

2023年西餐厅暑假活动方案设计 西餐厅 活动促销方案(汇总8篇)

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？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。

西餐厅暑假活动方案设计篇一

璀璨。圣诞之夜 海鲜自助盛宴

二、日期：

20__年12月24日。时间：18：00—21：00

三、地点：

酒店一楼百合西餐厅

四、价格：

成人净价138元位

儿童净价68元位

(80—120公分小孩享受儿童价)

五、活动项目

价格包括：圣诞自助大餐，免费畅饮店内起泡酒、本地啤酒、特调饮料、现场乐队表演、小丑魔术、幸运抽奖及纪念礼品；

平安夜及圣诞节当晚特邀钢琴师大堂吧现场演奏；时间：17：30—20：30（节目活动在中餐节目中抽取，价格另商榷）

一等奖 3名：获赠中乐百花酒店豪华大床房（含双份早餐）

二等奖 5名：西餐自助晚餐券1张；

三等奖 10名：进口美人酒一瓶

欢乐奖：精美挂件一个；

六、活动内容

2、每位来宾赠现场制作的棉花糖一个；

3、安排专人制作七彩造型气球与小朋友互动；

4、每位宾客赠送圣诞合影一张。（使用立拍得，即拍即出）；如需加影10元一张；

5、特邀乐队现场演奏；

七、圣诞票的销售、奖励及相关规定

1、销售奖励：全票每张奖励10元；半票无奖励。

2、财务部做好统计工作及提成奖励统计；奖金按酒店中餐要求日期统一发放；不得事先从圣诞票中扣取。

3、相关规定（统一参照中餐厅圣诞票操作规定）

a□ 由财务部对圣诞票加盖财务公章进行统一管理发出，并做好资金回收、开具发票等工作。

b□ 圣诞票一旦售出须立即缴回票款，如协议单位特殊客户关

系，可滞后缴回，但最迟不得超过15天。

c□ 对员工的销售提成做好记录，对售票的登记需细致，以便安排座位。如：圣诞票

编号、单位或姓氏、数量、联系电话、销售人等。

西餐厅暑假活动方案设计篇二

活动地点：

活动主题：

活动内容：

1、国庆节期间酒店节日环境、氛围布置

(1) 在酒店中、西餐厅、娱乐部悬挂小国旗

(2) 在酒店大堂门口上方悬挂横幅一条(热烈庆祝中华人民共和国成立66周年)

(3) 节日期间(10月1—7日)酒店音乐播放以传统爱国题材的经典红歌为主。

2、西餐厅推出国庆“国宴”美食套餐，套餐单价为：128元(64x2国庆双赢价)，一次性购买3位套餐者可享受2支青岛纯生啤酒(大瓶装)赠送，套餐美食具体搭配内容由西餐厅厨房设计推出。(产品组合中食材成本须有合理控制)

(1) 活动期间凡客房部住宿夫妻客凭身份证、结婚证到中餐厅就餐可一次性享受20元减价优惠，由策划部制作国庆黄金周优惠券，优惠券由前厅部负责核对证件后发放，优惠券只能

一餐使用一张。

(2)活动期间在酒店客房住宿由旅行社组织的节日观光团队一次性开房达10间以上的团队可享受每间30元减价优惠，由旅行社组织者负责办理，此项优惠除客房之前推出的“528”套餐价之外的各类房价均可享受。

(3)活动期间每天推出5—8间国庆旅游情侣度假房，房间布置以鲜花、巧克力、欢迎小国旗为主。(所布置房不加价，先订先布置，订完为止)

(4)中餐部自201x年10月1日起特别推出“秋冬进补”系列美味及“秋交会商务套餐”。(具体详见中餐广告)

活动渠道推广：

1、将以上活动内容做成4米*2米的喷绘广告放在酒店大堂门口外侧。(活动广告架4米*2米由工程部负责制作，今后酒店重大活动可长期重复使用。)

2、在西餐厅入口处做一块国庆“国宴”套餐内容宣传广告水牌

3、前厅、销售部、中餐、西餐部负责营销人员以国庆问候、祝福短信形式将活动主要信息向相关客户群发送。

4、在酒店led显示屏上投放活动优惠信息。

活动工作安排：

1、营销策划部于201x年9月29日前完成节日环境布置及led宣传广告、喷绘广告、水牌的设计、制作及摆放。活动短信内容统一为：“国庆旅游到嘉逸 黄金假期送惊喜，为庆祝伟大的中华人民共和国成立64周年，佛山南海嘉逸国际酒店特推

出如下惠客行动：

b□酒店客房部联合中餐部推出“嘉逸国庆家庭游温馨之旅”、“嘉逸国庆团体游欢快之旅”优惠活动(具体详情见店内活动广告)。

2、西餐厅厨房于9月27日前完成对活动期间“国宴”套餐菜式搭配具体内容的设计，可根据需要，由策划部美工做成“国宴”套餐菜式宣传小水牌。

3、管家部活动期间每日与前厅联系，当晚需要布置的房间名号及具体数量。

基本预算分列：

1、100米长的连贯国庆小红旗布条，按每米/4—5元，计400—500元；

2、10米*1米的横幅1条，140元；

3、广告喷绘4米*2米=8平米，每平米15元，计120元。(广告架作为酒店广告基本设施投入，另行计算)

