

餐饮开业活动营销策划方案(优秀5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。方案的格式和要求是什么样的呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么写，我们一起来了解一下吧。

餐饮开业活动营销策划方案篇一

产品定位：随着绿色健康的消费理念的兴起，人们消费不只局限于吃饱吃好，更是对绿色健康环保的生活和消费方式越来越渴求。本餐厅以意大利风情为卖点，以绿色健康消费为经营理念，把意大利异域风情与绿色健康消费结合起来，使顾客在享受最健康最放心的美味的同时，感受到意大利别具特色的民族风情。我们秉着以顾客满意为宗旨，以提供最优质的产品和服务为使命，全心全意为顾客着想，为顾客服务。

做好披萨店开业前的准备工作，对餐厅开业及开业后的工作具有非常重要的意义；采用倒计时的手法，将开业筹备工作作为一个项目来运作。

开业前的准备工作，主要是建立餐厅运转系统，并为开业及开业后的运营在人、财、物等各方面做好充分的准备。具体包括：

(一)、设计餐厅组织机构，综合考虑各种相关因素，如：餐厅规模、档次、建筑布局、设施设备、市场定位、经营方针和管理目标等。

(二) 制定物品采购清单

在制定餐厅采购清单时，都应考虑到以下一些问题：

1. 建筑特点，采购的物品种类和数量与建筑的特点有着密切

的关系。

2. 行业标准是制定采购清单的主要依据。
3. 设计标准及目标市场定位，应根据目标市场定位情况，考虑目标客源市场对餐饮用品的配备需求。
4. 行业发展趋势，在物品配备方面应有一定的超前意识。
5. 其它情况。在制定物资采购清单时，应考虑如：餐厅上座率等。

(三) 参与制服的设计与制作

为营造较好的服务氛围，选定与餐厅风格相同的员工服装，突出餐厅特色。

(四) 编写餐厅运转手册《管理实务》

运转手册，是餐厅的工作指南，也是部门员工培训和考核的依据。运转手册包括岗位职责、工作程序、规章制度及运转表格等部分。

(五) 参与员工的招聘

在员工招聘过程中，根据餐厅工作的一般要求，对应聘者进行初步筛选，主要负责人把好录取关。

(六) 抓好开业前培训工作

制定切实可行的培训计划，编写具体的授课计划，督导培训计划的实施，并确保培训工作达到预期的效果。

培训计划以倒计时的方式编定。员工要求开业前半个月前到位，并实施培训。

(七) 开业前开荒卫生工作

确定清洁计划，展开全面的清洁工作。(八) 餐厅的模拟运转

餐厅在各项准备工作基本到位后，即可进行模拟运转。这既是对准备工作的检验，又能为正式的运营打下坚实的基础。

(一) 开业前第16周至第13周

1. 参与选择制服的用料和式样。
2. 了解餐厅的营业项目、餐位数等。
3. 了解餐厅其它配套设施的配置。
4. 熟悉所有区域的设计蓝图并实地察看。
5. 了解现有财产的清单。
6. 确保所有订购物品都能在开业一个月前到位，并与老板商定开业前主要物品的贮存与控制方法，建立订货的验收、入库与查询的工作程序。
7. 检查是否有必需的设备、服务设施被遗漏，在补全的同时，要确保开支不超出预算。
8. 确定组织结构、人员定编、运作模式。
9. 确定餐厅经营的主菜系。
10. 编印岗位职务说明书、工作流程、工作标准、管理制度、运转表格等。
11. 落实员工招聘事宜。

(二) 开业前第十二周至第九周

按照餐厅的设计要求，确定餐厅各域的布置标准。

2. 制定餐厅的物品库存等一系列的标准和制度。
3. 制订餐厅工作钥匙的使用和管理计划。
4. 制定餐厅的卫生、安全管理制度。
5. 制定餐厅设施、设备的检查、报修程序。
6. 建立餐厅质量管理制度。
7. 制订开业前员工培训计划。

