

愚人节餐饮文案广告(优质8篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

愚人节餐饮文案广告篇一

2某某某年10月某某某某美食节拟在某餐厅餐厅举办。届时，某餐厅将通过美食节的舞台，展示以满汉全席、官府菜、名人伟人典故菜、湘军首领私房菜、永州八景菜及本地山村野味等特色菜肴，让市民融入其中，真正达到“食以人为本，节以人为乐”的效果，营造出“食人合一”的美食节气氛！举办满汉全席美食节，引进名厨，其旨在于提升大餐厅的餐饮竞争能力：一是引进菜系，提高餐厅菜肴制作质量；二是培养客户，营造纳德餐饮文化。因此，某餐厅上下应举全力支持配合办好此次美食节。

一、美食节活动目的

通过美食节活动，让市民进一步了解餐厅、认识、喜欢，从而提升餐厅餐饮的竞争力。

二、美食节活动原则

实惠第一，大众参与，体验昔日满汉全席/今上百姓餐桌和星级亲情服务。

三、美食节活动卖点

精典的菜肴、布衣的消费，把美食和文化相结合，走食疗、功效、价廉新路线。

四、美食节活动理念

餐厅菜肴很有个性化!

五、美食节活动主题

感受鲜香，人性服务，亲情接待，营造完美的“中国第一次满汉全席美食节”。

六、美食节活动组织

1、组织机构：餐厅

2、工作分工：营销部经理总指挥

3、协调联络：餐厅总经办

4、对外宣传：营销部经理出提纲，餐厅执行

5、客户营销：营销部经理培训营销人员并指挥营销队伍

6、活动保障：餐厅财力、物力、人力

7、安全防护：保安部

七、美食节活动内容

(一)美食节活动筹备

1、引进菜肴原料，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。

(二) 美食节活动举办

1、品牌、菜肴形象展示

1) 主题：有滋有味、色、香、味、形再加上质、器、名。

2) 方式：设固定的展区，制作成品展示。

3) 形式：通过菜肴体验，展示品牌及其文化形象。

4) 互动：现场参与满汉时期的抽签模式，每天设一等奖一名“永州皇帝享受权”价值上万元；二等奖二名“宰相享受权”价值三千元，现场开奖，营造活跃气氛。

5) 内容

- a 菜肴的实物艺术形态；

- b 菜肴的文化展示；

- c 服务人员的仪表姿态。

- d 展区设在餐厅大厅，让菜肴系列成为吸引客人眼球的又一道风景线。

2、美食节促销活动

1) 主题：轻松体验，更欢乐。

2) 形式：价格优惠，借美食节开展促销，留住老顾客，吸引新顾客，培育未来消费群体。

3) 内容：在美食节期间，对消费者一律实行平民价格优惠。

3、美食节经营活动模式：

采用自助的模式经营，菜肴设置在餐厅大厅。

八、美食节活动其它

1、广告宣传费用：宣传单0张，每张0.15元，共计3000元；流动宣传车八辆共计2000元；短信群发二十万条共计6000元；员工派发宣传单和推车补贴费用2000元。

2、抽奖奖品费用：按每天500元成本费用。

3、菜肴原材料费用：另计。

其实不难，餐厅店庆促销活动策划应该怎么办？

促销活动策略一、软文硬做

在促销活动中，餐厅的经营宗旨为宣传主线，贯穿餐厅对客人的服务承诺，员工服务素质的培养、菜品质量的要求以及客户对餐厅的意见反馈等为辅助宣传，在媒体上出现。并为宣告本次促销活动拉开序幕。

策略重点

1、尽量以非广告的形式出现在媒体上，以本报讯或者通讯稿的形式为佳。

2、尽量用第三者口气叙述本次宣传内容，做到让读者有可信度，对于消费者反馈的宣传内容能以真实顾客的经历为佳。不妨列出顾客的姓名，工作单位等。

促销活动策略二、主题互动

1、促销活动方案

将餐厅和其他主题想结合，比如哆啦a梦餐厅，能够帮助吸引

喜爱的哆啦a梦的顾客们来参与餐厅活动。

2、活动目的

提升餐厅的知名度，突出餐厅的特色。

3、互动形式

可以在餐厅内放置大量的哆啦a梦周边物品以及装扮。让员工装扮成动画中的玩偶，吸引顾客拍照，放置店内宣传。

促销活动策略三、亲和待客

尽管本次促销活动要避免传统的促销手段，但一些切实可行的促销手段不妨一用。

1、赠品方面

餐厅应有特色的纪念周年庆典的小工艺赠品，让顾客觉除了能享受高层次的气氛，还能得到令人心奇的小玩意儿。它不仅能起到宣传作用，还能提高我们的档次。在发放上可以根据消费的高低，赠品与之相配，但需要专人负责。

2、餐后服务

就餐后，客人除得赠品、优惠券外，安排一两个人为客人免费洗车(凭餐券或其它手续)事虽小，却能给客人减少许多麻烦，以此来增加客人对的印象，从而更好的为酒店创造效益。

促销策略四、媒体整合

任何一项活动策划的成功，广告投放策略重要，按照某某广告投放有效到达率来看，排序是：报纸、户外、广播、电视。因此本次活动广告投放密度比例为：报纸50%户外20%广播20%

电视10%。

愚人节餐饮文案广告篇二

一. 活动目的

a□竞争的激烈，现以留住老顾客，明确并吸引长期消费的客人，以顾客的需求出发，有针对性的开展活动□b□不断扩大知名度，对于中低端消费的人群制定合理及透明的消费政策、价格，广而告之□c□针对慢摇吧要求具备客流量及现场气氛。

二. 活动内容

a□以vip贵宾积分卡吸引具备长期消费的人群;b□联合啤酒厂商开展一定的降价促销活动以积聚人气;c□差异化的销售活动，提升降价带来的利润损耗;d□逢节假日及周末等，开展场内抽奖活动。(起到刺激消费及吸引人气的作用)

