

# 2023年餐厅中秋节营销活动方案 中秋节 营销活动方案(优秀10篇)

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来看看吧。

## 餐厅中秋节营销活动方案篇一

以中国传统的中秋赏月赏花灯灯谜猜想

凡20--年中秋节当日在--ktv消费顾客不论消费多少均赠送中秋月饼一份以顾客人数进行计算。

当日所有每个包房消费个顾客以包房计算赠送花灯一个顾客可以在上边写上自己的愿望并悬挂在--ktv□

活动当日在--消费的顾客可以参与猜谜活动。猜中的顾客均可赠送纪念品一份

注：再中秋佳节当日在--ktv各处悬挂各种样式花灯增加节日气愤并在花等上张贴各种。

烟灰缸或酒杯100个酒水促销赠品

喷绘宣传海报2张-20.00元/张

报纸平面广告宣传可以作为选择项目价格在1000元左右-2天

灯笼100个-5元/个

企划部门负责所须店内宣传品及媒体宣传品的设计工作

注：9月12日前完成各项设计工作及谜语的选择并提交给主管经理审核

财务部门负责对整体预算开支及活动后的收入情况进行整体评估。

注：9月10日前完成预算审核

采购及仓库管理部门负责对相关所需物品进行支持。

注：企划部门协助采购部门在9月15前完成采购工作。

--ktv主管及服务人员负责具体活动内容执行。

注：--ktv管理部门在9月17前完成对员工的培训工作。

工程部门负责电力等相关的支持工作

注：在9月18日当天完成灯笼的悬挂

备注：

1、本计划属于公司的商业机密任何人不得外泄。

2、计划必须在主管经理签字批准的情况执行ktv中秋节活动方案。

3、在活动期间发生任何突发情况--ktv主管负责根据实际情况进行处理。

4、相关部门可以根据实际情况要求更改计划内容或推迟。

## 餐厅中秋节营销活动方案篇二

20xx年xx月xx日——xx月xx日

xx超市在这美好的秋季与您相约，与您共度中秋佳节。感受秋天带来收获与成熟的风韵。

花好月圆人团圆□xx超市送礼喜连连

卖场内专设中秋礼品专卖区，按照月饼的品牌、保健品和酒的种别正气陈列，指定专人负责礼品的'促销，策划部负责中秋礼品区的装饰，要求在卖场内醒目，能吸引顾客的目的。

一次性购物满60元，可抽“仲秋礼券”1张，120元2张，单张小票最多限3张。

a.购指定几种月饼礼盒时，此礼券可抵5元，此券限活动期间使用。

b.购保健品或酒(指定商品)可分别抵5元、3元、2元使用。(此券限活动期间使用)，已买断的酒为使用品牌。

略

## 餐厅中秋节营销活动方案篇三

- 1、利用打折进行促销、
- 2、免费礼物满就送、
- 3、积分换购或积分抵现金、
- 4、加价购、

5、满就减、

6、买就赠这些促销活动都有自身的优势，也有自身的缺点、  
顾客确定了，才能选择合适的促销方法、

1、免费礼物满就送

购物订单到一定金额（10）即送免费礼物一个（国徽一枚）、

2、积分换购或积分抵现金、

积分换购商品、十元为一分、这对老的忠实用户是一个非常好的回报、此举也能让那些目前积分不是很多的买家多购物、如果你的积分换购商品够吸引人的话，说不定有买家会为了凑够积分疯狂购物呢、这种促销方式，可吸引客户再次来店购买以及介绍新客户来店购买，不仅可以使客户得到更多的实惠，同时巩固老客户，拓展新客户，增强了客户对网店的忠诚度！