(三) 开业前第八周至第六周

1. 审查厨房设备方案。
2. 与清洁用品供应商联系，使其至少能在开业前一个月将所有必需品供应到位。
3. 准备一份餐厅检查验收单，以供餐厅验收时使用。
4. 核定本部门员工的工资报酬及福利待遇。
5. 核定所有餐具、茶具、服务用品、布草、清洁用品、服务设施等物品的配备标准。
6. 实施开业前员工培训计划。

(四) 开业前第五周

1. 与厨师长一起着手制订菜单。菜单的制订是对餐厅整体经

营思路的体现，也是餐厅出品档次的体现。

- 2、确定酒水、饮料的供应方案；
- 3、各种印刷品如牙签套、酒水单等设计印刷。
- 4、制订结帐程序、安全管理制度。
- 5、继续实施员工培训计划。对餐饮服务基本功进行测试，不合格的要强化训练。

(五)开业前第四周

- 1、核定所有餐饮设施的交付、接收日期。
- 2、准备足够的用品，供开业前清洁使用。
- 3、确定库房物品存放标准。
- 4、确保所有餐饮物品按规范和标准上架存放。
- 5、继续实施员工培训计划。

(六)开业前三周

- 1、与厨师长一起全面核实厨房设备安装到位情况。
- 2、正式确定餐厅的组织机构。
- 3、确定餐厅的营业时间。
- 4、对桌位、就餐餐位进行全面的统计。
- 5、根据工作和其它规格要求，制定出人员分配方案。

6、按清单与工程负责人一起验收，验收重点：装修、设备用品的采

购、人员的配置、卫生工作。

7、拟订餐厅消费的相关规定。

8、编制餐厅基本情况表（应知应会）

9、着手准备餐厅的第一次清洁工作。

（七）开业前第二周

1、全面清理餐厅区域，进入模拟营业状态。

2、厨房设备调试。

3、主菜单样品菜的标准化工作。

4、准备模拟开业的筹备工作：确定模拟开业的时间，明确模拟开业的目的，召开员工会议，强调模拟开业的重要性，取得全员统一。

（一）经常检查酒水等物资的到位情况

（二）重视过程的控制

坚持在一线检查督导，控制作业过程，防止个别员工走“捷径”，损坏装修材料等。

（三）加强对仓库和物品的管理，对物品的领用要建立严格的制度。

（四）确定物品摆放规格

确定摆台规范、物品摆放规格工作，并拍照制作标准化图案，进行有效的培训。对其他如备餐间、工作柜等也规范，以取得整齐划一的管理效果，使后期的服务都能按一定的秩序进行。

(五)注意工作重点的转移，使工作逐步过渡到正常运转

1、按规范要求员工的礼貌礼节、仪表仪容。

2、建立正规的沟通体系。应开始建立内部会议制度、交接班制度，开始使用表格；

3、注意设备的保养。

(六)加强安全意识培训，严防各种事故发生。

(七)加强对餐厅内设施、设备使用注意事项的培训。

(八)加强餐厅菜品的培训。特别是开业期间的菜品、餐厅的主要特色披萨等。厨师长要定期在例会上对服务员进行有针对性的培训。

(九)模拟开业日程安排：

初级阶段：

前12天熟悉环境。服务员进入场地，熟悉餐厅及整体环境，要给予员工十分充足的时间。厨师进场后，对设备熟练使用。

前11天熟悉台位。对餐厅布局、服务流程、上菜流程等予以熟悉。

前10天熟悉菜谱。模拟点菜、迎宾等环节。厨房演练叫菜、出菜。前9天熟悉就餐。熟悉就餐的一系列工作。

提高阶段：

前8天流程演练。在进一步熟悉的基础上，提高效率。前7-6天特殊情况处理。加强协调能力的培训；并适当提高劳动强度。

熟悉阶段：

前5-2天熟练操作。完全掌握摆台、上菜、服务等各个环节。熟悉巩固。

筹备开业：

前1天全面筹备开业

模拟开业阶段，要按正常运作召开班前例会，摆台、清理等；并在每次模拟后，召开讨论分析会。

餐饮开业活动营销策划方案篇二

消费者在20**年10月1日--20**年10月8日期间，只要购物满56元即可加1元换取我们精心为消费者准备的15种商品中的任意一件。

备注：

- 1、单张小票不累计。
- 2、前场联营、团购、烟草不参加此活动

赠品要求：挑选十五种(或十五种以上)商品作为活动商品。要求商品售价在3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8个商品以上。