三. 活动细则

a□vip贵宾积分卡要求：使用压膜塑料硬卡制作，双面彩印，手工编号可降低印制成本，要求收银台人员做好积分卡专项记录。

后面□vip贵宾积分卡使用说明

1. 凡持有vip贵宾积分卡的客人为我店最尊贵客人；
2. 本人持有vip贵宾积分卡的客人，凭此卡可享受折优惠；
3. 凭此卡消费可获赠积分；
4. 凡持有vip贵宾卡的客人，每年生日时可获赠本店精美礼品

一份；

5. 凡持本卡在本店进行生日聚会，可获赠精美生日蛋糕一份。

b□联合厂商进行降价促销活动。与厂商人员进行洽谈，活动时间1个月，以一款小枝啤酒进行特价销售，要求厂商给予一定活动经费赞助。

c□差异化的销售活动，提升降价带来的利润损耗。指除特价酒以外，退出新品种的酒品，要求竞争对手没有的品牌或单品啤酒。主要策略：较高的定价，配送礼品(可以是小吃，果盘，或是酒水)，配合服务员或是厂家指定促销员进行推广，满足高端客人的需求，提升利润额。

d□逢节假日及周末等，开展场内抽奖活动。可根据节假日及周末等，单桌消费临界点为根据，进行抽奖货以吸引人气为目的，每桌消费到较低限额时候即发放抽奖券，在23:00进行抽奖。奖品可设1.2.3名。

注意因素：竞争对手的开业时间，及其活动方案，策略重点等。单页投放可印制低成本的单色单页。场内人员培训及执行等。

愚人节餐饮文案广告篇三

一、活动创意：

1、现场猜谜活动：在活动现场悬挂有谜语的五彩灯（红灯）笼。凡中者皆能获得10元的消费优惠券。塑造中秋的气氛和饭店、酒店、餐饮的江南文化内涵。专设一个谜底台。

2、演艺活动策划：

(1) 有奖征答问题：关于饭店、酒店、餐饮的发展史等问题

(2) 载歌载舞：觅歌舞团演出，另外，主持1-2名。

(3) 穿插一些让观众参加的《中秋赞歌》：邀请台下一起参加，凡唱的歌都带有“月”字或是咏“秋”的。最少二句，无需整首演唱，歌曲不能重复，唱出最多首和唱功最好者，均有奖励（100元或50元消费券）。

(4) 拉啤酒商做冠名赞助，从而减少费用的开支，进而促进利润的增加。

(5) 饭店、酒店、餐饮特制月饼大派送：由老板、员工及嘉宾共同举行切饼仪式，统一送至顾客手中。

二、媒体的选择：

以《闽西日报》dm单为主，海报等其他为辅。

三、广告宣传口号：

天天饭店、酒店、餐饮，年年中秋夜。

天天：数词，代指9月6日——11日

正好从饭店、酒店、餐饮周年庆典到中秋夜。

符合逻辑性。

四、宣传内容：

1、周年庆典的活动内容

2、美食节优惠信息

3、中秋晚会与其他信息

五、注意：

1、时间性：9月5日一期《闽西日报》dm单除了活动期间发放外，还可以在5日前发放。

2、宣传内容的新颖性和完整性。

费用预算

媒介费用10000元

户外布置xx元

现场布置3000元

其他宣传5000元

总计□xx元整。

愚人节餐饮文案广告篇四

主办单位：大学生心理咨询中心；研究生会

活动时间：11月中旬至12月中旬

活动对象：本科生

活动组织流程：

1. 团体辅导领导者确定招募词；
2. 大学生心理咨询中心负责海报制作、张贴，报名方式以及

联系人的确定，获得报名者的基本信息。

1. 团体辅导负责人和大学生心理咨询中心负责人共同确定面试的时间和地点；

2. 大学生心理咨询中心安排人员电话通知报名者面试的时间和地点；

3. 团体辅导相关领导者组成评定小组，进行人员筛选，确定最终的团体辅导成员名单。

2. 团体辅导过程中需要的一些道具材料，由大学生心理咨询中心提供；

3. 具体活动内容见附表（1~4）。

1. 团体辅导结束后，团体辅导领导者向大学生心理咨询中心提供活动记录表；

2. 团体辅导领导者安排一段时间之后的回访工作。

团体心理辅导记录表

团体名称：人际焦虑治疗团体

主办单位：

本次活动名称：缘分天空

活动时间□x年x月x日

活动地点：

团体次数：1/4

领导者：

助理：

观察员：

团体人数：

本次活动目标

一、成员相互初步认识，建立信任。

二、使成员对团体心理治疗有大致了解，形成恰当的期望，制定团体规范。

团体活动流程

(1) 领导者介绍团体（5分钟）

领导者对整个团体活动做简要陈述，包括团体成员组成，活动目的、时间、地点等。

助理、观察员自我介绍。

(2) 领导者选读团体规范，成员签字。（5分钟）

建立团体规范

(3) 有缘相识，随机分组，每组6人左右。（10分钟）

分小组进行活动

(4) 滚雪球（20分钟）

相互认识

(5) 各组讨论取队名，定分队口号。(5分钟)

团队初建

(6) 游戏：可怜的小猫。(10分钟)

人际互动

(7) 分享游戏感受。(10分钟)

分享、沟通

(8) 成员轮流分享对团体的感受(20分钟)

现实情况与理想情景的区别；

有无不喜欢、不理解的事，若有，是什么；

是否清楚团体活动的目的.；

今天从团体活动中学到了什么。

(9) 结束本次会面(5分钟)

领导者和助理总结本次会面；

宣布下次会面时间地点；

布置家庭作业。

给小分队其他成员每人至少发三个问候短信。

领导者评估

观察员评估

特殊

事件

讨论

意见

注：评估第一次会面，力争在第二次会面中作出全面的补偿。

团体心理辅导记录表

团体名称：人际焦虑治疗团体

主办单位：

本次活动名称：学会交往

活动时间□x年x月x日

活动地点：

团体次数：2/4

领导者：

助理：

观察员：

团体人数：

本次活动目标

增强人际互动能力

团体活动流程

- (1) 检查作业（10分钟）做事认真、负责，真正投入团体活动。
- (2) 小组内对自己的代号进行“棒打薄情郎”（10分钟）热身活动
- (3) 你说我画（10分钟）人际沟通
- (4) 分享游戏活动感受（10分钟）沟通、分享
- (5) 扎不破的气球（20分钟）人际交往技巧
- (6) 十指相扣（10分钟）暗示的作业
- (7) 放松练习（10分钟）
- (8) 成员轮流分享相关的成败的经验（20分钟）相互沟通
- (9) 结束本次会面（5分钟）