3、折扣大打折、

4、加价购

5、满就减

6、买就赠

7、抽奖

## **餐厅中秋节营销活动方案篇四**

1、客房□xx万元/年

2、餐饮□xx万元/年

3、起止时间：自20xx年x月一—20xx年x月

1、竞争激烈，全市酒店约有家，预计还会再增加酒店数量的增多，顾客的选择性也增多了，价格竞争会越来越激烈。

2、与我酒店同类型的酒店有：场的。

1、我酒店地理位置好，位于，距离市中心与车站都较近。同时交通方便，可以之间前往本市的各大旅游景点。

2、餐厅硬件设备齐全，方便召开宴会。

3、会议设施配备齐全，能够更好的进行商务会谈和公司的会议。

4、客房条件先进，各类设施齐全，数量相对较多，能够满足大规模的团队住宿。

5、酒店新开张，知名度不高。

6、周边同类酒店以及高星酒店较多，竞争多。

1、会议——由于周边的公司相对较多，会议需求大，针对于这一特点，可以加大对企事业单位的宣传力度。

2、团队——由于酒店地理位置佳，接待旅游团的可能性大。

3、散客——餐饮与客房的设施设备齐全，能够满足客人的需求。

1、“五一”、“十一”黄金周：提前制定营销方案，争取团队游客以及相应的散客。

2、制定相对的主题活动，例如：元宵节，母亲节，教师节，万圣节，圣诞节等，进行主题宣传，并制定一系列的优惠，促销。

3、年底加大对企事业单位的推销，争取企业的年终大会以及一些公司的年终酬谢大会的举办地。

### （一）、客房

1、旅行社客源：与本市相关的旅行社制定合作关系，确保团队旅游的客源。并适当的推出针对于团队客户的优惠活动。

2、散客客源：

（1）与其他同类型的酒店签订合同，进行连锁销售。

（2）针对于散客，可以采取捆绑销售，客房餐饮同时供应。

（3）争取将客人发展为长期住户。

（4）可以与网络合作，实行网上预订，扩大客源。

（5）可以与出租车公司签订协议，确保客人的出行。

### （二）餐饮

1、推出美食节，实行特色主题活动。

2、提高旅行团的用餐质量，可以采用自助点餐以及特色点餐的形式。

3、实行相应的有奖活动，可以采用电台，电视等广告效应，进行宣传。

为了调动营销人员的销售积极性，实行考核制度，即多劳多

得。按照销售人员的销售业绩，按比例发放工资。并且，制定一定的标准，达到标准时，超出部分实行奖励政策，如若未达到，要采取相应的惩罚措施。

对于酒店内部的员工，进行相应的培训，除了专业知识外，要将酒店的背景，基本设施情况以及各种设施所提供的各项服务让每位员工的了解，这样方便客人在问及时能够及时给出回应。

说明：

- 1、各项方案需在活动开展前的一个月之前开始实施，以便达到应有的效果。
- 2、各项方案的费用都需要与实际相结合。
- 3、具体的各部门的方案要按照各部门的具体实际来实行。

## 餐厅中秋节营销活动方案篇五

xxx系列白酒属于刚刚上市，而且几乎成熟的市场上同类产品也比较多，加之目前又是白酒消费日益下降的季节，很快将进入消费的淡季。在这种情况下□xxx系列白酒面临严峻的考验，因此，应该选准入市的切入点，开展系列促销活动，争取在较短的时间内在竞争激烈的市场上站稳脚跟。

中秋节作为传统的节日，一直受到全社会的关注，虽然此时并非消费的高峰，但是却是“礼尚往来“比较集中的时期。这段时间，如果开展切实可行的’促销活动，对于提高产品品牌知名度，提高市场占有率是非常重要的时间窗口。

基于此，我们提出此促销方案。

- 1、中秋节促销活动出台的优惠政策；

- 2、营销网络促销活动的配合程度；
- 3、产品终端铺货情况；
- 4、促销活动支持力度；
- 5、促销活动组织能力。

### （一）促销主题

- 1、健康的渴望xxx白酒
- 2、举杯邀明月难忘xxx

### （二）促销主题说明

- 1、健康的渴望□xxx白酒：

此主题目的是强调xxx白酒的保健功能，同时突出xxx品牌，可以作为促销活动辅助广告语，也可以在长期广告宣传时使用。

- 2、举杯邀明月，难忘xxx□

此主题旨在针对传统的佳节xx中秋赏月，巧借古诗营造一种文化氛围，烘托“每逢佳节倍思亲“的场景，从而牵动人们睹物思人的情怀，以“难忘xxx“巧妙结尾，发人深思，便于流传。

### （三）促销方式

社区促销：选择居民小区的仓买、食杂店进行买二赠一促销。

### （四）促销时间

本次促销时间为中秋节前后一个星期，即20xx年xx月28日xxx月7日。

## 餐厅中秋节营销活动方案篇六

今年x月xx日是中秋节，距离xx月x日仅仅3天，又值x月xx日x商场八一店五周年店庆，这种扎堆效应，潜在消费群体相对于单个节日来说要多很多，同时为了应对xx10周年大庆，提前引爆并释放消费高潮，因此对于我们来说，这是一次很好的提高门店销售额、提升x商场品牌形象和应对xx10年大庆的好机会。此次促销，应该做到参与促销的商品面广、数量多，力度大，利用节日的双重性，促进商品的连带销售。具体内容如下：