4、情侣房鲜花、巧克力等小礼物布置另计。

西餐厅暑假活动方案设计篇三

国内首创酒店消费者权益手册（非“消费者权益保护手册”，乃社会、业主、客人的三赢之作），由严胜道独立策划。其手册的创意值得借鉴，充分考虑到餐厅的现实条件和客源特点，做到了“为同业所不能为”。在武汉市某休闲式西餐厅试行后，营业额较上一年同期提升12万元，比上月同期增长3万元，赢得了较好的回头率和美誉度。

武汉本地餐饮消费呈现两极化，高的极高，低的非常大众化，就像这一家企业，每个麦圈卖到1、3、4、5元，但是同比在上海则是至少6元以上，牛排的价格更是低的吓人，1份才12.8元；8寸披萨12元、12寸的19元，附近的“必胜客”味道好不到哪去，9寸的特价55元；意大利肉酱面才8元1份，附近的餐厅基本上是15元1份以上，所以说改餐厅存在诸多问题，需要变革。该手册只是形式上和方向上独辟蹊径，但并不能全面改变一家餐厅的现状，所以笔者当时做了其它很多方面的变革。该手册是结合当时该餐厅现行的一些促销手段（如代金券等），已经承诺给顾客的错误营销手段短期内只能继续沿用（手册中予以保留），最多加以整合。

我主要是提供一个样式供大家交流、学习。本博客将分两次连载该手册，未经本人授权，严禁转载。

××××时尚餐厅消费者权益手册（一）

武汉××××ut“××××”美食品牌引入中国，并在国内开设的第一家加盟连锁店（始于2005年）。

本着服务社会、服务客人、服务行业、服务员工、服务业主，将人本服务及管理思想推向极致的办店宗旨，××××时尚餐厅不断思考服务和创新产品，力求设计结合本地口味并符合大众消费需求导向的中西式休闲美食，并给客人提供时尚、健康的饮食产品和管家服务。

“××××”认为到××××时尚餐厅消费的客人都是我们的“上帝”和“衣食父母”，客人在“××××”将得到“以人为本、待客为尊”的“××××”人本关怀，并不断体验“××××”创新时尚美食产品和优质服务所带来的非凡体验。

××××时尚餐厅为同业所不能为，集合全球五大主流美食，提供中西简餐200余种；同时传承和推行亚洲式殷勤温馨服务，

让您不断体验友善和放松的氛围。您可在设计时尚、超前的吧台点上一杯位列世界三大咖啡豆之一的lavazza咖啡，或在宽敞、明亮的专有展示柜里那近三十种色泽斑斓、形状各异的麦圈里选上一、二个，独自体验那别致浪漫的欧美小资情调；或邀上闺内密友到店共同体验那别具一格的健康美食——韩式酸奶冰淇淋或美式思慕希所带来的酣畅淋漓的饕餮一刻；或携上三、五亲朋，到店享受那各具风味的意大利披萨和意大利面所带来的味觉震撼。

为进一步让我店的忠实客人了解、熟悉××××的产品系列及作为消费者在××××时尚餐厅的各项消费权益，我店特撰写《××××时尚餐厅消费者权益手册》，各项条款最终解释权归××××时尚餐厅所有。

一、消费有奖权益：

凡消费以下品种（任一）1份，除享受其它相应折扣或赠券外，另赠送5元代金券1张；凡消费以下品种（任一）2份，除享受其它相应折扣或赠券外，另赠送5元代金券2张；以此类推，上不封顶：

38元牛排套餐、38元时尚水果拼盘（大盘）、38元（含）以上披萨、38元（含）以上酸奶冰淇淋、32元商务精英套餐、48元浪漫情侣套餐、48元长城干红、58元王朝干红。

单桌单次消费满30元，赠送10元代金券1张。

单桌单次消费满50元，赠送20元代金券1张。

单桌单次消费满150元，赠送本店vip卡1张。

单桌单次消费满300元，赠送本店vip卡1张；人均消费达到35元另赠送价值38元的加拿大原装进口伯爵茶（或英式早茶）1盒（内含20袋）或8寸特价披萨1个。

一个月内累计消费满300元，赠送本店vip卡1张。

三个月内累计消费满500元，赠送本店vip卡1张，同时赠送价38元的加拿大原装进口伯爵茶或英式早茶1盒（内含20袋）。

情侣卡座、商务卡座、街景卡座消费有奖权益：

32元，赠送价值10元麦圈或小吃。

消费惊喜有奖权益：

每日进店第一位（桌）顾客如持本店vip卡将享受全单8折（特价除外）的折扣升级权益，另可免费享受3元麦圈、4元麦圈各1个。

二、节日有奖权益：

凡国家法定节日（元旦一天、春节三天、劳动节三天、国庆节三天），××××时尚餐厅均举行让利优惠酬宾活动（指定时间段到店消费客人均给予折扣让利或其它优惠，以节日当次促销方案为准）。