领导者和助理总结本次会面；

宣布下次会面时间地点；

布置家庭作业。

写出自己目前人际关系方面遇到的困难和相应的成长计划。

领导者评估

观察员评估

特殊事件

讨论意见

注：评估、总结、计划。

团体心理辅导记录表

团体名称：人际焦虑治疗团体

主办单位：

本次活动名称：自知与自信

活动时间□x年x月x日

活动地点：

团体次数：3/4

领导者：

助理：

观察员：

团体人数：

本次活动目标

增强自我认识，增强自信。

团体活动流程

(1) 检查作业（10分钟）

(2) 青蛙跳水（20分钟）热身活动

(3) 目光炯炯（10分钟） 人际沟通活动

(4) 助人自助（20分钟） 相互帮助，解决问题。

(5) 红色轰炸（10分钟） 相互赞美，增强自信。

(6) 分享游戏活动感受（20分钟）

(7) 结束本次会面（5分钟）

领导者和助理总结本次会面；

宣布下次会面时间地点；

布置家庭作业。

对着镜子，练习“我真的很不错”。

领导者评估

观察员评估

特殊事件

讨论意见

注：评估、总结、计划。

团体心理辅导记录表

团体名称： 人际焦虑治疗团体

主办单位：

本次活动名称： 相逢是首歌

活动时间□x年x月x日

活动地点：

团体次数：4/4

领导者：

助理：

观察员：

团体人数：

本次活动目标

立足当下，展望未来；感受团体氛围，结束团体活动。

团体活动流程

- (1) 拍肩操（10分钟）热身活动
- (2) 心有千千结（30分钟）团体协作，完成任务。
- (3) 分享相应感受（10分钟）
- (4) 生命线（20分钟）探索人生价值
- (5) 分享相应感受（10分钟）
- (6) 同心圆和一心一意（10分钟）感受集体的力量
- (7) 共唱《相逢是首歌》（10分钟）告别团队
- (8) 共跳《兔子舞》（10分钟）热情自信，面向未来。

(9) 结束团体 (5分钟)

领导者和助理总结团体活动；

团体解散。

领导者评估

观察员评估

特殊

事件

讨论

意见

注：评估、总结。

愚人节餐饮文案广告篇五

为答谢新老客户一直以来对我酒店的大力支持，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，以达到我餐厅营业额的稳定性增长，最终达到更好的赢利目的。

20xx年元月1日

中、西餐厅及客房

相约20xx[]相聚丽晶

(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、元旦当日一次性消费满xx元，即赠送贵宾卡一张。

4、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。

5、元旦当日在中餐一次性消费满10000元，可获赠奥运会门票一张(票价详见奥运门票价格一览表，附后并待定中)。

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,放置酒店大门。内容为:相约20xx[]相聚xxx!

(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。

1、餐厅外围：

(1) 大门正对面绿色植物区。

(2) 酒店大门及西餐侧门吊大红灯笼，以衬托节日气氛。

(3) 酒店大门正对面，制作“元旦快乐”装饰。

2、大堂：

(1) 餐厅大堂摆放三个“x”展架

(2) 在原圣诞屋的基础上，饰“海宝及有关饰品。

1、总指挥□x总

2、总执行及总协调□x副总

3、布场(20xx年12月28日完成)：市场营销部，各部门配合。

4、策划宣传(20xx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。

5、采购(20xx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。

1、海宝若干；

2、世博会纪念品若干；

3、世博会门票若干(须提前预订)；

4□“x”展架三个；

5、布标一条；

6、彩色宣传单。

1、海宝若干约650元；

2、世博会纪念品若干约1000元

3、世博会门票若干约3000元；

4□“x”展架三个约180元；

5、布标一条约70元；

6、彩色宣传单约550元。合计：5450元。

愚人节餐饮文案广告篇六

第1项：节日活动(全球的、传统的与非传统的)餐馆可利用全球性的节日，包括传统节日与非传统节日举行活动，吸引顾

客来餐馆参与节日庆祝活动。例如：中国传统的(春节、元宵节、端午节、中秋节以及国庆节、劳动节、教师节、儿童节等)，非中国传统的(母亲节、父亲节、情人节、圣诞节、复活节、鬼节等)。

第2项:特别日餐馆要列出全年的特别日子，然后再分月列出活动的内容，制订组织活动的计划。例如：在中国有国定节日，有西方的各种节日，或可以创造出各种特别的日子，包括餐馆本身的特别日子，都可以成为活动的内容。

第3项:母亲节西方人在母亲节那天是不让母亲下厨房的，因为母亲常年主持家务，下厨做饭。母亲节那天，子女们都要请母亲到餐馆用餐，以示庆祝，表达子女对母亲感激之情。餐馆要相应设计一些庆祝母亲节的活动和小礼品。

第4项:父亲节每年6月的第三个星期日是西方人的父亲节，子女们在那一天要在餐馆用餐，为父亲过节。餐馆可以相应组织些活动和准备些纪念礼品。

第5项:答谢主题日/或周日可以把一个月分成一周一周来计划。比如：这周定为秘书周，下周定为老板周，再下周是朋友周，接着是教师周。然后，设法联系不同类型的客户，告之那一周来用餐，可以获得什么特殊优惠。

第6项:参议员之夜餐馆与某些组织合作，邀请参议员来餐馆用餐，吸引想与参议员见面的顾客来餐馆与参议员见面。中国可以请人民代表来餐馆与顾客见面，听取顾客的意见和要求。

第7项:退休在??之夜餐馆为退休人员举办的活动，内容可以根据不同情况选定。例如：举行老年健康演讲之夜，举行老年棋艺比赛之夜。退休人员一面用餐，一面参与或欣赏某些活动，愉快地度过一个夜晚。