气氛布置

广场气氛：包括竖幅、横幅、巨幅、门前广场刀旗、免费购物班车车身贴；

社区气氛：社区条幅、社区海报；

店内气氛布置：入口展板、活动现场的气氛营造、店内海报、广播稿。

活动执行与分工

企划部：负责活动宣传、策划、操作及跟进。

采购部：负责商品的组织、到位。

财务部：负责资金的到位。

门店店长：活动操作的总负责人、负责督促各部门的工作。

门店店办：负责活动方案的具体执行与工作协调，负责对整个活动进行统计、分析、总结。

门店客服部：负责活动商品发放和统计活动。活动广播、咨询、解释。

门店美工：负责店内广告及pop的宣传，活动气氛布置。

广告气球：门店前店内悬挂印有店标和广告语的小气球，并在店门口大量派发。增加节日气氛，吸引孩子进入。

餐饮开业活动营销策划方案篇三

：迎国庆庆中秋，重庆xxx火锅100店同庆“四喜临门”

9月中旬—10月中旬

1、由于很多加盟店在夏季天气比较炎热，顾客在夏季到火锅店用餐的机会不多，对“xxx”品牌有所淡忘，因此人气显得不旺，针对这种现象，公司建议加盟店采取直接打折的形式以吸引顾客的注意，吸引更多的顾客到店来消费，具体活动内容如下：

9月15日—9月21日 菜品折

9月22日—9月28日 菜品折

9月29日—10月10日 菜品折

2、对于部分受天气影响不大的加盟店，人气一直比较好，公司建议加盟店采取返券的方式以留住老顾客，与老顾客之间维持良好的关系，提高回头率，具体活动内容如下：

在9月15日至9月30日对顾客进行返券，凡菜品消费满100元送30元代金券，满200元送60元代金券，以此类推。赠送的消费券在10月1日开始即可使用，有效期为1个月。当然，具体返券的金额与消费金额加盟店可根据实际情况调整。

3、10月6日，中秋节当天，每桌均赠送月饼，看月饼大小，按照一个月饼切两块或四块，每人1块，如能购到桂花酒也可以赠送一些桂花酒，因为中秋节吃月饼、赏月、饮桂花酒是中秋传统。

4、因为国庆节是一个较为休闲的长假，加盟店在做以上活动时，还可以辅助性的做一些活动，如送些小礼品，也可以与当地的动物园、公园、电影院等联系，以相对较低的价格购回，在客人消费金额达到一定标准后赠送门票，让客人感觉到店内消费还可获得更多实惠。

1、采取打折形式的加盟店，一定要注意培训员工提高服务速度，解释工作要到位，特别是打折的项目一定要清晰，一般情况下锅底、味碟、纸筷、酒水、包房费等不打折。

2、采取返券的加盟店，则不需要对外宣传，只是由店经理或大堂经理对每桌顾客悄悄进行回报式的赠送，让顾客感觉到只有自己是最受尊重，是得到酒楼重视的客人，也提高他们对酒楼的信任与好感。

3、返券之后，加盟店必须做好登记，由谁发放，金额多少，编号多少，顾客姓名、电话等信息必须留下。并由经办人签字确认。

4、店内必须组织员工进行培训，让员工了解详细的活动内容，并能向顾客解释。

5、消费券必须认真设计制作，不能出现漏洞，一定要在消费券上写明使用须知，如盖章生效、使用期限、不兑换现金、不外卖等。

1、采取打折的加盟店可以制作dm单由员工发放或采取夹报的形式发放，店外可制作水牌、横幅等宣传，店内员工也可进行口头宣传。如果条件允许的加盟店，还可以在城市里寻找位置较佳的大型户外广告牌对品牌、活动内容进行为期一月或短期宣传。