凡父亲节、母亲节、万圣节、圣诞节、情人节等西方传统节日；端午节、中秋节等中国传统节日；国际妇女节等国际节日；五四青年节等国内节日、纪念日期间，××××时尚餐厅均举行让利优惠大酬宾活动（指定时间段到店消费客人均给予折扣让利或其它优惠，以节日当次促销方案为准）。

凡寒、暑假期间（寒假推广一般为春节前1个月，以实际推广日期及时间为准；暑假推广一般为2个月，定为每年的7月9日至9月9日）持教师证或学生证到店进餐并人均消费达到25元的客人，每桌赠送3元麦圈2个。

三、推广有奖权益：

××××时尚餐厅为答谢广大顾客的厚爱，积极举办系列推广周和美食周活动，每次推广都将××××时尚餐厅的时尚创新美食和传统经典的世界主流美食产品推介给诸位美食家及广大美食爱好者。

全球主流美食推广周特惠酬宾活动如下：每月第一周为麦圈推广周，第二周为酸奶冰淇淋推广周，第三周为批萨推广周，第四周为lavazza咖啡推广周。本活动自2007年7月9日酸奶冰淇淋推广周开始，每月周而复始，循环推广（即：个别月份为五周的，则第五周为麦圈推广周；以此类推），每个推广周活动仅限每周一至每周五全天。推广周里，推广产品均有折扣或赠送，本店vip卡持有者更享受折扣升级特惠（具体打折及赠送活动方案详见各推广周活动公告或《××××时尚餐厅消费者权益手册》）。

每个推广周均设全天打折日一天，保证每个月的星期一、星期二、星期三、星期四均有一天为全天打折日，其中：

麦圈推广周的周一全天全单8.8折（特价除外）；

酸奶冰淇淋推广周的周二全天全单8.8折（特价除外）；

批萨推广周的周三全天全单8.8折（特价除外）；

lavazza咖啡推广周的周四全天全单8.8折（特价除外）。

推广周里全单打折日的当天，持“××××”vip卡更享受折扣升级至8折的特惠。推广周里全单打折日的当天，进店第一位（桌）客人可享受全单8折（特价除外）的特惠，进店第一位（桌）客人如持“××××”vip卡更可享受全单7折（特价除外）的折扣升级特惠。

凡外卖点单客人单次消费满20元，送小麦圈2个。

凡活动期间下午茶时间段（14：00—16：00）到店消费客人，每位赠送小麦圈1个。

一次性购买麦圈结账金额满20元，除享受相应折扣外，另赠送小麦圈2个。一次性购买麦圈结账金额满58元，除享受相应折扣外，另赠送3元麦圈2个。一次性购买麦圈结账金额满88元，除享受相应折扣外，另赠送“××××”vip卡1张。

单桌单次消费满150元，除赠送本店vip卡1张外，另赠送价值10元麦圈。推广周期间麦圈推广折扣升级、特惠推广：

10：00—19：00麦圈9折销售，

19：00—20：00麦圈8折销售，

20：00—21：00麦圈7折销售，

21：00—22：00麦圈6折销售，

22：00—23：00麦圈5折销售。

非麦圈推广周期间每晚21：00至23：00麦圈七折特惠销售。

持本店vip卡客人在麦圈推广周期间可享受折扣升级待遇

（如10：00至19：00麦圈9折销售，一般客人打9折时，持本店vip卡客人可打8折；依此类推，5折封顶）。

2、酸奶冰淇淋推广周活动方案：

凡单桌单次消费满150元，除赠送本店vip卡外，另赠送原味酸奶冰淇淋1份。凡点38、39元冰淇淋者，除享受相应折扣外，另赠送5元麦圈1个。凡点25元冰淇淋者，除享受相应折扣外，另赠送4元麦圈1个。

凡点20元以下冰淇淋者，除享受相应折扣外，另赠送3元麦圈1个。

推广周期间购买任意冰淇淋8.8折优惠，持本店vip卡客人享受折扣升级8折优惠。

凡单桌单次消费满150元，除赠送本店vip卡外，另赠送8寸特价批萨一个。凡单桌单次消费满300元，除赠送本店vip卡外，另赠送12寸特价批萨一个。推广周期间购买任意批萨8.8折优惠（特价除外），持本店vip卡客人享受折扣升级8折优惠（特价除外）。

4□lavazza咖啡推广周活动方案：

凡单桌单次消费满150元，除赠送本店vip卡外，另赠送lavazza□大杯）1杯。

凡在lavazza咖啡推广周下午茶时间段（14：00—16：00）消费结账金额达到88元，赠送lavazza□大杯）1杯。

凡点lavazza□大杯）1杯者，赠送3元麦圈1个；

凡点lavazza□大杯）2杯者，赠送3元麦圈2个；

凡点lavazza□大杯）3杯者，赠送3元麦圈3个；

以此类推，上不封顶。

西餐厅暑假活动方案设计篇四

七夕节是中国传统节日中最具浪漫色彩的一个节日，是人们为纪念传说中牛郎织女的凄美爱情故事和他们为爱情不惜对抗权势的精神而流传下来的一个节日。农历七月初七的夜晚，

天气温暖，草木飘香，这就是人们俗称的七夕节，也有人称之为“乞巧节”或“女儿节”，七夕坐看牵牛织女星，是民间的习俗，相传，在每年的这个夜晚，是天上织女与牛郎在鹊桥相会之时。织女是一个美丽聪明、心灵手巧的仙女，凡间的妇女便在这一天晚上向她乞求智慧和巧艺，也少不了向她求赐美满姻缘，所以七月初七也被称为乞巧节。