- 1、活动主题：合家团圆渡中秋，龙腾虎耀迎国庆。
- 2、活动范围□x商场商城及八一店□x商场购物广场、北园店。
- 3、活动主题：月饼+红酒□x商场携您度中秋。

（黄金、珠宝、化妆品、大家电等特殊品类不参加活动）

活动简述：因为商场现有品牌自行举行的折扣□x商场不承担费用，所以广告宣传上突出“现有折扣上再送”，顾客心理感受是不一样的，可以在不承担费用的基础上取得顾客认为比较实惠的活动力度，同时突出了中秋送月饼红酒活动，比较温馨，贴切节日特色。

### 4、活动内容：

当日现金消费满200元，可凭购物发票或小票再获赠“温馨月饼”一块。（单独包装，价值约8元）

当日现金消费满500元，可凭购物发票或小票再获赠“亲情月

饼”礼盒一份。（价值约40元）

当日现金消费满1000元，可凭购物发票或小票再获赠“月饼红酒”套装礼盒一份。（价值约80元）

各店按照赠礼价值自行同月饼厂家协商，定制礼品，活动结束后，按照实际赠送数量结款，费用原则上同参加品牌各承担50%。

中秋节期间，在各门店划出专门区域，开辟中秋商品系列展销区，展销商品品类包括：月饼、酒类、礼盒等中秋节日系列商品，方便顾客在该区域进行选购。

月饼、酒类、礼盒等中秋节日系列商品展销的商品品类等由各门店自行挑选组织，地点可选在超市或超市外的公共区域。

5、活动时间□x月xx日（周五□——xx月x日（周日）。

6、活动范围□x商场商城及八一店□x商场购物广场、北园店及华信店。

活动期间，凡单店当日购买穿着类、床品、箱包商品新品7折起，原则上参加品牌范围要广，至少济南五店相同品牌要保证相同力度。（超市及特例品牌除外，活动期间，会员积分卡只积分不打折）

时间□20xx年xx月x日—x日

凡当日单店购物满300元的顾客，可凭购物发票参加抽奖，有机会获得该票全额和半额消费返还。

具体操作如下：

各店设置一个抽奖箱，内有20个乒乓球（其中全额返还1个，

半额返还2个，17个纪念奖，可选择超市商品），工作人员需要在参加活动顾客发票上加盖“1”章，即时开奖。

此活动旨在通过购物加购的方式，经历过暴雨事件后，人们在面对意外事故、灾难时候的无助和彷徨，更加突出了保险的重要性，拟通过购物赠送人身意外保险的方式，体现出x商场以人为本，关心顾客，为树立x商场关注顾客健康的形象，起到一定的积极作用。因国庆主题促销已经推出全场7折起，为控制成本，此活动采用加购的方式，作为主活动的附加活动，淡化商业气息，突出x商场送安康的营销思路，能引起顾客的关注。

活动期间，凡当日单店购物累计满1000元（含超市）的顾客，均可加一定金额的现金到各店总服务台办理“保险卡”一张，每日每店500个，保险卡设置为：

**a系列：**加5元赠送保额为22000元的意外伤害保险（成本15元）。

**b1系列：**加10元赠送办理保额为63020元的意外伤害保险（成本30元）。

**b2系列：**加10元赠送办理保额为281000元的交通意外伤害保险（成本30元）。

**c1系列：**加20元赠送办理保额为155030元的意外伤害保险（成本50元）。

**c2系列：**加20元赠送办理保额为540000元的交通意外伤害保险（成本50元）。

## 餐厅中秋节营销活动方案篇七

通过中秋节的促销活动及广告宣传来聚集人气，拉动消费，以增加销售收入和利润额为目的，另一方面在消费者中留下较好的印象，加强消费者和企业员工对天鹅湖餐厅的信心，增强品牌知名度和佳誉度，影响消费者品牌忠诚。

“月满中秋夜，天涯共此时”，天鹅湖助您亲情连通

\_月\_日—\_月\_日(具体时间待定)

