

饭店开业促销方案 饭店开业活动促销方案 (汇总5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。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

饭店开业促销方案篇一

西昌风情园内

感动舌尖味蕾尽在巴蜀风情-巴蜀风情样板店盛装开幕

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。

10、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□)

10:00-10:10音乐停止,主持人宣布庆典开始□x门礼炮同响,鼓乐队奏迎宾曲与喜庆开门红。(备用:后台音响播放)(负责人□xx□)
10:10-10:30两匹喜狮进行表演。(负责人□xx□)
10:30-10:40主持人宣布巴蜀风情开业庆典仪式正式开始,并介绍到位的主要领导和贵宾。(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;

11:25-11:35社区舞蹈文艺表演(可与西昌本地老年学校联系)
11:35-11:45主持人宣布x门礼炮齐响,打出x发彩弹,鼓乐队(后台音乐)、两匹喜狮同时奏曲和舞动至庆典结束。

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

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

2、人偶宣传x人x元/人费用□xxx

饭店开业促销方案篇二

五月春意盎然，五月母爱温馨无限。母亲节是五月消费的又一个小高峰，借助节日机会，加大营销力度，提高e餐销售量，

把握客户心理，促进各店营业创收，经管理公司研究决定，母亲节策划方案具体内容如下：

5月12日-13日

勇丽美食城、勇丽海鲜城、勇丽海鲜广场、勇丽法尔春天

感恩母亲节，勇丽爱同行

5、活动期间由企划部统一刻制横幅，各店悬挂，内容为：感恩母亲节，勇丽爱同行；

6、企划部统一利用短信平台给客户发送母亲节祝福短信：感恩母亲节，勇丽爱同行，多款爱心套餐温情推出，勇丽餐饮祝天下所有母亲节日快乐，青春永驻！

特别提示：

1、公司企划部负责各店节日横幅的制作及节日期间祝福短信的发送，节日横幅于5月11日前送至各店，短信于5月12日发送。

2、厨政部安排好各店活动期间的菜品的出品。

3、店内加大对员工活动内容的培训以及对客的沟通祝福。

4、店内现有的满100送20活动、积分卡活动与此活动同时进行。

饭店开业促销方案篇三

在关门装修时，直接打出“孔亮的品质，随亮的价格，敬请关注6月13日”的喷绘，以此提前刺激消费者。

在新开业前三天的时候，在门口进行海报展示，内容为“庆贺新开业，啤酒从6月14日起至6月16日，三日内1元1瓶”

1、采用dm单夹报进行阶段式广告

内容首先采用悬疑广告模式，强化16、8元的自助餐在扣除优惠后的巨大吸引力，并且将包含酒水类的19、9的自助餐系统同时推出。

内容：

1、“16、8想吃什么就吃什么，让你吃个够！”

2、“ $16 \square 8 - 5 = \square$ ”

3、“19、9想吃就吃，想喝就喝，让你酒足饭饱！”

4、采用dm报纸进行区域辐射。

总发行量近三万份的dm报几乎覆盖了乐山所有低端客户群提，在采用dm单进行疲劳轰炸的同时采用dm进行广告，将起到强化记忆的作用。

体现特色

1、引进新的有特色的菜品，用特色菜品吸引人气。

2、服务体现出特色。服务人员必须经过专业的培训。

分预期效果

1、细节效果

a□以随亮保留原班师傅原班口味，改善管理来保留原老客户

的青睐。

b□采用啤酒1元1瓶的策略，可在短时间内迅速聚集人气

c□采用定额自助餐，可保持长时间的人气旺盛。

2、总目标：

消除同行同质化严重的情况，提高竞争力，在吸纳优秀同行方案的同时搞出特色，从而短期内达到预期效果的目的。

饭店开业促销方案篇四

1、确保所有工作人员已经到位，熟悉自己的工作岗位。

2、对所有服务生特别是前台咨询人员进行对开业活动的强化培训，要求必须要明白活动的所有内容。

3、确保25日之前所有宣传单的印制都已经完毕，并开始进入派发阶段。（建议开业三天内需最少派发传单5000—6000份）

4、确保开业期内厨房的材料供应充足，对供求量特别大的材料需做好标注，联系好买家，随时能供货。

5、检查店内卫生情况，并对在试业期内的进店消费的顾客采取咨询建议，争取得到每一位在试业期内消费的顾客好评。

6、31日晚，需检查所有开业所需的物资，人员等是否都已经安排妥当，第二日开业所需的花篮是否已经订购，花鼓队是否已经联系完毕等等。

1、开业首日：

（1）确认所有邀请参与开业庆典的人员到场，包括邀请在内

的行政人员以及前来祝贺的亲朋好友们，务必在开业前能聚集更多的人气。

(2) 当日至少有两位工作人员不断派发宣传单给过往客人。

(3) 吉时一到，先由花鼓队表演贺喜，然后将事先准备好的一面大锣抬起放在门口中央，总经理或者代表人马上敲响大锣，宣布：火锅店，现在正式开业。锣声一响，礼炮应马上响起。大家鼓掌祝贺，并相互迎接入店。此时花鼓队继续开始演奏贺喜。