传说在七夕的夜晚，抬头可以看到牛郎织女的银河相会，或在瓜果架下可偷听到两人在天上相会时的脉脉情话。听到牛郎织女情话的女孩便会有一个甜蜜美满的爱情和婚姻，因此七夕节也有中国的“情人节”的别称。

近几年，随着人们生活水平的不断提升和国学意识的日趋复苏，传统节日越来越被重视，七夕节的文化意味和甜蜜七夕对于热恋中的情侣无疑是不容错过的，它的影响也越来越大。

二、节日市场分析

- 1、七夕节影响日益变大，已引起各商家的重视和利用。如婚纱摄影、鲜花、礼品、综合商场等针对七夕节的促销已颇见声势。但是餐饮业对它的重视还不够，基本上都停留在送“玫瑰花”的简单营销阶段。
- 2、西餐厅的西方基调与七夕节的中国元素如何结合是一个难点，中国节日追求热闹喜庆的氛围和西式文化追求优雅品位的诉求有一定冲突点。
- 3、西式文化与传统文化的结合在日益深化并成为趋势，如肯德基、麦当劳等推出油条、豆浆等中式快餐；咖啡厅推出中国菜等都是这种表现。这一点在针对中国传统节日上更露无遗。

三、活动目的

1、利用七夕节节日气氛浓郁、情侣消费集中的特点，促进餐厅当天销售额的大突破。

2、通过文化味浓郁的促销活动，一方面让老顾客加深对餐厅的影响，提高在其心目中的美誉度，促进其在本餐厅的连续消费性；另一方面吸引更多人的关注，提高餐厅知名度，吸引更多消费。

四、活动时间

主体活动时间：七夕节全天

活动准备时间：七夕前一周简单布置完毕、宣传物料到位并进入宣传。

西餐厅暑假活动方案设计篇五

“倾情答谢新老顾客，西餐厅感恩月优惠活动大酬宾”

二、感恩节活动时间

201x年11月1日至201x年11月30日

三、感恩节活动地点

西餐厅

四、感恩节活动内容

1、感恩节“感恩月优惠”促销活动

西餐厅为了答谢广大新老顾客对本店的支持，特将11月定为西餐厅的感恩月，并推出如下的菜品优惠活动：

1) 在本月(11月)每天(1日至30日)中午11:00至13:00推出100元左右商务餐, 各类西式炒饭及沙拉奉送, 营养搭配合理, 美味可口。同时大厅将每天推出4到5款特价菜成本销售。

2) 为了将感恩节节日气氛做到浓厚, 西餐厅对生日聚会与结婚纪念日等特殊意义的日子进行了精心设计, 过生日者将可以参与现场制作生日蛋糕并获赠此款蛋糕, 乐手演奏及烛光晚餐、鲜花等都可以提前预定, 让您的用餐充满浪漫与惊喜!

3) 在感恩节当天(11月25日)推出特价感恩节晚宴套餐, 在当晚7时至10时30分 每位人民币588元包括一杯博若莱酒或气泡苹果酒(美国人凭护照可享受8折优惠)。

2、感恩节当天游戏活动

1) 蔓越桔竞赛,

蔓越桔竞赛是把一个装有蔓越桔的大碗放在地上, 4-10名竞赛者围坐在周围, 每人发给针线一份。比赛一开始, 参与者先穿针线, 然后把蔓越桔一个个串起来, 3分钟一到; 谁串得最长, 谁就得奖。至于串得最慢的人, 将会收到一个特别的最差奖。

2) 玉米游戏

游戏时, 把五个玉米藏在餐厅的某个地方, 由大家分头去找, 找到玉米的五个人参加比赛, 其他人在一旁观看。比赛开始, 五个人就迅速把玉米粒剥在一个碗里, 谁先剥完谁得奖, 然后由没有参加比赛的人围在碗旁边猜里面有多少玉米粒, 猜得数量最接近的奖给一大包玉米花。

3) 南瓜赛跑

比赛者用一把小勺推着南瓜跑, 规则是绝对不能用手碰南瓜,

先到终点者获奖。比赛用的勺子越小，游戏就越有意思。

五、感恩节活动准备

1、策划部

全面负责此次“感恩月优惠”活动的筹备、执行和监督，设计宣传单；

2、客服部

编写手机短信内容，并将要发送短信的顾客号码统计后交策划部；

3、营业部

进行电话、短信宣传，接受顾客预定感恩节当天的感恩节晚宴台位；

4、保安部

安排人手，负责对此次活动各类装饰物品的监管保护工作，直至活动结束后到物品回收入库。

5、餐厅全体员工

餐厅所有人员加强对外宣传餐厅举办的此次感恩节“感恩月优惠”活动；感恩节当天任何部门任何人取消休假。

六、感恩节活动宣传推广

1、宣传单印刷：5000份(夹报派发)；

2、发送手机短信告之顾客“感恩月优惠”活动；

3、餐厅门前广告横幅和广告牌宣传。

一、“光棍节联谊晚餐”

