

2023年餐饮店庆活动方案吸引人(精选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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

餐饮店庆活动方案吸引人篇一

庆七天乐，优惠、美味等你来

活动时间：

10月01日~10月07日

提升客单价，促进销售目标达成

店内气氛布置：入口展板，活动现场的气氛营造，店内海报。

企划部：负责活动宣传，策划，操作与跟进。

采购部：负责商品的组织，到位。

财务部：负责资金到位。

店长：活动操作的总负责人，负责督促各部门的工作。

1、菜式，餐厅促销，很多商家会推出相应的套餐，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，不要降低价格的同时也降低餐厅的品牌。

5、赠品：提供一些节日相关的赠品可以拉到一定的消费者，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，赠品要与自己的餐厅品牌风格相应。

4、抓住当季的瓜果，推去系列鲜榨果汁、果盘，甚至可以考虑瓜果入菜，进而增加菜品的独特性。

服务员的主动招呼对招徕顾客具有很大作用。比如有的顾客走进餐厅，正在考虑是否选此餐厅就餐，这时如果有一个面带笑容的服务员主动上前招呼欢迎光临，同时引客入座，一般情况下，顾客即使对餐厅环境不十分满意也不会退出，当然，主动招呼不等于硬拉。强拉硬扯反而会引起顾客反感，避而远之。

服务人员应对餐厅所经营的菜点和服务内容了如指掌，如食物用料、烹饪方法、口味特点、营养成分、菜肴历史典故、餐厅所能提供的服务项目等，以便向客人作及时介绍，或当客人询问时能够作出满意的答复，如果能事先了解市场和顾客的心理需求以及风俗习惯、生活忌讳、口味喜好等，便可有针对性地推荐一些适合他们心理需求的产品和服务。

服务员在接受客人点菜时应主动向客人提供多种建议，促使客人消费数量增多或消费价值更高的菜点、饮料，一般可采用以下办法：形象解剖法：服务员在客人点菜时，把优质菜肴的形象、特点，用描述性的语言加以具体化，使客人产生好感。从而引起食欲，达到促销的目的’。

解释技术法：通过与消费者的友好辩论、解释，消除其对菜

肴的疑义。

加码技术法：对一些价格上有争议的菜点，服务员在介绍时可逐步提出这道菜肴的特点，给客人以适当的优惠。

加法技术法：把菜肴的特色和优点不断地加深和强调，让消费者形成深刻的印象，从而产生购买的欲望。

除法技术法：于一些价格较高的菜点。有些客人会产生疑虑，服务员应耐心解释，这样会使客人觉得不贵，从而产生购买欲望。

提供两种可能法：针对有些客人求名贵或价廉的心理. 为他们提供两种不同价格的菜点，供客人挑选，由此满足不同的需求。

利用第三者意见法：即借助社会上有地位的知名人士对某菜点的评价，来证明其高质量、价格合理，值得购买。

餐饮店庆活动方案吸引人篇二

1□xx酒家从五月十八日起推出三款新颖的'健康特色粽子（价格待定）：（由x总负责）

（1）绿茶咸肉粽：清咽利喉，益气养颜。

（2）豆沙碱水粽：清凉解暑，消食健胃。

（3）薏米灵菇粽：清热解毒，散风通窍。

2□xx酒家拟同时大力推出一系列健康特色菜肴，以强身健体功效明显作为卖点向食客进行促销餐饮。

3□xx酒家拟在端午节期间结合传统风俗推出“端午佳节品香粽、

祛病除疾保健康”的活动。

1□xx酒家在门口设一展示台，将制作精美的粽子和艾草饼进行促销、售卖。

2、用香包、艾草对酒家门面进行适当的装饰，楼面再用各色汽球进行装点。

3、制作精美的宣传单张和海报进行派发和张贴，以扩大影响力，引导宾客消费。

1、宣传单张（由美工负责制作，16日前完成）。

2、报纸广告（由营销部负责，五月底和六月初在南山报和晚报上各做一次广告）。

3、海报制作（由美工负责设计，并制作彩色喷绘图加kt板张贴于大堂立柱正面，16日前完成）。

1、宣传单张派发由中餐营销主要负责，其它部门配合。

2、散客预订工作由中餐营业台负责。

3、常客、协议客预订工作由酒店营销部负责

4、促销及预订工作由郑云芳经理全面负责。

餐饮店庆活动方案吸引人篇三

20xx年1月7日周六上午9:00—14:00全体教职工8：00到位

热闹、丰富、好吃、好玩、有意义

8:40—9:10民俗表演之腰鼓表演

9:00—14:00

游戏挑战区：每个班老师各承担一个游戏挑战项目，让孩子挑战，挑战成功即可盖上小印章，凭借小印章得奖状(奖状回头发放)。

民俗表演之戏曲：

美食区：

每个班的家长承担一个美食项目，地点集中在四个大班，成u形把操作区和顾客割开，注意电源安全。

幼儿园美食

2、要求孩子们尽可能的体验更多的游戏挑战，家长和孩子提前自行制定挑战目标承诺书(含奖励措施)，如“成功挑战5个项目，则爸爸妈妈奖励我”。完成挑战承诺的孩子，不仅可以获得爸爸妈妈的奖励，还可以在周一时赢得幼儿园发放的“挑战小勇士”奖状。