第8项:高龄市民之夜餐馆邀请城市中的高龄老人来餐馆用餐,费用由餐馆提供或由相关老龄协会及其它生产与老人相关产品的企业(例:保健品类产品等)赞助。中国一般在敬老日组织这一类活动。

第9项:退休者青春玩笑之夜退休者均为老年人,但也都有青春年代。餐馆举行退休者青春玩笑之夜活动,唱青年时代的歌曲、跳青年时代的舞蹈,举行玩笑活动。

第10项:现场看护婴儿的“安详晚餐”之夜餐馆为带婴儿来的年青夫妇用餐时,能获得安静的晚餐,专设看护婴儿的服务。对于平日由奶奶带孙子,周末自己带婴儿的青夫妇到餐馆用餐,特别需要这种服务。

第11项:女士之夜餐馆在一些特别的日子,与一些妇女组织合作,专门邀请女士来餐馆用餐,那顿晚餐不接待男士。为了营造气氛,在邀请函上可以对着装提出要求。例如在中国可以要求女士着旗袍入场等。

第12项:政府部门之夜餐馆举行的政府部门公职人员的晚餐会,这类活动一般是与公职人员的协会共同组织。

第13项:家庭之夜餐馆举办的家庭聚会为主题的晚餐会,家庭中如有带孩子来的,可以赠送一点小玩具,也可组织家庭为单位的小比赛。

第14项:儿童游戏之夜餐馆为吸引顾客带儿童来就餐,特别设立儿童游戏区域,有服务员带领孩子做游戏,孩子喜欢这家餐馆,家长就会经常带孩子来用餐。

第15项:总经理之夜餐馆与企业家协会或总经理俱乐部等组织合作,在某一晚上在本餐馆举行总经理之夜的活动。餐馆可以给予部分赞助。餐馆经理利用这个机会结识许多总经理。

第16项:餐饮业经理之夜/厨师之夜餐馆与当地的餐饮业行业协会或厨师协会合作,利用餐馆举行经理之夜或厨师之夜的活动。一面用餐,一面联络感情,交流心得。

第17项:餐馆经理之夜餐馆可以通过与有关协会合作,邀请餐馆管理专家为餐馆经理作演讲,餐馆经理也可上台发言,交流心得。

第18项:选择你的主题夜晚餐馆征询顾客的意见,要求顾客选择自己喜爱的主题之夜。然后当餐馆组织某种主题之夜的活动时,主动邀请感兴趣的顾客来参加。

第19项:大使馆/旅游部门/顾问餐馆要组织各项活动,需要请大使馆和旅游部门担任顾问。活动内容、环境气氛希望他们提供支援,并组织应邀出席的人士来参加。

第20项:每年至少一次周年庆活动餐馆每年至少举行一次周年庆活动,邀请老顾客参与,给予特别优惠。

二、文化活动链接第1项演讲比赛之夜餐馆组织顾客自愿报名参加演讲比赛,由全体顾客推选前几名优胜者,发给优惠券或其他奖品。

第2项:免费学习语言之夜顾客在用餐过程中,可以不付钱而学一门语言(包括:学习普通话)。学习的方法要有趣味,可以用比赛优胜的方法来学习。

第3项:学习,-----之夜(厨艺、语言等)让厨师到餐馆来,表演他的烹饪技术,边做边教,使对烹调有兴趣的顾客(女士较多)学到一点。做出的作品,例如一种很特别的饮料,第一杯免费请顾客品尝,第二杯就要花钱买了。

第4项:主题活动(意大利浪漫曲)餐馆举办一系列主题活动,例如:意大利浪漫曲为主题的活动。

第5项:爱好者娱乐之夜餐馆可以在某一天晚上举行喜爱某种娱乐的爱好者,来餐馆一面用餐一面参与娱乐活动。第27项:与体育活动链接餐馆与体育场馆合作,将就餐和观看或参与体育活动链接起来。或者餐馆内一角设置体育活动设备,供顾客活动。如:飞镖、健身器、落袋等。

第6项:为电影或电视节目举办的主题餐会餐馆与电影或电视发行公司、电视台等机构合作为某电影的首映或电视剧的首映,或为正在上映的电影、电视片举办研讨会等活动举办聚餐会。

第7项:文化俱乐部/教堂餐馆和文化俱乐部/教堂合作在餐馆开始活动。争取在餐馆举行各种文化俱乐部的活动。西方人结婚要在教堂举行仪式,大型酒店就在内部设一个举行婚礼仪式的地方,请教堂主婚人到酒店来主持婚礼仪式。

第8项:世界邮票之夜这是餐馆为集邮爱好者举办的活动,可以开展邮品展示,集邮爱好者交流经验,专家讲评,甚至邮票拍卖。这项活动可与集邮公司合办。

第9项:睡衣聚会之夜餐馆为适应消费者追求新奇的要求,举办睡衣聚会之夜活动,参加的顾客自带睡衣来餐馆用餐,上台展示,顾客评选,优胜者奖励。中国有不少大型浴场休闲中心,可以举行这类活动。

第10项:拳击短裤(男式平脚泳裤)之夜餐馆举行年青人参加的拳击短裤之夜的活动,要求顾客都要穿着拳击短裤来参加。

第11项:喜剧之声餐馆举办喜剧小品的主题活动,为餐馆用餐的顾客助兴。

第12项:博采之夜餐馆为提高顾客的兴趣,特设立幸运之星等抽奖活动,使顾客获得博采的兴趣。我国餐馆举办的春节、圣诞节活动,都设有抽奖项目,奖品也很有份量,对顾客的

吸引力很强。

第13项:戏剧之夜以戏剧为主题，举行晚餐会，欢迎戏迷与演员见面。

第14项:铜锣表演之夜餐馆组织一种艺术表演来为顾客晚餐助兴。便如：铜锣乐队表演。第15项:中世纪之夜与举办其它文化之夜相类似。餐馆举行中世纪之夜活动。用展示图片、播放录音及录像、介绍书籍，服务员着中世纪服装??等方式，制造中世纪环境和气氛。这项活动可以与某些相关的文化团体共同策划。