活动口号：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。

二、活动实施：

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。

三、活动准备

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iphone 6手机。

活动时间：现在---11月11日晚10：00

五、光棍节11套餐

活动要点：顾名思义，这个套餐完全是由11组成的，对于那些炫耀型的光棍们是个不错的创意。11个光棍一起吃饭，必须在餐厅的11号包厢、进门拿的是11号的报纸、用11套餐具、吃11道菜、喝11杯饮料。每道菜都必须是符合11这个数字，例如：11个烤肉串、11个四喜丸子。吃饭要吃1小时零1分。用的餐巾纸上都要有与光棍节相关的宣言。餐厅还要为光棍节精选11首光棍情歌，作为背景音乐。

七、光棍节烧烤派对

活动要点：11个单身男青年，11个单身女青年，五官端正，四肢健全，有稳定工作与收入，没有法定或非法定伴侣。活动内容烧烤，解手绳，跳圈舞，大合唱，两人三足，呼唤盲人，情侣绘画，散步聊天(分组比拼，最终落后的队伍要受神秘大惩罚)。每人1只鸡翅，1根香肠，1条番薯，1棒玉米，1支茄子，1根香蕉，一条面包，一瓶水。大食者自备丰盛午餐或烧烤材料。

八、“脱光失明”快闪+主题交友派对

活动要点：餐厅为参加活动的每位光棍发一个号牌，每一个号牌分为光光和明明两种。活动开始号牌一样的光光和明明组成一队做模仿快闪游戏。配合号的发给剩斗士标签，配合不好的重新组合，在进行决斗大家都找到光光和明明为止。最后大家一起享受脱光套餐。

猜你感兴趣

西餐厅暑假活动方案设计篇六

五一这一天是我们熟知的劳动节，劳动节当天会有各样的活动方案举行着各样的活动。而方案要根据上级的有关文件精神来制定，要根据所要实施的实际情况来制定。你是否在找正准备撰写“五一西餐厅活动方案”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

“留住老顾客，开发新顾客”。

五一等节假日是餐饮消费的高峰期，但五一节三天的收入是比不上一个月的收入的，节假日营销目的不仅仅是要提高短期经济效益，更重要的留住现有老顾客，开发潜在新顾客，带动今后的业绩增长。且嘉州新城、满庭芳在未来将有极多潜在消费者入住，更因进行新顾客开发。

针对该主题，实行新产品开发策略，组合销售策略及会员卡营销策略。并进行针对本火锅坊消费群体的促销宣传。

会员卡营销策略

(一)实行会员制卡的益处：

1. 长期广告效应。
2. 有助于留住老客户。
3. 收集会员信息对今后产品、服务等进行改进，让客户更加满意，也方便今后的营销计划制定。

(二)会员划分

普通会员 金卡会员

(三)会员卡功用

普通会员：凭卡消费，赠送特色菜品一份；或享受折扣优惠。

金卡会员：凭卡消费，优先使用雅间，且免收雅间费；赠送特色菜品一份；享受折扣优惠。

注：尽量不使用折扣方式进行低价行销。

(四)会员卡制作要求

普通卡：简洁、大方、不俗。

金卡：高贵、典雅，能凸显持卡人品味。

普通卡及金卡均进行统一编号。

(五)会员卡发放形式

普通卡：五一期间在本店消费者均可赠送。或平时在本店消费满300以上者。

金卡：利用关系网赠送的形式，赠送给企事业单位，及乐山社会名流。

备注：借力营销：借力满庭芳、嘉州新城售楼中心，对其业主免费赠送会员卡。

(六)会员管理(消费者信息收集)

发放会员卡后，对应会员卡编号，记录下持卡人信息，并对持卡人每次前来消费的具体信息(消费人数、该次消费者间人员关系(关系包括家庭、同事、朋友等)、消费金额、消费菜品、用餐习惯等)。

收集会员信息对今后产品、服务等进行改进，也方便今后的营销计划制定。

新产品开发策略

夏季吃火锅，有燥热感，且易上火。且随着现代人对生活水平的，在家庭消费者中，常常出现60岁以上的老年消费者，他们不宜多吃油腻；对于爱美的年轻女性来说也不宜吃辣。对于此问题应进行有针对性的新产品(锅底)开发：

清爽温补型火锅、养生保健型火锅、美颜排毒型火锅等(如多种菌类的火锅、清新爽口的瓜果火锅)

