

最新餐饮活动策划方案 国庆餐饮活动策划方案(精选6篇)

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

餐饮活动策划方案篇一

1、负责：董事部，企划部，营销部，财务部，餐饮部等部门。

2、成员：各部门负责人。

9月11日至9月30日

借助中国的传统节日“中秋节”为国人的第二个长假“国庆节”营造酒店第二个销售高峰，以及针对长假后的冷淡市场有的放矢，减缓及减小销售下降趋势。摆脱死板的酒店氛围，让宾客感之焕然一新》。

庆团圆，迎国庆，送大礼！

我们都是一家人，乡亲相爱的一家人

(一)、店外布置：

大门对联：万家团圆迎中秋，四海欢腾庆国庆，横联：欢度佳节；

外墙悬挂巨幅：宽：高=10xx13m□宣传活动内容；

在门上方悬挂大红灯笼8个。

(二)、店内布置：

1、分别在一、二、三、四、五楼电梯两端悬挂宣传指示牌。

2、在一楼大厅设立一个大月饼(由采购部洽谈)；

4、在各楼层主通道、电梯口、月饼堆头上端悬挂相应的宫廷灯笼；宫廷灯笼88个。

5、在各楼层主通道悬挂中秋、国庆节吊旗(各一面)；吊旗100张。

6、楼梯护栏以金黄色绒布围边，同时加强对电梯口布置。

7、前厅中央吊一个大型(1.5米宽)的灯笼(用kt板制做)，在大灯笼下方吊方块字样“中秋节快乐”，在从再加上其它的装饰物。

1、报纸、酒店内刊宣传；

2、电视媒体宣传：

a□宣传内容：特色月饼上市、团购、大宗购月饼以及相关活动内容；

b□时间：9月20日26日；

c□费用收取：

d□宣传形式：动画图片加文字。

3、店外巨幅、展板宣传；

4、店内播音宣传；

5、周边小区、超市以小条幅宣传，内容：“会宾楼宾馆祝全市人民中秋节快乐；中秋大宗购物热线□xx”□

活动一、各楼层满指定金额留住快乐瞬间

活动时间：9月11日---9月30日

活动内容：一次性在一楼消费满660元、二楼满1000以上可凭菜单在酒店入口处xxxx新娘婚纱摄影咨询处参与抽奖活动。

奖项设置：

一等奖：奖价值288元摄影套餐；

二等奖：奖价值198元摄影套餐；

三等奖：奖价值98元摄影套餐。

餐饮活动策划方案篇二

20xx年xx月xx日

x美食城□x海鲜城□x美食海鲜广场□x法尔春天

x喜相约

活动一：各店根据自己的实际情况，活动期间主推春季养颜养生菜品三至五款，列展台展示。

活动二：3月8日当天，前x名到本店消费的女顾客，各店可根据自店条件免费赠送小礼品、养颜汤等，各店做好登记，财务备存。

活动三：利用短信平台发x餐饮三八妇女节活动信息，稳定维护老客户，短信内容：“美丽女人节[x喜相约!在这温馨的节日里[x餐饮与您共度美丽时尚三八妇女节!各种养生美容套餐，精彩呈现。”

活动四：各店门口悬挂横幅，内容：“美丽女人节[x喜相约”

1、各店对员工进行相关知识的培训，当日客人用餐时主动提示，并送上节日祝福。

2、活动当天赠券活动、积分卡活动正常进行。

1、企划部负责制作横幅于3月7日前送至各店。

2、各店要将新客户名单于3月9日上报公司企划部，以便于企划部及时回访客户，了解各店活动开展情况。

餐饮活动策划方案篇三

20xx年3月8日

xx美食城[x海鲜城[x美食海鲜广场[x春天

美丽女人节[x喜相约

活动一：各店根据自己的实际情况，活动期间主推春季养颜养生菜品三至五款，列展台展示。

活动二：3月8日当天，前38名到本店消费的女顾客，各店可根据自店条件免费赠送小礼品、养颜汤等，各店做好登记，财务备存。

活动三：利用短信平台发xx餐饮三八妇女节活动信息，稳定

维护老客户，短信内容：“美丽女人节□xx喜相约!在这温馨的节日里□xx餐饮与您共度美丽食尚三八妇女节!各种养生美容套餐，精彩呈现。”