3、美食区、售卖区由各班孩子负责，家长协助，所有人用人民币购买，本着薄利多销、游戏为主的要求定价，自负盈亏，盈利部分充作各班班费。

略。

xx□负责保健救急

xx□负责公共厕所、一楼大厅等重要部位的清洁，摆放大垃圾桶5个：每层楼一个、一楼内外各一个。

所有准备1月6日全部到位

餐饮店庆活动方案吸引人篇四

一、主题：

放飞梦想希望无限（活动前背景音乐“超越梦想汪正正”）

二、活动时间：

20__年1月20日14点（根据预订情况决定，时间二小时以内）

三、活动地点：

酒店

四、参与对象：

酒店全体人员

五、活动主持人：

—

六、活动流程

第1个环节：风雨同程（背景音乐建议采用西安总经理年会背景音乐）

本环节主要内容：展示酒店（可介绍酒店或酒店未来的发展方向）新春寄语（员工入场时投入已经准备好的抽奖箱中，每个员工为自己、家人、朋友或公司写下一句祝福，号码由行政部提前发放到员工手中，以便于最后抽奖，）公司高层致词（执行董事黄永中先生、总经理赵润森先生）大型歌舞节目一个介绍酒店的员工情况（20__年度酒店感动人物暨优秀员工事迹，建议参照感动中国的颁奖程序，有颁奖词、颁

奖嘉宾及影像资料)

第2个环节：感动时刻温情常在（背景音乐“感动韩红、不能没有你那英”）

本环节主要内容：庆祝近期时间员工生日回顾酒店筹开军训培训影像资料节目两个

第3个环节：青春无限梦想飞扬（背景音乐“想唱就唱”）

本环节主要内容：春节style□衣食住行玩。节目三个互动游戏（团结协作型“因为有你，我的世界更精彩”）

第4个环节：激情荡漾畅想明天（背景音乐“我相信”）

本环节主要内容：传递快乐心情（现场传动一支话筒，由主持人随意叫停，如话筒在谁手里，由他说出对酒店想要说的话，并参加现场抽奖，现场堆放数个气球，里面有不同的奖品，也可能是惩罚等）放飞希望（抽奖，由现场的观众抽取6名幸运者，一等奖1名，二等2名，三等奖3名）

七、活动准备工作：

行政部：主要负责本次活动规划、预算、组织、协调各部门

培训部：协助行政部完成本次活动，对活动整体策划、节目选定、化妆费、服装费等发生的相关活动费用报帐工作。

工程部：活动当天14:00前完成音响灯光调试，2个无线麦克风、2个有线麦克风、2个麦克风架，负责活动现场背景音乐和员工节目音乐播放。

餐饮部：负责活动当天14:00前场地布置完毕（绿色植物、彩带等）。

餐饮店庆活动方案吸引人篇五

(1)、餐饮：600元/桌，（含服务费、仅限1.2.17楼餐厅）

(2)、客房：160元/间.天(含双早、含服务费)

(3)、娱乐：12：30—17：30赠送包房5小时：17：30—02：00赠送包房3小时，并可消费价值128元的商品。（商品不打折、含服务费）

1、自2月8日(年三十)至23日(正月十五)每天推出20间特惠房180元/间.天(含早、含服)

2.2月8日—14日，凡入住荣华客房者，均获得精美礼品一份。

1、春节特别推出“鸡祥如意”年夜饭：

577元/桌、677元/桌、877元/桌

提前预定年夜饭，赠送“荣华富贵吉祥饺子”一份，同时惠赠“全家福”一张。

预定热线☐xx

2、二楼宴会厅推出春节套餐：

良朋相聚宴：699元/桌金玉满堂宴：799元/桌

富贵吉祥宴：899元/桌

(1)xx大酒店三楼歌舞厅配有一流的.音响设备及专业的dj技师，能容纳50—100人，是同学聚会、生日party☐小型舞会的去处。春节期间包场5折优惠。

(2) 名烟专柜汇聚国内外上百种畅销名烟，品种齐全、价格适中，是节庆礼品的首选。

(3) 茶艺吧礼品茶七折优惠，可提供代存茶品服务。

“情人节烛光套餐” 360元(包括餐饮：200元、客房160元)无服务费，客房含双份早餐。

提前一周预定者，可免费在临沂广播电台点歌一首

提前三天预定者，可获赠精美巧克力一盒