组合型销售策略

将多种菜品和锅底进行合理搭配，组合成不同的套餐，对各套餐进行富有特色的命名，并对组合后的套餐进行一定的折价。

该策略作用：1. 引导消费者消费不同菜品和新产品。

2. 帮助消费者进行的口味搭配。

3. 套餐组合的命名能加深消费者对本火锅坊菜品及本火锅坊的印象。

促销宣传策略

某某酒店中餐厅定位在中高端市场，因此在做宣传时，定位为“精品_坊”。

(一) 目标消费者

目前，某某酒店中餐厅的目标消费者为中高端人士，他们有车，有钱用于餐饮休闲消费，且吃火锅一般携同家人或朋友。

此类人群集中地点：滨江路河边茶铺及茶楼、商务会所、休闲健身会所等。

(二) 宣传形式

传单：

1. 制作要求：邀请函形式、美观、大方、3000份
2. 内容：对某某酒店中餐厅简要介绍、新菜品、新锅底、五一活动介绍等。
3. 散发：滨江路河边茶铺及茶楼、商务会所、休闲健身会所等。
4. 报刊广告：不采取在报刊上直接做广告，而将传单交予报刊代理商和销售商，将传单插在报刊中，这样能以极低的费用做宣传。

电视广告：

1. 内容：某某酒店中餐厅简要介绍、特色、新菜品、新锅底、五一活动介绍等。
2. 时间、时长：在6点至8点时段内，1小时之间，投放2次30秒广告。播放时间4月28日至5月1日。

注：由于电视广告成本过高，是否投放待定。

为营造良好的节日氛围，致力打造“和谐社区、和谐公明”，给外来青工一个展示精神风貌的平台，通过声乐、舞蹈、乐器、语言类等多种艺术形式，全方位的展现各自行业劳动者的精神风貌。我中心拟于4月下旬在公明广场举办20_年公明办事处庆五一暨深圳市第六届外来青工文化节文艺晚会，活动方案如下：

二、活动时间：20_年4月27日(初定)活动时间：活动地点：
活动地点：公明广场

三、工作机构组长：马秋生(公明党工委)

副组长：黄建伟(公明宣传文化办)组员：陈伟灵(公明文化体育中心)

四、活动内容及节目要求活动内容及节目要求

2、整台晚会时长80分钟，10个节目，约形式以走秀(服装展示)、歌、舞类为主，穿插个别器乐或曲艺类节目。

3、各参演节目的人数在30人以内，走秀、歌舞、器乐、类节目时长不超过5分钟;曲艺、戏剧类节目不超过8分钟。参演节目的伴奏碟均用单曲cd□

五、活动安排

(一)筹备阶段：20_年3月18日至3月26日，成立活动筹备工作领导小组，制定活动方案，下发活动通知，召开活动协调会。

(二)参演单位完成节目的排练：20_年3月27日至4月10日

(三)、节目上报阶段：20_年4月10日至4月15日

(四)、演出阶段：20_年4月27日

六、奖项设置

本次活动设节目表演一等奖、二等奖、三等奖各一个，创作奖1个，优秀表演奖若干。

七、工作要求

(一)提高认识、加强领导。提高认识通过举办20_年公明办事处庆五一深圳市第六届外来青工文化节文艺晚会，在全办事处范围内营造和谐稳定的社会氛围，构建和谐公明，给外来青工一个展示精神风貌的舞台。为此，要求各相关单位高度重视，加强领导，落实责任，广泛发动群众，组织市民群众积极参与，确保活动圆满成功。

(二)精心策划、认真实施。精心策划各承办、协办单位要按照方案的要求做到精心策划，认真实施，广泛发动，要以高度的社会责任感，确保任务顺利完成，并力求取得更好的社会效果。

(四)制定预案，确保安全。制定预案各单位在组织活动过程中，要树立高度的安全意识，确实做到安全有序、万无一失。要制作安全预案，防患于未然，确保活动安全有序地进行。

活动目的：

让学生初步爱劳动，知道热爱劳动是我们中华民族的传统美德，劳动最光荣，从小养成自己的事情自己做的好习惯。

活动准备：

小品表演、文具书包等。

活动过程：

(一)、全体集合，各小队汇报人数。汇报辅导员老师(报告辅导员老师本中队应到46人，实到46人，请您参加我们的活动，报告完毕。)

(二)、全体立正，出旗敬礼。唱队歌。

(三)、宣布活动开始。

(四)、具体活动。

支持人：“五一”劳动节就要到了。大家知道这个节日是怎么来的么?下面请我们班的张恒同学为大家介绍以下。

- 1、介绍“五一”劳动节的由来
- 2、请同学介绍父母的工作和辛劳情况
- 3、小品表演
- 4、学生交流自己都在家做了哪些事(鼓掌勉励)

支持人：同学们真能干!为家里做事，是我们每个小学生应尽的责任，我们从小就应该学会自己的事情自己做，下面我们就来展示一下(请五位同学比赛整理书包和穿衣)。

- 5、五位同学比赛整理书包和穿衣

支持人：我们是不是家里的“小公主”、“小太阳”?(不是)对!热爱劳动是我们中华民族的传统美德，幸福的生活要靠劳动来创造，下面请听歌曲《劳动最光荣》。

- 6、小合唱《劳动最光荣》

(五)请辅导员老师讲话(同学们我们要从小养成热爱劳动的好习惯，长大才能成为一个对社会有用的人。)

(六)呼号(全体立正师：准备着，为共产主义事业而奋斗!生：时刻准备着!)

(七)、退旗，敬礼

(八)、我宣布二(1)中队“我爱劳动”主题中队活动到此结束!