2、采取返券的加盟店则不需要进行大面积的宣传，可悬挂横幅，如“迎国庆、庆中秋，重庆xxx火锅百店同庆”“xxx荣获“重庆最具影响力品牌”称号”“xxx澳大利亚悉尼店9月16日隆重开业”等。

当然，以上方案仅供参考，望各加盟店仔细斟酌，公司营运部随时可以接受你的电话咨询。

国庆欢 中秋圆 重庆xxx鱼头火锅100店同庆“四喜临门”。

“xxx”荣获“重庆最具影响力品牌”称号。

xxx澳大利亚悉尼店9月16日盛大开业。

餐饮开业活动营销策划方案篇四

一、公关和营销：

- 1、邀请餐饮协会、酒店(餐厅)协会等领导参加剪彩开业仪式；
- 2、发放邀请函，落实顾客；
- 3、邀请亲朋好友参加开业典礼，聚集人气；
- 4、同时营销部人员可以在当天推卡。
- 5、以条幅、喷绘的形式宣传本店开业期间的优惠活动项目，特价菜和豪华配套设施及优质服务。
- 8、可租用2个行走气模，身披绶带，在门口迎接宾朋(备用)。
- 9、由营销策划部组织，到各个路口，向过往行人散发传单，并在开业期间推出优惠券。

12、凡在巴蜀风情开业期间：(5日以内)

(1)凡在巴蜀风情开业期间，来店消费前100名的顾客，均可品尝到巴蜀风情指定的打折特色菜一款，赠完为止。

让参加巴蜀风情开业庆典的每一位顾客，都能感受到我们特色的菜品\幽雅的环境\优质的服务，从而让消费者更深入了解我们餐厅，提升其印象和认知度。

二、开业活动布展方案

a)鼓号队一支、主持人1人、舞狮1-2匹、变脸1-2人、礼仪小姐6人

餐厅大门口搭建舞台，舞台尺寸为xx米与xx米，红色地毯铺地，舞台上，提前摆放好贵宾席的桌椅板凳，舞台主背景为“巴蜀风情店盛装开业”可用喷绘制作，大门口横跨xx米的充气彩虹门一座，音响功放设备一套(400w),广场礼炮x门(含彩弹x发)，广场行走气模租用两个，身披绶带，人员可以用我们自己的员工。

b)物品配置

a贵宾胸花若干

b签到台x个\签到笔5支(黑色)\签到本4个

c托盘x个

d红绣球x个绸布x米

e剪刀x把

以上属庆典公司自备物品

三、开业活动具体工作实施流程方案

所有布展设备于开业活动庆典，前天晚上10:00之前全部安装到位，并调试完毕，由筹备负责人检验。

8:30-8:50餐厅负责对活动现场全面清洁，仪式范围内不得任何杂物。(负责人□xx)

8:50-9:00安排接待处及签到事宜由礼仪小姐配合。(负责人□xx)

9:00-9:20舞台、音响等设备最后一次调试。(负责人□xx)

9:20-9:30参加庆典仪式工作人员全部到位，放会场背景音乐。(负责人□xx)

10:55-11:00主持人宣布邀请董事长和x位指定贵宾一起剪彩；在嘉宾讲话过程中，负责剪彩的礼仪小姐持剪彩花致预定位，准备剪彩；剪彩仪式进行中，鼓乐队演奏(后台音乐播放)欢快激越的乐曲，同时燃放礼炮、、彩弹、冷焰火等。(负责人□xx)

备注：获得胜利的选手可以获得巴蜀风情店在开业期间x元的代金券x张；

现场活动摄像全程跟踪，记录整个活动的精彩片段，并刻光盘；开业庆典仪式圆满结束。

四、布展及营销活动费用预算方案

(一)、设备类：

a)彩虹门一座费用：

b)音响一套、话筒4个、支架x个费用：

c)舞台x米与x米含地毯费用：

d)后背景喷绘一块尺寸□x米与x米费用：

e)礼炮x门(含彩弹x发)费用：

f)气球彩色数量□x包费用:

g)红绣球绸布一块剪刀x把费用:

h)花篮x个费用:

