

2023年小餐馆营销策划方案(通用5篇)

方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。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。

小餐馆营销策划方案篇一

- 1、在推行传统餐饮的同时，推进情侣套餐、商务套餐、家庭套餐、孝心套餐等。如：情侣套餐可推出18元、28元、38元、48元套餐等。
- 2、绿色家宴。随着生活水平的提高，人们饮食已经不仅仅是为了解决温饱，而是吃“绿色”，吃“健康”。绿色家宴的推出，无疑会受到消费者的青睐。在原材料使用上，力推生鲜类绿色食品。烹饪方式上结合现代人的消费时尚，使菜肴风味化、营养化。在家宴的菜谱上，注重菜肴的营养搭配，平衡膳食，满足人们的健康要求。强烈建议厨房部推出。
- 3、秋冬季节是滋补的好时候，建议引进高档营养滋补菜品。

小餐馆营销策划方案篇二

餐饮服务的目的是让顾客满意，只有顾客满意了，酒店才能获得利润。要做好优质的服务，离不开企业内部员工的努力。内部员工营销的成功又以全面的（质量）管理、有效的激励机制和良好的企业文化氛围为基础。

在这恰逢十一周年店庆和圣诞节到来，借此时机，我们以顾客满意营销、内部员工营销和文化营销三者相结合，作为本次店庆活动的重点进行。以济南市五个店为例：

一、本次店庆活动目的：增加公司的品牌影响力，提升公司的知名度和美誉度。提升公司形象，增加企业竞争力。加强公司员工的企业忠诚度和向心力。提高全员服务意识、工作积极性。展现公司文化底蕴，进一步提升集团公司的企业文化。提升公司销售额，增加利润。为2004年更好的发展打下良好的基础。

二、本次店庆活动时间：2003年12月13日至22日，共计10天。（圣诞节策划可和店庆一起搞，消除日期空档。）

三、地点：济南市五个店

四、参与人员：公司所有员工、前来就餐的顾客等

五、营销主题：顾客满意、员工满意、管理提升、文化创新

小餐馆营销策划方案篇三

2、玫瑰花：500朵x1.00元=500元

3、巧克力：100盒x20元=2000元

4、粉红色雪纱：100码x5.0元=500元

5、宣传单：10000张x0.25元=2500元

6、喷画：200平方x10元=2000元

7、其它：500元

合计：9800元

小餐馆营销策划方案篇四

一、宣传造势，五店联合店庆，气势宏大，让消费者产生强烈的记忆感，引起良好的口碑宣传，提高公司的知名度和美誉度。

二、店内外造型富有人情味，服务周到，能提升目标消费者的本企业忠诚度。

三、通过服务比赛、征文比赛、成本节约比赛，能极大的增强本公司员工的企业归属感和向心力，提高工作积极性。

四、通过促销，提升公司营业额。

五、本次活动规模大、而费用相对低廉，能取得事半功倍的效果，形成大的轰动效应。

小餐馆营销策划方案篇五

一、所用媒介：

氦气球、条幅、公司吉祥物、大型宣传海报、宣传单、展板（pop各种张贴画）、礼仪小姐、纪念品等。

二、店庆时酒店外观：

氦气球带着条幅在空中飘飘欲飞。吉祥物热情向你招手。楼体外打出“11周年店庆”醒目标和优惠项目的大条幅，以及供应商的祝贺单位的条幅。进门处设置一个高精度喷绘的店庆告示牌。礼仪小姐发放公司店庆纪念品。整体呈现出一种喜气洋洋的气氛。营造出简洁又有品位的节日氛围，消费者从门前一过，就会被这种气氛所吸引。

三、店内景观：

服务员穿戴整齐，面带微笑，热情洋溢。总台服务细致耐心。地面光可鉴人。桌椅一尘不染。公司各种宣传资料随手览阅。灯光明亮柔和。音乐如高山流水。绿色盆景赏心悦目。顾客从进店时刻起，即能享受到一流的服务和视、听、触、嗅觉的全方位感官享受。进餐完毕，还可以参与抽奖，并赠送纪念品。

让顾客自始至终享受到xxx鱼馆一流的服务，留下美好的记忆。