五一国际劳动节亦称“五一节”，在每年的五月一日。它是全世界无产阶级、劳动人民的共同节日。

此节源于美国芝加哥城的工人大罢工。1886年5月1日，芝加哥的二十一万六千余名工人为争取实行八小时工作制而举行大罢工，经过艰苦的流血斗争，终于获得了胜利。

为纪念这次伟大的工人运动，1889年7月第二国际宣布将每年的五月一日定为国际劳动节。这一决定立即得到世界各国工人的积极响应。

1890年5月1日，欧美各国的工人阶级率先走向街头，举行盛大的__与集会，争取合法权益。从此，每逢这一天世界各国的劳动人民都要集会、__，以示庆祝。

西餐厅暑假活动方案设计篇七

方案可以是由下属或特定负责人形成的文件，用于实施和作用特定的工作。而五一这一天是我们熟知的劳动节，劳动节当天会有各样的活动方案举行着各样的活动。你是否在找正准备撰写“西餐厅五一活动方案”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

活动目的：

让学生初步爱劳动，知道热爱劳动是我们中华民族的传统美德，劳动最光荣，从小养成自己的事情自己做的好习惯。

活动准备：

小品表演、文具书包等。

活动过程：

(一)、全体集合，各小队汇报人数。汇报辅导员老师(报告辅导员老师本中队应到46人，实到46人，请您参加我们的活动，报告完毕。)

(二)、全体立正，出旗敬礼。唱队歌。

(三)、宣布活动开始。

(四)、具体活动。

支持人：“五一”劳动节就要到了。大家知道这个节日是怎么来的么?下面请我们班的张恒同学为大家介绍以下。

1、介绍“五一”劳动节的由来

2、请同学介绍父母的工作和辛劳情况

3、小品表演

4、学生交流自己都在家做了哪些事(鼓掌勉励)

支持人：同学们真能干!为家里做事，是我们每个小学生应尽的责任，我们从小就应该学会自己的事情自己做，下面我们就来展示一下(请五位同学比赛整理书包和穿衣)。

5、五位同学比赛整理书包和穿衣

支持人：我们是不是家里的“小公主”、“小太阳”? (不是)对!热爱劳动是我们中华民族的传统美德，幸福的生活要靠劳动来创造，下面请听歌曲《劳动最光荣》。

6、小合唱《劳动最光荣》

(五)请辅导员老师讲话(同学们我们要从小养成热爱劳动的好习惯，长大才能成为一个对社会有用的人。)

(六)呼号(全体立正师：准备着，为共产主义事业而奋斗!生：时刻准备着!)

(七)、退旗，敬礼

(八)、我宣布二(1)中队“我爱劳动”主题中队活动到此结束!

五一国际劳动节亦称“五一节”，在每年的五月一日。它是全世界无产阶级、劳动人民的共同节日。

此节源于美国芝加哥城的工人大罢工。1886年5月1日，芝加哥的二十一万六千余名工人为争取实行八小时工作制而举行大罢工，经过艰苦的流血斗争，终于获得了胜利。

为纪念这次伟大的工人运动，1889年7月第二国际宣布将每年的五月一日定为国际劳动节。这一决定立即得到世界各国工人的积极响应。

1890年5月1日，欧美各国的工人阶级率先走向街头，举行盛大的__与集会，争取合法权益。从此，每逢这一天世界各国的劳动人民都要集会、__，以示庆祝。

一、活动目的

二、活动概述

活动对象：全园幼儿。

活动时间：4月25日--5月1日。

活动主要负责：各班正、副班主任、保育员。

活动口号：十个手指动动动，什么活儿都会干!

三、活动过程

且歌且吟故事讲述篇

小鬼当家劳动实践篇

(一) 小班自己的事情自己做

(二) 中班我是快乐小帮手

4、各班每周评选出本周的值日之星。

(三) 大班劳动最光荣

5、每周一各班评选出班级家务劳动之星，实现家园共育。

我能行活动展示篇

小班：穿衣服比赛。

中班：剥毛豆比赛。

大班：上学准备。(整理书包)

四、活动总结篇

一、活动时间：

4月30日-5月8日

二、活动目的：

五月份是一个黄金周，在全月里有几个重大节日如：五一国际劳动节、五四青年节、母亲节、六一儿童节等。为了更好地促进销售，提高客单价，并且产生较有影响力的社会效应，

进一步提升汇佳的企业形象。

三、活动主题：

庆五一，享方便实惠，赢精彩大奖

四、活动口号：

五一逛__，购物中大奖；低价降到底，好运转不停。

五、广告宣传：

dm4月30日---5月4日，户外宣传广告喷绘介绍促销活动，车身条幅，大门条幅，店内pop□广播宣传。

六、场景布置：

七、活动策略：

2) 五一逛__，购物中大奖

3) 低价降到底，好运转不停

4) 5月1日第二届“劳动颂歌”青年卡拉ok竞赛决赛，大浪淘沙显高明，群星荟萃看今朝。

5) 5月4日“青春风采，活力无限”青年节精彩文艺演出

6) 5月5日“五一逛__，购物中大奖”抽奖晚会，精彩演出(内部员工)

8) 5月8日母亲节，母亲购物有礼。凡于5月8日来我商场购物的已婚女性顾客，一次性购物满50元以上，凭电脑小票送礼品一份。每人每票限送一份，礼品数量有限送完即止。