(4) 之后专业的服务人员按照事先培训好的工作流程开始接待开业的第一批客人，大堂经理（或指定负责人）须时刻在现场以解决各类突发事件。

(5) 开业需确保行政人员入座，并由火锅城领导亲自陪同吃饭敬酒，感谢他们的大驾光临。

(6) 指定人员专门负责“今天，您家的晚饭我们包了”主题活动的幸运家庭，并做好详细的记录。因为这将是本火锅城以后口碑相传的开始。我们的服务远比你送这一餐饭要重要许多。

(7) 认真做好各桌享受优惠的名额，在现场做到控制好成本，并做好礼品需赠送记录。

(8) 晚上打烊后，总经理需召集各环节负责人进行今日情况总结，指出今日营业情况的问题所在，并鼓励大家明日做得更好，安排妥当明日工作。

2、开业第二日（2日）

(1) 开门之时即可马上进入营业状态，按照预测，在今日将会有更多的客人冲着宣传单的的活动而来，那么在前三日必须

要做好充足的准备，而且不可让人气往下掉，朋友的聚集还是很重要，但是为了成本考虑已经不需要像首日一样需要靠朋友来冲人气了。

(2) 本日的“今天，您家的晚饭我们包了”主题活动的幸运家庭亦须如昨日一样，须有良好的服务以及可口的饭菜。

(3) 其它的按照正常营业流程进行，还需要大堂经理（或指定负责人）在现场做好随时解决突发事故的准备。

3、开业第三日（3日）

开业第三日，继续派发宣传单。但今日派发宣传单的人员与之前有所不同，应该在派发的同时告诉过路的潜在顾客：今日是幸运抽奖最后一日了，欢迎您光临本特色火锅城进行幸运家庭抽奖。以吸引更多的顾客，进行参与活动。

本日需将第二日的礼品赠送出去，并一定做好赠送签字和良好的消费后回馈。

今日的“今天，您家的晚饭我们包了”主题活动的幸运家庭，总经理需出来与幸运家庭合影留念，并征求客人同意，将照片放在火锅城的文化廊或者员工文化附近。

在今日内，必须把前三日的宣传单全部派发完毕。

晚上打烊后，进行三日总结，分析成败之处，加强改进。

1、开业第四日

(1) 从本日开始，所有宣传单全部换成第二种促销方案，并继续派人继续派发。（此刻有一点需要注意：印制宣传单的时候，两种宣传单的顏色必须不能一样，因为一样的宣传单很多前两天得到过的顾客会直接把传单扔掉了，不再具备吸

引力)

(2) 从今日开始，“今天，您家的晚饭我们包了”主题活动已经结束。

2、开业第五、六、七日

(1) 第五、六日的工作流程基本按照第四日日常工作流程进行。

(2) 第六日，传单派发可以视实际情况减少了，但还需时不时有人在门口进行传单派发。

(1) 利用天气转暖的机会，可以进行扎啤大派送，凡是进来吃火锅就送扎啤，而且不限量。（目前这个效果更好）

(2) 晚上搞大排档。

(3) 代金券。

(4) 吃多少返还多少。

(5) 可以发dm单页，凭单页可以送饮料或现金优惠等形式进行。

饭店开业促销方案篇五

单身无罪，珍惜今宵

11月11日光棍节是所有单身者节日，也是所有单身朋友展示自己的舞台。沉重的心理需要得到释放、寂寞的心需要朋友来安慰、平淡的生活需要一点刺激和浪漫。希望单身的你在我们的餐厅开怀释放，痛饮放松，尽情快乐，结识更多的人生朋友。也许你能在此遇到你心仪的他(她)。在顾客欢悦中

促进餐厅营销。

1、活动时间：11月11日晚上《7:00—10:00》

2、活动对象：所有单身者和他(她)的亲朋好友

3、活动程序

(1)餐厅经理开场白，说明本次活动的意义；

(2)餐厅演奏《单身情歌》；

(3)击鼓传花，中奖者免费赠送菜品；

(4)传苹果游戏。男女隔开坐成一排，用脖子和下巴、肩膀夹住苹果，一一传递，谁把苹果掉了，罚饮酒或饮料。

1、音响设施

2、小鼓一个或厨房用具代替。

3、有关单身情歌和乐曲

《单身情歌》《一个人》《我想我会一直孤单》

4、餐厅前门标语：光棍节联谊晚餐(霓虹灯)

(1)告别单身派对，让我们在光棍节勇敢的脱单吧！

活动形式：全城搜索单身男女，参加我们的.告别单身趴，现在有全城最in的脱单buffet还有最有趣的互动小游戏，还在犹豫什么，这个甜蜜的11月，我要大声说出爱，让“现在”见证你们的爱情。

脱单趴费用：111元/人

(2) 爱情晚餐私人定制

活动内容：特别的日子给特别的她(他)一个特别的惊喜，现在为你提供爱情套餐私人定制，那个让她(他)魂牵梦绕的味道，告诉我们，我们的团队会为你提供只属于你们的浪漫，私人定制套餐，特别的场景布置，全城只在“现在融合餐厅”。

活动时间：11月11日-12月12日。

温馨提示：私人定制请提前1-2天预订。

四大声说出爱，我不再是光棍

活动内容：到店消费的顾客可以在爱情墙上留下照片和表白卡，向心爱的她(他)大声表白吗，就现在，爱要大声说出来。11月12日，投票选出最打动人心的表白，将获得现在餐厅精心准备的iphone6手机。

活动时间：现在---11月11日晚10：00