### 1、现场猜谜活动

专设一个灯谜区，在活动现场悬挂有谜语的五彩灯(红灯)笼。所有灯谜均不分难度，只要猜中者皆能获得\_\_元的消费优惠券。

灯谜可在活动期间，每天陈列\_\_个，中秋节时陈列\_\_个。

灯谜牌为木刻小牌，大小和护身符差不多，外型古朴，具收藏价值。一面为天鹅湖餐厅标志，一面为灯谜，如宾客猜中，可取下送至领奖处，而灯谜牌则用红色香包包好送给宾客。(香包外同样印有天鹅湖标志)

### 2、巨型月饼

制作一个\_米直径的月饼，摆放在大厅内做宣传，在\_\_当天给现场宾客每人大派送。

准备相机及打印机，如有宾客想与巨型月饼或主题布置区域合影可以提供服务。消费\_\_元以上的宾客免费合影，其它宾客每人每次收费\_元。

提前联系巨型月饼的制作，如本餐厅制作不了，可以联系外

地，以此做为宣传卖点。

巨型月饼要取一个吉祥的名字，具体名称可向社会征集，由报纸进行炒作。确定采用者可以获得由天鹅湖提供的八月十五团圆宴一桌，价值\_\_元。

八月十五晚七点以后，在餐厅消费的宾客均可参加巨型月饼品尝活动。由餐厅高管、员工及嘉宾共同举行切饼仪式，统一送至顾客手中。切饼嘉宾还可等到一份荣耀，将自己切好的饼，亲自送到家人朋友手中，表达自己深深情意。

### 3、送平安

在餐饮大厅内设置一个中秋主题区，以月亮、兔子、嫦娥、吴刚、桂树等为主题来布置，制作材料为泡沫等物品，用礼宾栏围起来，不可靠近。

在大厅的装饰用桂树上悬挂平安符，象征平安、团圆、宝贵。平安符为红色丝绸与小木牌，制作新颖，各具特色。凡在餐饮消费的宾客均可选取一个自己喜欢的平安符，送给家人朋友，祝福平安、幸福。

平安符每桌送一个，如有需要，可售\_\_元一个。

### 4、全家福团圆宴

由厨师长推出八月十五全家福团圆宴套餐菜单，从\_\_元——\_\_不等(可根据餐厅实际情况而定)。

凡活动期间在餐饮预定\_\_元以下团圆宴套餐的宾客均免费赠送果盘一份，在餐厅内免费与布景合影，免费猜灯谜。

活动期间在餐饮预定\_\_元以上团圆宴套餐的宾客均免费赠送豪华果盘一份、天鹅湖月饼礼盒一份，在餐厅内免费与布景

合影，免费猜灯谜。

活动期间在餐饮预定\_\_元以上团圆宴套餐的宾客均免费赠送豪华果盘一份、豪华天鹅湖月饼礼盒一份，在餐厅内免费与布景合影，免费猜灯谜，可亲手书写祈福孔明灯一个。

## 5、情侣宴

由厨师长推出八月十五情侣宴套餐菜单，从\_\_元——\_\_不等(可根据餐厅实际情况而定)。

预定情侣宴套餐的宾客均免费赠送果盘一份，在餐厅内免费与布景合影，免费猜灯谜。

## 餐厅中秋节营销活动方案篇八

- 1、利用中秋节事件营销，通过中秋节暖场活动，活跃现场气氛，提高客户来访率；
- 2、通过暖场活动，为项目营销中心聚集人气，提高项目认知度；
- 4、回馈老客户，稳定客户情绪，提高老客户购买信心；
- 5、活动中穿插项目宣传片播放，达到项目广告多元化宣传。