第16项:拉丁之夜餐馆与拉丁文化的组织合作，在餐馆举办拉丁文化之夜的用餐活动。内容包括：展示拉丁艺术画作品，播放拉丁音乐，表演拉丁舞蹈，品尝拉丁民族菜肴。这类活动也可请拉丁国家的使馆支持。

第17项:葡萄酒研讨会餐馆与葡萄酒销售代理公司合作，在餐馆举行葡萄品尝研讨会，由专家介绍葡萄酒的知识，回答顾客的提问。

第18项:活动链接(戏剧、文艺、音乐演出等)在剧场内或附近的餐馆可以将用餐和观看演出链接起来。例如：凭观看演出的门票来餐馆用餐可获得优惠等。

第19项:与时装表演链接(巴黎时装、意大利时装等)大型餐馆可以与品牌时装公司合作，在餐馆举办时装表演，吸引顾客来餐馆用餐，并观看时装表演。

第20项:国标舞蹈课程餐馆请专业的国标舞蹈教师来餐馆教授舞蹈课程，顾客可以报名学习，除付餐费外(规定一定标准)不付学费，学习成绩优秀者还给予奖励。

三、折扣优惠办法第1项:抽签当你将账单交给客人的时候，

你可以递上放满小纸条的帽子说：“请你抽一张，看看你抽到什么”。也许顾客抽到的一张是：“今天的饮料是免费的。”那他今天所有的饮料全免。其他纸条可能是“下次带一个客人来只收一份钱”，“你今天的甜点免费”等等优惠。

第2项:二个人用餐，只付一份的钱(生日、结婚周年纪念日等)如果有人要和亲人过结婚纪念日或生日，餐馆可以请他们二人来，二人用餐，只付一人的钱。对于曾在这家餐馆举办过结婚庆典的新婚夫妇来说，如果在结婚纪念日前接到餐馆的邀请和获得优惠，会很高兴，并成为这家餐馆的老顾客。

第3项:针对投诉的食品优惠券餐馆对向餐馆投诉的顾客发给的食品优惠券。做法可以将顾客的投诉内容和姓名、联络方法记录下来，然后对投诉内容进行调查和整改，有了改进之后回信给投诉的顾客，感谢他帮助餐馆发现问题，随信送上优惠券，欢迎该顾客再来餐馆用餐，检查是否已经改进。

第4项:反市场折扣与餐饮市场上通常采用的折扣方法不同的特别的折扣方法。例如：一家新开业的餐馆，不打折扣，但老板会随意的选择一个日子，这个日子里前若干位的顾客在享受了美食及优良服务之后结账时，突然受到了全免费的待遇，获得惊奇的体验。吸引更多顾客来试试运气。结束第一个月免掉的金额只占总营业收入的3.38%，比95%折扣还少。

第5项:折扣卡这是拉住回头客的一种方法。顾客持有餐馆发给的折扣卡。下一次来餐馆就餐，可以获得10%折扣。第二次可以获得20%的折扣。然后依次获得30%、40%折扣，一直下去，这位顾客可以获得一次全免费的就餐待遇。当然这是西餐方式，一人一份，如果是多人用餐的中餐，如何累积打折，要按此精神另外考虑。

第6项:特别给予(例如：带满4位顾客，第五位餐饮免费)这是美国餐馆对老顾客带新顾客来用餐，最常用的优惠办法之一。

第7项:六顿午餐免一顿这都是餐馆给老顾客的累计消费奖励。当然要有优惠卡能记录累积消费的情况，否则无法确定。

第8项:经常的使用者俱乐部这也是餐馆培养老顾客的一种方法，对于经常来餐馆的顾客组织成为俱乐部的会员，便于经常组织有关活动。

第9项:经常性宴会折扣商务宴请客人层次高，消费标准高，是餐馆要争取的主要顾客。餐馆对于经常来餐馆主办宴请的客户给予特别折扣。类似：累积消费奖励的办法，而且是以奖励经办人为主。

第10项:早餐二免一这也是餐馆对老顾客(持优惠卡)的优惠措施之一。

第11项:生日/二人份免费生日周年纪念餐餐馆为了培养老顾客，欢迎老顾客来店举行生日周年纪念餐，给二人份免费。

第12项:给某些食物以特别折扣餐馆为了推广新品种，可以给某些新品种以特别的折扣。

第13项:给挑选出来的项目10%折扣餐馆每天挑选出一些菜肴向顾客展示，并告之顾客这些菜肴今天给予10%的折扣。当然挑选出的菜肴是优质的，顾客喜爱的，这样给10%折扣才有意义。

第14项:折扣俱乐部餐馆设立会员制顾客，成为会员的顾客可以是：支付年度会费成为会员，餐馆特邀的知名人士会员。会员一律可以享受由本人付费的10%折扣(特殊消费例外，如高档洋酒等。)

第15项:周末夜晚包间用餐优惠券这是专门为周末在餐馆包间用晚餐发的优惠券，不适用其他。这是因为在美国一般顾客不愿意进包间，喜爱在大厅里尤其喜欢在室外用餐。周末客

人多，大厅满而专间有空，因此为鼓励顾客进包间而设立的特别优惠。

四、趣味活动奖励第1项:令人吃惊的信封当顾客在你的餐馆就餐完毕正准备结账离去的时候，餐馆会拿出一个封好的信封给顾客。信封的内容可以不一样，也许是今天的那份菜价免费，也许是下次再来光顾，凭此信可享受优惠，例如：饮料免费、甜点心免费等。主要是给顾客一个好的感觉。