活动四： 各店门口悬挂横幅，内容：“美丽女人节□xx喜相约”

- 1、企划部负责制作横幅于3月7日前送至各店。
- 2、各店要将新客户名单于3月9日上报公司企划部，以便于企划部及时回访客户，了解各店活动开展情况。

餐饮活动策划方案篇四

活动在酒店美食坊采取分餐制的'形式进行，突出浪漫、温馨的情人节氛围。

- 1、场地布置：
- 2、广告宣传：

由公关营销部在五月一日在五月十日前制作10块宣传海报分别在比一比超市、圭斋路、花炮女神广场、新文路、人民路、金沙路、浏阳河路、酒店大门、前厅、临步行街张贴。

- 3、情人节活动其它事项：

a□就餐从17：30开始。

b□由公关营销部于五月十九日下午前定购200朵玫瑰。

- 4、营销方式：

采取现场营销的方式，来客可直接到吧台购票就餐，每对情

侣送玫瑰花一束。

(68元/每七人)

罗宋汤或玉米奶油汤七份

黄油餐包七份

鸳鸯扒(黑椒汁/番茄汁牛扒)七份

水果拼盘1份

蔬菜沙律1份

红酒/咖啡/红茶各1份。

注：客人也可以点其他菜(包括中餐)，自己选择。

餐饮活动策划方案篇五

一日为师终生为父——祝老师们身体健康、生活快乐

积极参与社区的活动，提高饭店的亲合力

1、赠送活动

针对对象—各大中小学校的老师；

执行方式—每位教师凭教师证到前台科赠品组登记后，即可领取一份礼物；

2、征文比赛

针对对象—各中小学以及幼儿园的学生；

具体内容—以记自己与老师间的一件事为线，体现真事、真情，题材不限，字数不限；

执行方式—即日起接受到9月9日结束，作文统一交到前台科；

9月10日，进行评选；评出奖一等奖1名；二等奖3名；三等奖5名；鼓励奖10名；参与奖。

3、有奖问答

针对对象—9月10日的顾客

具体内容—结合活动2的颁奖活动，在现场进行颁奖与有奖问答相结合的活动(或确认要消费就送问答卷进行有奖问答)，使现场顾客积极参与到“尊师重教”的宣传活动，也使现场教师的感受饭店的感恩之情。

餐饮活动策划方案篇六

xx白酒，乐享中秋！

八月十五日是我们中华民族一年一度的传统节日——中秋佳节。中秋节是团圆的日子，在此期间家庭聚会、单位聚餐和正规宴请相对平时明显增多，白酒由于其正式性而作为餐桌饮品的首选，在节日期间消费相对集中。另外随着气候的变化，啤酒的销售旺季已经不在，白酒消费有所抬头，作为即饮渠道的餐饮表现尤为突出。

经过半年多的餐饮市场操作，我公司产品在保定现已基本完成布局阶段，进入推广和发展阶段。加之公司在广告宣传方面的力度投入的加大，起到了积极的效果，使我产品在x市场具有了一定的影响力。

餐饮店的销量与服务员的积极主动推销有直接关系，所以刺

激服务员对餐饮店的销量有至关重要的关系。而消费者在酒店消费大部分都有一种心理：哪个酒类有促销就喝哪个，如不满意下次再换其他酒。促销活动可吸引消费者注意，增加消费者消费我公司产品的机会。

此次“xx白酒，乐享中秋”活动目的：1、既是对淡季终端战略的检验，同时也可提高全年的销售业绩。2、可在终端拉动消费，培养忠于我方的消费者，提升品牌形象。3、可以增加x产品在x市场份额。4、加速餐饮渠道动销，加快压货。5、改善与餐饮店的关系。

20xx年x月x日到20xx年x月x日

在选定的餐饮店就餐时间(根据具体店的正式上人时间确定)进行“乐享中秋”促销活动，凡是在活动店的活动时间内消费本产品都可参加抽奖活动。

(一)活动一

餐饮店在x月x日至x月x日期间累计销售xx元xx白酒系列酒品，公司可返餐饮店xx白酒精品x件或可享受同等价位的国庆旅游一次。

(二)活动二

餐饮店在x月x日至x月x日期间，一次性现金进货x可享受返现金xx元(或返x件精品)