《月满情缘·欢聚中秋》——xxxx中秋客户答谢会

20xx年9月4日周四18:30~21:00

“xxxx”营销中心

主要形式：蛋糕diy活动，现场热场表演，抽奖，商家联盟。

## 1、蛋糕diy

活动时间□20xx年9月4日18：30 ~20：30

活动地点□“xxxx”营销中心

参与对象：老客户、意向客户、现场新客户需登记后参与活动

活动内容：邀请蛋糕师傅给大家示范了手绘蛋糕的做法，客户、来宾在蛋糕师傅的`指导下，体验自己动手的乐趣，自己手绘属于自己的专属蛋糕（客户可以活动时间内自由参与）

蛋糕为事先制作完成，活动现场参与客户只需领取蛋糕及奶油、果酱等材料

给蛋糕绘图或者写字即可

客户绘制的蛋糕，当场送给客户作为纪念。

## 2、热场表演

穿插项目知识问答，深化项目优势客户传播度

参与对象：营销中心现场全体客户

活动内容：中秋歌舞表演（节目串烧）

## 3、抽奖活动

目的：

活动时间：20:40~21:00 活动对象：缴纳报名申购金老客户、意向客户 活动形式：

客户到达营销中心，至前台，由前台接待将客户邀请函副卷投入抽奖箱，作为抽奖卷

活动尾声进行抽奖，随机选取现场人员进行抽奖 奖品设置：  
一等奖（1名）：洗衣机/电冰箱（800元以内） 二等奖（5名）：电饭煲/蒸汽挂烫机（200元以内） 三等奖（10名）：嘉华代金券（50元）

4、商家联盟（与物业管理公司、嘉华蛋糕协商具体展销时间及价格）

联盟形式：联盟商家参与我公司中秋活动，我公司提供或出租适当展位为其展销月饼或

其他商品，增加我项目现场人气

联盟商家至我公司营销中心外场展销月饼或其它产品，自备相关销售道具（户

外伞、桌椅等）

目的：回馈老客户，稳定客户情绪，提高老客户购买信心

客户回馈对象：缴纳报名申购金客户及意向登记客户

回馈时间□20xx年9月4日~8日

回馈方式：回馈礼品

回馈礼品设置：嘉华礼品包（30元以内）

数量：150人

邀约对象：缴纳报名申购金客户、意向客户 客户邀约期：8月25日~9月4日

确定来访人数：8月31日确定

注：为保证活动氛围及项目口碑广告宣传，活动当天邀约公司家属参与相关活动。

## 餐厅中秋节营销活动方案篇九

国庆大假，愿xx医院通过这次义诊活动，作为大假期间的礼物送给每个人，共同度过愉快的大假。

庆中秋体验“之子”—xx医院情系老百姓。

- 1、利用节日长假期间，推广我院的品牌。
- 2、回社会，建立美誉度、信誉度。

20xx年10月1—7日，时间任选。

广场、大超市或商场门口等。

大假期间不同层次有人群都会出现在广场、超市、商场这些地方，而且层次各不相同，有老年、中年、青年、等。以及远离家乡的打工者，这次活动所涉及的人群面就很广。

- 1、宣传手册的发放，主要是让更多的人认识和了解我院。
  - (1)、认识我们医院地址和规模。
  - (2)、了解一些医疗常识让其知道我院现有的先进仪器和强大的专家阵容。
- 2、现场专家咨询：主要针对咨询者提出的问题为您解答，严重者直接推荐到我们医院看病。

3、测量血压：在广场测量血压知识一种形式，主要是为了吸引患者前来咨询。

4、维权卡及小纪念品的赠送是宣传医院最直接的方法。

1、场地费：每场xx元，时间1天

2、宣传手册□x元本，平均每场大概要发放本。

3、宣传单□x元张，平均每场大概要发放张。

4、赠品□x元个，平均每场大概要发送xx个。

5、维权卡□x元张，平均每场大概要办张。

6、人员工资、生活补助等

生活（1）工资加补助每人每天补10元。

包括（2）伙食和水。

## **餐厅中秋节营销活动方案篇十**

1、利用打折进行促销、

2、免费礼物满就送、

3、积分换购或积分抵现金、

4、加价购、

5、满就减、

6、买就赠这些促销活动都有自身的优势，也有自身的缺点、

顾客确定了，才能选择合适的促销方法、

### 1、免费礼物满就送

购物订单到一定金额（10）即送免费礼物一个（国徽一枚）、

### 2、积分换购或积分抵现金、

积分换购商品、十元为一分、这对老的忠实用户是一个非常好的回报、此举也能让那些目前积分不是很多的买家多购物、如果你的积分换购商品够吸引人的话，说不定有买家会为了凑够积分疯狂购物呢、这种促销方式，可吸引客户再次来店购买以及介绍新客户来店购买，不仅可以使客户得到更多的实惠，同时巩固老客户，拓展新客户，增强了客户对网店的忠诚度！

### 3、折扣大打折、

### 4、加价购、

### 5、满就减

凡在中秋节和十月一期间购买我店铺东西满五十元我们就给你件十元、满三十元就减五元、

### 6、买就赠、

### 7、抽奖、