第2项:先抵者优惠顾客来餐馆用餐，晚餐从6∶00p.m开始。但客人预订后提前到达，在4∶00~6∶00p.m∶餐馆会安排先抵者休息处，并提供免费饮料等优惠。

第3项:顾客演讲之夜(竞赛理念)在顾客就餐时，餐馆可以告诉客人：“谁愿意上台来，用30秒或40秒种作一个短暂演讲”。获得大家鼓掌最热烈者，今天的餐费免单。

第4项:猜重量/免单或其他奖励属于游戏类活动，让顾客猜服务员的重量，服务员身上都有一块小牌子，上面有这个服务员的重量。如果这个顾客猜对了。那么，可以享受免单或给予特别折扣的优惠。也可以几档顾客一起猜，谁猜的最接近正确重量有优惠。目的是增加点气氛。

第5项:比赛餐馆可以针对自己的不同顾客群，选择他们有兴趣的小型比赛项目，吸引顾客。例如：抓糖果(一次抓接近规定标准重量有奖)、估重量(给几根黄瓜，估计其重量最接近者有奖)，用筷子拣黄豆(固定时间看谁拣得多)等。

第6项:宾果(一种)游戏把餐馆设置西方人喜欢的宾果游戏吧。上海一些啤酒吧里也设立飞镖游戏或其他幸运奖游戏都是为了制造活跃愉快的气氛。

第7项:顾客演讲之夜餐馆就某一专题，邀请主讲人上台演讲，顾客也可自由上台就这一专题发表演讲。实质上就是在餐馆

里举办论坛活动。

第8项:食谱俱乐部请顾客把认为最好的食谱带到餐馆来, 并让餐馆的厨师来做那道菜。厨师把客人带来的食谱集中起来, 选了一种最好的。15天以后通知入选食谱的顾客, 告诉他可以邀请多少人来餐馆免费品尝这道菜。

第9项:食谱(供给他们一份礼物/优惠)餐馆欢迎老顾客给餐馆推荐新的食谱或新的菜式, 选用后给推荐者礼物或优惠。

第77项:丑陋领带及围巾评选让顾客评选, 哪位男士的领带最丑、最糟糕。哪位女士的围巾最丑、最糟糕。被评选出来的顾客, 可以得到一份免费的餐券。客人们觉得很好玩, 也很喜欢。

第10项:厨师月餐馆为了吸引顾客, 由餐馆内或在餐馆外(外地的)著名厨师挂牌推出系列特色菜单, 进行相关的宣传活动, 包括厨师与顾客见面, 在餐桌边表演某些技艺, 与顾客共同照相, 向顾客介绍某个菜的烹饪方法等。

第11项:年轻人俱乐部用餐年轻人是上有特色的、价位较低的餐厅用餐的主要消费群体。餐馆如何去适应年轻人的消费需要至关重要。餐馆可以与年轻人活动的俱乐部合作, 送餐服务, 或者吸引年轻人来本餐馆用餐, 将自己的餐馆办成为年轻人俱乐部。

第12项:感谢顾客日餐馆为了感谢老顾客, 特在某一日安排新开发菜肴, 邀请老客户来店用餐, 以示感谢。邀请函中可写明:“品尝新菜免费”。

第13项:对奖销售午餐餐馆选择一天的午餐, 向顾客发放对奖券, 午餐结束后开奖。开奖前离开的顾客要留下通信联络方法, 以便中奖后与顾客联络。实际上这种联络方法的建立就是拉住老顾客的方法之一。

第14项:宾果(一种游戏)午餐宾果游戏是西方人喜爱的幸运游戏。在中国可以采取中国人喜爱的幸运游戏方式,包括:转盘、抛球入洞计分,猜灯谜等。顾客就餐时发给一张游戏赠券,游戏的胜者可获优惠用餐奖励或小礼品。

第15项:完全假日美食或“我们烹制火鸡!”餐馆在假日推出假日美食菜单,或者推出特色菜肴一例如:烹制火鸡。

五、名人、嘉宾效应第1项:邀请可以采用邀请卡的形式,由餐馆中很漂亮、很吸引人的小姐将请帖送到那些重要人的物的办公室去,免费请他们吃一顿饭。请帖一定得有餐馆总经理的亲笔签字。在美国,人们非常看重签字,图章几乎看不见。只有政府才用图章。

第2项:重要人物用餐之桌请重要人物来餐馆用餐,然后发布消息,如果想在重要人物用过餐的餐桌,可以提前预订。上海绿波廊酒楼利用美国前总统克林顿及其家人用过餐的桌子接受预订,桌子旁的墙上挂有克林顿夫妇就餐时的照像,客人纷纷拍照留念。

第3项:评论家/作家之桌与vip table是一样的作用。请评论家或作家来餐馆用餐,然后将他们用过的餐桌进行宣传接受顾客预订。

第4项:顾客之桌(诗人、艺术家、厨师等)这项方法与vip table(重要顾客之桌)促销是一类的方法。第92项:与作家用餐餐馆请受到读者喜爱的书籍的作者来餐馆用餐,并欢迎读者来餐馆与作者一起用餐,进行沟通。这项活动可以与书籍销售公司合作举办。

第5项:传真订餐餐馆设立传真机,将传真号码告之顾客,顾客可利用传真预订。

第6项:邮寄菜单餐馆有什么创新菜或时令特色菜,将菜单邮

寄给老顾客，顾客凭收到的菜单来品尝，可以获得优惠。

第7项:电视新闻报导餐馆在开展一系列活动时，邀请电视新闻报导记者来采访，在报导这项活动新闻的同时，也利用电视宣传了餐馆。当然活动必须是重要的，值得电视报导的社会热点新闻。例如：在酒店举行慈善活动，象棋、落袋等体育比赛等。

第8项:与电台链接餐馆与电台合作开展促销活动。餐馆要分析本餐馆的主要顾客群是谁?然后寻找这些顾客群最喜爱收听的电台专题节目是什么?最喜爱的主持人是谁?餐馆的这类节目及其主持人合作，能够取得双赢的效果。

第9项:每周新闻报导餐馆要多利用媒体对餐馆的餐饮及服务进行新闻报导，不能做到每周，也要做到经常有报导。

第10项:与旅游风味餐合伙旅行社安排旅行团的用餐有风味餐和普通餐，餐馆可以与旅行社合伙提供风味餐。

第11项:一个完美的项目——声誉建设餐馆为了提高自己的品牌形象，必须重视企业声誉建设，并为这个项目制订完美的计划，努力实施。

第12项:电梯内的广告这是一般有电梯的宾馆餐厅和大楼餐厅常用的方法，就是在电梯内挂有餐厅的照片和有关说明。乘电梯的顾客一般在电梯内的时间只有一、二十秒钟，因此广告内容要形象突出，一目了然。