(二)、人员演义类:

1、鼓乐队x人x元/人

2、舞蹈队x人x元/人

3、主持人1人

4、舞狮x匹x元/人

5、变脸人x人x元/人

(三)、宣传费用:

1、宣传单x张

餐饮开业活动营销策划方案篇五

学生营养餐厅

自上初中以来我便开始住校，深知令人头疼的“吃饭”问题，也就是食堂的饭菜问题。由于学校食堂普遍都是以大锅菜的方式做的，因此虽然价格较低但很少能真正让学生欢迎。而学生对食堂饭菜的抱怨则更是“自古有之”。虽然大学生可以到校外就餐，但大多数学生迫于经济因素，还是愿意在校食堂就餐。饭菜质量得不到保证，会导致很多问题，学生营养跟不上，甚至有的学生经常不吃饭。于是，营养不良、胃病等不该出现在大学生中的病症也屡见不鲜，这为学生身心

健康埋下了隐患。因此我决定整合食堂和饭店的优缺，开一家学生自助营养快餐店。

本店位于天津职业大学老校区附近地段，主要针对的客户群是大学生、邻近居民以及打工人员。经营面积约为50平方米左右。主要提供早餐、午餐、晚餐以及特色冷饮和休闲餐饮等。早餐以浙江等南方小吃为主打特色，当然本地小吃也是少不了的。品种多，口味全，营养丰，使就餐者有更多的选择。午餐和晚餐则有南北方不同口味菜式。而非餐点又提供各种冷饮，如果汁、薄冰、冰粥、冰豆甜汤、冰冻咖啡、水果拼盘等。本餐厅采用自助快餐的方式，使顾客有更轻松的就餐环境与更多的选择空间。

本餐厅装饰自然，随意，同时负有现代气息，墙面采用偏淡的温色调，厨房布置合理精致，采光性好，整体感观介于家庭厨房性质与酒店厨房性质之间。

市场分析运用swot分析法，即市场优势分析法。

strength(优势)分析：本餐厅经营解决了学校食堂饭菜口味单一等问题，也无流动小摊卫生没有保证的担忧，并且与食堂同样方便快捷，节约时间。另外，本餐厅采用自助选择方式，应该很容易受到顾客欢迎，并能节省部分人力资源。同时，非餐点还提供冷饮、冰粥、咖啡等，并提供免费茶水。

简洁舒适的装修将是餐厅的一大特点，学生普遍喜欢在干净、服务态度好的餐馆就餐，因此令人满意的服务也将是本店的一大特色。

此外，学校食堂有明确的就餐时限，而校外很少有餐馆出售早餐，因此在校外的本店则可以较容易地抓住这部分因时间差而导致丢失的市场份额，换句话说就是由在就餐点前后的一段时间要就餐的潜在客户群所产生的市场份额。

weakness〔劣势〕分析：由于刚起步，快餐店的规模较小，如就餐的人力资源、服务项目等都比较有限。而校区内外的竞争也是比较激烈的，因此还存在着不小的劣势。另一方面，因为学校假期是固定的，寒暑假期间的客源会骤降，而寒假期间会比暑期更少，这将会是一个比较难以解决的问题。

opportunity〔机会〕分析：据我们的市场调查与分析，本店产品的市场需求是存在的，并具有一定的竞争力。而本人正是学生——这个最大客户群中的一员，所以更能了解顾客需要什么样的产品和服务，从这些方面来看，是应该是很有机会挤入该餐饮市场的。

threat〔威胁〕分析：餐厅的服务与产品质量的高低与经营成本又有直接和必然的联系，如此则产品价格必然不会比竞争对手低，虽然总体上价格并不会太高，但相比之下，客户的经济承受能力就成为一大考验了。并且，成本与利润也是直接挂钩的，盈利的多少则又是能否在竞争中生存下去的一大决定因素。再者，各地风俗与饮食习惯的不同，又产生了另一个问题，即是否大多数顾客都能对产品认可或满意呢，这也是需要接受考验的。