注：以上两项活动不重复累计，所赠产品均无标，无盒盖费。餐饮店如需返现金，直接从所结货款中扣除。

(三)店内促销活动

1. 消费xx白酒盒装任意产品一瓶或者一瓶以上者均可参加一

次现场抽奖活动，中奖率为100%。实施范围是在业务员提报的店内执行(每消费1瓶可抽奖1次，可以累积。)

2. 服务员每卖1瓶珍品或2瓶精品即可获得一张抽奖票(以盒盖为准)，奖项为不同金额现金，中奖率100%。

(四) 奖项设置和控制原则

1. 针对消费者的抽奖活动(在业务员提报的x家店)

本次促销活动设一、二、三等奖和参与奖

一等奖：赠xx白酒典藏1瓶(20个)

二等奖：赠xx白酒精品1瓶(60个)

三等奖：赠xx白酒小红瓶酒1瓶(150个)

参与奖：赠打火机1个(400个)

2. 针对服务人员的抽奖活动(奖票)

奖券分5元(40%)、7元(20%)、10元(20%)、15元(10%)、20元(8%)、50元(2%)

3. 奖项控制：消费者抽到的酒类奖品需等结账后在吧台凭票领取。

(一) 餐饮店的选择条件

选择与我公司合作较好、有发展潜力的饭店。

1、餐饮店的地理位置：位于居民小区的聚集地或在市场人员众多的地区，能起到户外宣传作用。

2、餐饮店的中午客流量可翻桌2次，能起到店内宣传作用。

3、餐饮店为中小型，大厅的餐桌在10—30桌，雅间的数量在5-15个，不能没有雅间。

4、餐饮店有我公司产品或者同意现在上我公司产品，如果有特殊作用可书面提出申请和评估。

(二) 餐饮店的提报程序

1、参加活动的餐饮店由业务员根据需要进行提报，餐饮主管按餐饮终端的日常表现进行评定，决定其是否参加活动。

2、相关业务人员通知参加活动的餐饮店，要求在活动期间不安排其他产品的活动，保证我公司活动的性和宣传效果。

3、评定结果传报相关业务人员进行准备，准备期不少于2天。

4、批准后1天市场部人员完成促销用物料准备，促销部人员完成人员准备。

5、活动前晨会相关人员进行安排：(1)物料盘点(2)人员明确岗位要求。

6、进行相关物品领取。

(三) 基本流程

1、业务提报

2、评定回复

3、通知组织协调

4、进行前期准备

5、组织协调最后准备

6、实施

7、事后总结

(四) 促销活动广宣安排

1、店门口有我公司x展架进行说明。

2、店面吧台有我公司小x展架的抽奖活动说明。

3、餐饮活动人员着工装。

4、投放下的提示卡片(名片性质)。

(五) 促销用物料及时间安排

1、促销用奖品(促销奖项确定后一次购买或者审批到位最迟不超过x月x日)。

2、x展架画面在x月x日确定x月x日印刷完成。

3、提示卡在x月x日确定x月x日印刷完成(前期设计有专人确定)。

4、抽奖箱x月x日完成。

(六) 餐饮人员及职责

1、负责人□xx

销售促销员1名，业务人员1名(负责前期的协调和店面的促销活动)

2、市场部人员1名(负责前期的广宣品准备和活动期间的监督协调)

1□x展架：最上侧xx白酒乐享中秋醒目标题；中部为活动内容；下图为精品、珍品产品展示。

2、小x展架内容与大x展架保持一致。

3、提示卡：正面为我公司中秋主广告画面加祝福语，背面为活动内容。

4、抽奖箱外用产品写真。

1、方案提报审核

2、物料准备在x月x日前完成

3、执行日期暂定x月x日—x月x日

活动提报表

单店物料准备表

促销品表

销量表

九、活动所需物品及费用

(一)需要奖品申请(预估销量100件精品50件珍品)

一等奖□xx白酒典藏20瓶

二等奖□xx白酒精品60瓶

三等奖□xx白酒小红瓶150瓶

幸运奖：打火机400个

(二) 餐饮店服务人员奖金设置及原则

1□xx元

2□x件x元/件=xx元

(三) 广宣品制作

x展架

提示卡

小x展架

抽奖箱外用写真

奖券600张

合计费用□x万元