第13项:本月顾客餐馆按月评选某某等顾客为本餐馆本月顾客，并给予奖励。本月顾客产生的依据，可以是：向餐馆投诉提出合理改进意见的顾客;社会知名人士的顾客;本月来本餐馆用餐次数最多的顾客等。

第14项:本周公司或团体(感谢活动)餐馆为老客户公司或团体

举办感谢活动。包括：优惠用餐、宣传该公司或团体(挂宣传画、放宣传品、放宣传录象、介绍该公司或团体。)

第15项:为你的生日餐馆为老顾客举行生日活动，并在顾客档案中记录在本餐馆举行过生日活动的顾客姓名和生日日期。每逢顾客生日发一封祝贺信，并邀请来餐馆举行生日庆祝，告之餐馆将给予什么优惠。

第16项:当前邀请顾客名录(提供食品服务，宴会等)餐馆经营要十分重视拉住老顾客，因此餐馆要列出邀请顾客名录，并且不断调整补充名单，不单是一个名单，还要对顾客的情况尽可能了解(如：生日日期、爱好等)，以便主动联系，提供服务。

第17项:重要客人卡或号码餐馆对重要客人发给vip卡或者给予特别的号码。如：在vip卡的前100位号码是最重要的客人，有特别的服务和优惠。

第18项:你的卡对??有好处餐馆给顾客的优惠卡有些什么好处，给顾客明示。第107项:建立商务卡名录飞机座舱分为商务舱和经济舱，硬件和服务都有区别。餐馆在自己的老顾客中选择重要客人发给商务卡，建立商务卡名录及联系方法。凭此名录可组织很多活动。

第19项:护照餐馆为吸引顾客，给第一次来的顾客发一本“护照”，这个小本子上记下第一次来店消费的日期，以后希望顾客带着“护照”来用餐，可以凭此给予优惠。上海曾经开设过的热带雨林餐厅就发给顾客“护照”本本。

第20项:网上订餐餐馆设e-mail网址，接受顾客利用互联网发e-mail订餐。

第21项:驾车人外卖窗口有的餐馆专门设置可供自己驾车的顾客不下车就可以购买食品的窗口，顾客事先用电话定餐，顾

客外卖的品种、数量和取货时间。届时顾客自己驾车在外卖窗口付款取食品。

第22项:会议服务餐馆接受举办会议的单位预订在餐馆举行会议并用餐，大型餐馆一般都设一个多功能厅，可以举行会议。也可以为在其他会议地点举行的会议送餐。

第23项:送餐(为办公机关服务)这是不少餐馆常用的方法，尤其是在办公大楼附近的餐馆，将食品及服务送到办公机关，使办公机关在自己办公地点就可以举行酒会、招待会。

第24项:外卖业务餐馆可以将一些适合顾客外卖的食品进行包装，方便顾客购买携带。

第25项:早午餐是指迟吃的早餐。有些顾客前一晚活动太晚，第二天早餐未吃，中午餐要提早，要求餐馆开早午餐。但有些餐馆只供应午餐，不能满足顾客要求。不过中国不少餐馆从早餐到午餐连续供应，有利于顾客随时用餐。

六、赠送纪念礼品第1项:带回家的甜点心顾客用餐后，餐馆送给顾客带回家的甜点心，包装很精美、漂亮。对餐馆也是很好的宣传。对于参预公务宴会多而顾不了家庭、孩子的男士，带回家的漂亮甜点心还有特殊的作用。

第2项:给小孩的玩具餐馆对带小孩子来就餐的顾客准备好给小孩子的小玩具。肯德基餐厅吸引小孩的常用方法就是不断推出有kfc标记的小玩具，孩子们为了获得小玩具吵着要大人带他们到kfc餐厅。

第3项:免费的甜品吧餐馆为吸引顾客，特设一个免费的甜品吧，陈列一些精致的小甜品，供顾客免费选用。

第4项:免费的周五指状食物餐馆在周五为顾客提供一些免费的小食品，让顾客选用或带回家赠送给家人。小食品的形状

要特别些，这里说的是像手指一样形状的小食品等。

第5项:在自助午餐中提供免费软性冰淇淋这里说的自助午餐是指顾客自选食品然后按所选食品逐项计价结账付费的形式。其中一道软性冰淇淋是赠送的，结账时不计价的。如果餐馆的自助餐是每人固定标准收费，不管食品的数量，那这种免费就没有意义了。

第6项:为生日或其它纪念日提供免费香槟与蛋糕这是餐馆常用的优惠顾客的办法。

第7项:减价烤肉之夜，永远不知是哪种烤肉这也是一种活动，那天的晚餐上供应减价的烤肉，使顾客得到实惠，但不告诉顾客是哪种烤肉。

第8项:婚礼接待中免费的冰雕餐馆在接待婚礼时，根据婚宴的规格、规模赠送冰雕，以提高婚宴的档次。

第9项:假日礼品券餐馆为鼓励顾客在休假日来餐馆用餐，设计了一种假日礼品券，赠送给顾客，内容一般是再次来餐馆消费时的优惠券，或是小纪念品。

第10项:带来新顾客——得到免费礼品这是餐馆鼓励老顾客带新顾客来的促销方法。当然餐馆对谁是老顾客要有依据，常用的方法是给顾客发优惠卡或会员卡，结账时将卡号输入电脑中的顾客资料栏目，一查就知道老顾客曾经来消费的次数和金额。

企业的存在的目的只有一个——最终取得赢利。小编认为营销的核心也就是把你的产品通过与别人交换，以取得你所需的价值的一种社会活动的过程。在现今的社会中生存就更佳的具有了挑战的意义了，成王败寇绝不是空话。尊敬的小平同志都说过一句话：不管你是白猫也好还是黑猫，只要能抓住老鼠的就是好猫。我们也是一样淡季有胆机的营销方法和