1. 本餐厅开业之前，要作广告宣传，因为主要客户群是针对学生的，而学生中信息传递的速度与广度是很大的，所以宣传上可不用费太大的力度，只需进行传单或多媒体（如：音响）等形式的简单广告即可。

2. 本餐厅采取自助餐的方式，免费茶水和鲜汤。并且米饭的质量相对竞争者要好，可采用不同的做法（如：蒸熟，是一种南方饭馆常见的米饭做法），使口感与众不同，以求有别于竞争者，而且是一元吃饱，给顾客更多的优惠，以吸引更多的客源。此外，本餐厅还推出水果拼盘、八宝饭等情侣套餐，由于休闲饮食的空缺，这也将成为本店的一大特色。

3. 有许多学生习惯于三点一线的生活方式，许多时候为了节

约时间会选择最近的就餐地点而不愿到较远点的餐馆，所以在地理位置选择上不会与学校大门有太大的距离。餐厅在适当的时候还将推出送外卖的服务，根据不同情况采取相应做法。如：若有三份以上（包括三份）的叫量可以免费送货上门，单独叫外卖的需交付一定的送货费，这样还有一个好处，如有一人想叫外卖，为了不出送货费则会拉上另外的两份外卖，如此也是能增加销量的。

4. 餐厅使用不锈钢制的自助餐盘，即节约又环保，而废弃物也不能随便倾倒，可以与养殖户联系，让其免费定期收取，如此可以互利。据悉，竞争者在这方面做得并不到位，因此良好的就餐环境是可以吸引更多的顾客的。

5. 暑假期间虽然客源会骤降，但毕竟还有部分留校学生、附近居民以及打工人员，届时可采取减少生产量，转移服务重点等方式，以改善暑期的经营状况。寒假期间就考虑修业一个月，已减少不必要的成本支出。

6. 市场经济是快速发展的，变化的，动态的，因此要以长远的眼光看待一个企业的发展，于是可根据pdca循环（即戴明环），进行分析，并制作出长期的计划，每过一个阶段就该对经营的总体状况进行总结，并做出下一步计划，如此呈阶梯状的发展模式。在经营稳定后，可以考虑扩大经营，增加其它服务项目，并可以寻找新的市场，做连锁经营，并慢慢打造自己的品牌，可以往专为学生提供饮食的餐饮行业发展，总之，要以长远的眼光看待问题，如此才能有企业的未来。

店长兼收银1名，厨师1名，服务生2名。

2. 运营阶段的成本主要包括：员工工资，物料采购费用，场地租赁费用，税，水电燃料费，固定资本折旧费，杂项开支等。

3. 据计算可初步得出餐厅开业启动资金约需12600元（场地

租赁费用5000元，餐饮卫生许可等证件的申领费用600元，场地装修费用2400元，厨房用具购置费用1000元，基本设施费用等2600元）。资金可有父母提供80%，自己积蓄20%。

4. 每日经营财务预算及分析

据预算分析及调查，可初步确定市场容量，并大致估算出每日总营业额约1500元，收益率30%，毛利润500元。由此可计算出投资回收期约为一个月。

附录：创业总是艰难的，现在的大学生中不乏有创业想法的人，而有想法又敢于去实现的却是少之又少，学校举办此次比赛，有助于激发同学们的创业激情，在现代社会竞争的压力下，就是要有敢干敢闯敢冲的劲头，才能够有层出不穷的新一代，才能够令市场经济具有活力。当然，创业不能是盲目的，要有足够详细的计划和勇气以及冷静的判断和独到的眼光，大学生永远都是走在时代最前列和最具活力的，当然不能因为这些就使当代大学生们裹足不前，反而更应该努力地锻炼与拼搏，创造出新世纪更为辉煌的大学生创业新篇章。