、立足和占据外地市场、甚至打进中心城市和国际性大都市。

如今，地域的概念已经淡化，餐饮企业竞争的市场半径大大延长。

四)从竞争对象看，由民营企业与国有企业竞争为主，发展到民营企业之间的竞争为主，进而发展到国有企业与外资企业的竞争加剧。

餐饮业是改革开放比较早的一个行业，个体、私营企业先于其他行业发展起来，餐饮市场也比较早地向外资开放。

目前全国的餐饮企业，98%以上属于非国有性质。

2001营业额排行前100家的餐饮企业，国有独资企业仅15家，其营业额只占8.7%。

今后，国有性质的餐饮企业的数量只会进一步减少，

## 餐饮店庆活动宣传语篇三

您消费，我送财

一、抽一抽，赢红包，好运贺元宵。

顾客消费结账前，进行抽红包；

抽出相应手气券；

手气券当次消费即免。

二、元宵生日，齐祝贺

生日时间为元宵节（3月2日）的顾客，凭身份证在活动期间来店铺消费均可得到节日祝福和获赠指定饮品一杯，并赠送精美礼品一份，赠完为止。

温暖和谐一家亲，其乐融融过元宵

指定饮品第二杯半价；

猜一猜，拼一拼，赢佳礼；

猜一猜，拼一拼，猜灯谜，首先猜中的可以免费获得指定饮品一杯，名额有限。

元宵生日，齐祝贺。

生日时间为元宵节（3月2日）的顾客，凭身份证在活动期间来店消费均可得到节日祝福和获赠指定产品一杯，并赠送精美礼品一份，赠完为止。

## 餐饮店庆活动宣传语篇四

浪漫是情人节最大的特色。

情人节，情侣们都希望可以渡过浪漫完美的一天，这是他（她）们的终极目标，为了实现这个目标则绞尽了脑汁。而那些形单影只的人们，在这样四处洋溢着甜蜜气息的美丽日子里，他（她）们每一个人的内心深处也必定隐藏着或多或少的落寞和欣羡。渴望一份圆满，是所有人心灵最私密的呼唤。

### 二、机会点分析

鲜花、巧克力、烛光晚餐等，这些传统的方式已经越来越难以满足人们心理层次上的需求。想起活动网，在郑州以其优雅舒适的环境与真诚周到的服务而著称。书籍、沙发、座椅、咖啡、音乐、艺术的氛围，在这样的地方渡过如此特殊的节日，观念新颖而且非常具有意义。选两本适合自己阅读的书，找两个舒服的座位，品一杯香茗，浅啜一口咖啡，身边相伴的是最爱的是那个她（他），偶尔在默契宁静的氛围中相视一笑。找到这种灵魂相知相守的感觉，正是世界上最浪漫的事情？在书店，通过特别活动，我们还将为单身一族提供寻觅另一半的机会，促成有缘人的相遇相识。读书原本就是一件很优雅的事情，忙碌的生活、匆匆的脚步，常常使我们忘记去体味这份优雅。放下身边的琐碎，无论你是已有相伴的人还是单身，只要具备勇气以及一份优雅的心情，情人节的终极浪漫就等候你的体验。

### 三、活动主题

1、活动口号：寻一片情感天空，觅一方灵魂净土。

2、活动主题：优雅情人节，将浪漫进行到底。

#### 四、目标群体

1、情侣（包含已婚人群）

2、单身一族

#### 五、活动内容

1、前100名参加的可享受8折优惠。

2、单身人士可以使用一个由想起活动网提供的，带有标志（以表明自己的单身身份）的胸卡。对于身边同样用贴有此标志胸卡的异性，可多加留意他（她）的阅读习惯等以观察其性格、爱好、习惯等，从而判断是否适合自己以采取相应行动。（此活动长期进行）

3、情人节当日，在单身顾客中，依据票据抽取12位幸运读者（男女比例1：1），进行自愿组对，共进浪漫烛光晚餐□  
□ $200 \times 6 = 1200$ 元）

4、情人节当日，前300名女士均可获得红玫瑰一枝□  
□ $3 \times 300 = 900$ 元）

#### 六、活动时间

20\_\_年2月12日--20\_\_年2月14日

七、活动地点：\_\_

#### 八、宣传方式



1、至2月8日起在郑州各主要人流集中处散发宣传单，总计约1万张（ $0.2 \times 10000 = 2000$ 元）

2、在各大高校张贴海报，依据各校规模每校3-8张不等，总计约250张（ $3 \times 250 = 750$ 元）

3、在郑州主要闹市区张贴大型海报，总计约20张（ $15 \times 20 = 300$ 元）

## 九、活动目的

为情人提供一个活动的平台，为贵族们提供一个接触异性的机会。

## 餐饮店庆活动宣传语篇五

### 一、活动时间：

20xx年6月12日---6月30日

### 二、活动主题：

双节同庆---端午节、父亲节快乐。

### 三、活动内容

活动一、真情实意送父亲，健康礼品更贴心！

6月12日—20日活动期间，穿着类、百货类商品85折，小家电、化妆品满9折，部分运动服类5折起。（明示商品不参加，详情见店内海报）

二楼皮鞋推出“凉鞋节”，不要错过哦！

## 活动二、浓情端午超市换购礼

6月12日-30日活动期间，凡在超市单票购物满39元，赠换购券1张，满69元赠2张，满99元赠3张，顾客凭券即可换购指定超值低价商品。

## 活动三、五月端午新世纪，“巧手包粽”擂台赛

6月14日至16日活动期间，凡在超市购物的顾客，无论金额大小，即可报名参加相应时间的“巧手包粽”擂台赛，每组限5人参加，在5分钟内包粽时间短、包粽质量好的为获胜者，即可获赠礼品一份，每人限参加一次。

奖项设置：

第一名“包粽王”冠军三元牛奶一箱+西瓜任挑一个+自己所包粽子。

第二名“包粽王”亚军三元牛奶一箱+自己所包粽子。

第三名“包粽王”季军西瓜一个+自己所包粽子。

参与奖：其他选手将得到自己所包的粽子。

报名时间：6月12—6月14日，新世纪各店服务台报名，报名只限参加一店活动。

比赛时间地点：

- 1、新世纪惠万家超市闫庄店6月14日下午16:00整。
- 2、新世纪人民商场店6月16日下午16:00整。
- 3、新世纪购物广场6月15日下午16:00整。

比赛规则:选手做好准备后,裁判宣布比赛开始,在3分钟之内,看哪位参赛者的粽子包得又快又好,由专人负责记时,比赛可分为2—3轮以增强氛围。最快的选手将被评为冠军。

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