策略，生意不好时不能够怪时间、季节的，他们是没有错的，只能是自己犯了错误没有好的营销方案带领着大家走出黑暗的冬季。

餐厅12种折扣优惠促销办法

第1项:抽签

当你将账单交给客人的时候，你可以递上放满小纸条的帽子说：“请你抽一张，看看你抽到什么”。也许顾客抽到的一张是：“今天的饮料是免费的。”那他今天所有的饮料全免。其他纸条可能是“下次带一个客人来只收一份钱”，“你今天的甜点免费”等等优惠。

第2项:二个人用餐，只付一份的钱(生日、结婚周年纪念日等)

如果有人要和亲人过结婚纪念日或生日，餐馆可以请他们二人来，二人用餐，只付一人的钱。对于曾在这家餐馆举办过结婚庆典的新婚夫妇来说，如果在结婚纪念日前接到餐馆的邀请和获得优惠，会很高兴，并成为这家餐馆的老顾客。

第3项:针对投诉的食品优惠券

餐馆对向餐馆投诉的顾客发给的食品优惠券。做法可以将顾客的投诉内容和姓名、联络方法记录下来，然后对投诉内容进行调查和整改，有了改进之后回信给投诉的顾客，感谢他帮助餐馆发现问题，随信送上优惠券，欢迎该顾客再来餐馆用餐，检查是否已经改进。

第4项:反市场折扣

与餐饮市场上通常采用的折扣方法不同的特别的折扣方法。例如：一家新开业的餐馆，不打折扣，但老板会随意的选择

一个日子，这个日子里前若干位的顾客在享受了美食及优良服务之后结账时，突然受到了全免费的待遇，获得驚奇的体验。吸引更多顾客来试试运气。结束第一个月免掉的金额只占总营业收入的3.38%，比95%折扣还少。

第5项:折扣卡

这是拉住回头客的一种方法。顾客持有餐馆发给的折扣卡。下一次来餐馆就餐，可以获得10%折扣。第二次可以获得20%的折扣。然后依次获得30%、40%折扣，一直下去，这位顾客可以获得一次全免费的就餐待遇。当然这是西餐方式，一人一份，如果是多人用餐的中餐，如何累积打折，要按此精神另外考虑。

第6项:特别给予(例如：带满4位顾客，第五位餐饮免费)

这是美国餐馆对老顾客带新顾客来用餐，最常用的优惠办法之一。

第7项:六顿午餐免一顿

这都是餐馆给老顾客的累计消费奖励。当然要有优惠卡能记录累积消费的情况，否则无法确定。

第8项:经常的使用者俱乐部

这也是餐馆培养老顾客的一种方法，对于经常来餐馆的顾客组织成为俱乐部的会员，便于经常组织有关活动。

第9项:经常性宴会折扣

商务宴请客人层次高，消费标准高，是餐馆要争取的主要顾客。餐馆对于经常来餐馆主办宴请的客户给予特别折扣。类似：累积消费奖励的办法，而且是以奖励经办人为主。

第10项:早餐二免一

这也是餐馆对老顾客(持优惠卡)的优惠措施之一。

第11项:生日/二人份免费生日周年纪念餐

餐馆为了培养老顾客，欢迎老顾客来店举行生日周年纪念餐，给二人份免费。

第12项:给某些食物以特别折扣

餐馆为了推广新品种，可以给某些新品种以特别的折扣。

餐厅没有考虑好这8点，千万别做促销活动

四大注意

餐饮促销效果评估是整个活动的结束，也是下次活动的开始。每一次活动的举办并不是办完就完，因为我们店还得继续经营，我们不去总结什么样的活动更能吸引人，什么样的媒体更适合推广，什么样的形象更适合在什么样的季节等等，那永远只能是止步不前。

四大要点

进行推广的方式一般都在大众点评网或者最团购的优惠券等等方式，很少进行其他手段的宣传，比如现在微信互动营销等等，推广方式较为单一，因此没有做好高“人气”的推动，很难在网络上形成口碑。

绝大多数的餐饮企业自身没有系统的、完整的网络营销规划，有更多的人只是好奇然后请专业的网络营销人员过来指点迷津，完后就搁置一边，或者企业自身的老板缺乏网络营销知识，有的时候只是放手找下属去全权办理或者外包给一些不负责任的公司，最后往往得不偿失，人都有一朝被蛇咬三年

怕井绳的心理，所以最后只能够将所有资金都打水漂了，所以企业老板的网络营销意识往往会影响一个企业的发展，老板的系统的网络营销规划才是最为重要的。

愚人节餐饮文案广告篇七

一、国庆节餐厅的气氛 在餐厅消费，很大程度上人们消费的是餐厅的整体服务，而不仅仅是食品，因此，国庆节促销，在整个餐厅的气氛上要做好相应的布置。

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、国庆节餐厅的服务

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。

三、国庆节餐厅的食品促销 餐厅里食品的促销方法有很多，下面为大家列举常见的一些食品促销内容：

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 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，这也是商家常用的方法，太要拿捏到位，不要降低价格的同时也降低了餐厅的品牌。

5、赠品 提供一些节日相关的赠品可以拉动一定的消费者。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。赠品要与自己餐厅的品牌风格相应。

猜你感兴趣

愚人节餐饮文案广告篇八

一、活动方式：

1、供货方式：在蜀九香消费的客人享受买三瓶雪花超纯即可

享受赠送一瓶;我方采购按照买三件赠送一件，其他包含瓶盖费依然存在。

二、活动目标:

提高雪花超纯啤酒的销量，同时以此为契机，开展店内的店庆活动;

三、相关准备:

- 1、宣传海报一张店内、-展架一个候客区;
- 2、人员准备:服务员相关产品培训，推销培训;
- 3、店内微信宣传;
- 4、活动相关评估资料的准备;

四、活动预算:

- 1、海报及-展架制作费200元;

五、效果评估:

- 1、客人消费雪花超纯提升比例20%以上;
- 2、参与活动的客人对店内此项活动调查满意度80%;