为营造良好的节日氛围，致力打造“和谐社区、和谐公明”，给外来青工一个展示精神风貌的平台，通过声乐、舞蹈、乐器、语言类等多种艺术形式，全方位的展现各自行业劳动者的精神风貌。我中心拟于4月下旬在公明广场举办20_年公明办事处庆五一暨深圳市第六届外来青工文化节文艺晚会，活动方案如下：

二、活动时间：20_年4月27日(初定)活动时间：活动地点：
活动地点：公明广场

三、工作机构组长：马秋生(公明党工委)

副组长：黄建伟(公明宣传文化办)组员：陈伟灵(公明文化体育中心)

四、活动内容及节目要求活动内容及节目要求

2、整台晚会时长80分钟，10个节目，约形式以走秀(服装展示)、歌、舞类为主，穿插个别器乐或曲艺类节目。

3、各参演节目的人数在30人以内，走秀、歌舞、器乐、类节目时长不超过5分钟；曲艺、戏剧类节目不超过8分钟。参演节目的伴奏碟均用单曲cd□

五、活动安排

(一)筹备阶段：20_年3月18日至3月26日，成立活动筹备工作领导小组，制定活动方案，下发活动通知，召开活动协调会。

(二)参演单位完成节目的排练：20_年3月27日至4月10日

(三)、节目上报阶段：20_年4月10日至4月15日

(四)、演出阶段：20_年4月27日

六、奖项设置

本次活动设节目表演一等奖、二等奖、三等奖各一个，创作奖1个，优秀表演奖若干。

七、工作要求

(一)提高认识、加强领导。提高认识通过举办20_年公明办事处庆五一深圳市第六届外来青工文化节文艺晚会，在全办事处范围内营造和谐稳定的社会氛围，构建和谐公明，给外来青工一个展示精神风采的舞台。为此，要求各相关单位高度重视，加强领导，落实责任，广泛发动群众，组织市民群众积极参与，确保活动圆满成功。

(二)精心策划、认真实施。精心策划各承办、协办单位要按照方案的要求做到精心策划，认真实施，广泛发动，要以高度的社会责任感，确保任务顺利完成，并力求取得更好的社会效果。

(四)制定预案，确保安全。制定预案各单位在组织活动过程中，要树立高度的安全意识，确实做到安全有序、万无一失。要制作安全预案，防患于未然，确保活动安全有序地进行。

一、活动的生成：

为迎接“五一劳动节”的到来，让幼儿对“五一劳动节”有了深刻的认识，引导幼儿认识周围的劳动人民，萌发幼儿热爱劳动人民的情感，懂得珍惜劳动人民的成果。我们中三班在节日前夕开展了“劳动人民最光荣”的主题活动。希望通过此活动，教育孩子们从身边做起，从小事做起，好好学习，练好本领，长大了用自己的劳动去创造更多的神奇，用自己的力量为祖国为社会服务。

二、活动内容：

1、介绍“五一”国际劳动节。

了解五一劳动节的由来，初步理解五一劳动节的含义。

2、绘画“各行各业劳动人民”美术作品。

介绍各行各业的劳动人民，初步了解不同劳动者对社会的不同奉献。

3、谈话：说说“我的爸爸妈妈”

相互介绍自己的爸爸妈妈的工作，知道他们工作的辛苦。

4、组织幼儿义务劳动，如：擦桌子，椅子、洗抹布等。

5、手工：制作“美丽的花”。

组织幼儿将自制花朵送给幼儿园各行业的劳动者，并说一声祝福的话。

6、学唱歌曲《劳动最光荣》。

能用身体动作表现歌曲内容，愿意在大家面前演唱歌曲，表达自己对劳动人民的热爱。

西餐厅暑假活动方案设计篇八

“倾情答谢新老顾客□xx西餐厅感恩月优惠活动大酬宾”

xxxx年11月1日至xxxx年11月30日

xx西餐厅

1、感恩节“感恩月优惠”促销活动

xx西餐厅为了答谢广大新老顾客对本店的支持，特将11月定为xx西餐厅的感恩月，并推出如下的菜品优惠活动：

1) 在本月（11月）每天（1日至30日）中午11：00至13：00推出100元左右商务餐，各类西式炒饭及沙拉奉送，营养搭配合理，美味可口。同时大厅将每天推出4到5款特价菜成本销售。

2) 为了将感恩节节日气氛做到浓厚□xx西餐厅对生日聚会与结婚纪念日等特殊意义的日子进行了精心设计，过生日者可以参与现场制作生日蛋糕并获赠此款蛋糕，乐手演奏及烛光晚餐、鲜花等都可以提前预定，让您的用餐充满浪漫与惊喜！

3) 在感恩节当天（11月25日）推出特价感恩节晚宴套餐，在当晚7时至10时30分每位人民币588元包括一杯博若莱酒或气泡苹果酒（美国人凭护照可享受8折优惠）。

2、感恩节当天游戏活动

1) 蔓越桔竞赛，

蔓越桔竞赛是把一个装有蔓越桔的大碗放在地上，4—10名竞赛者围坐在周围，每人发给针线一份。比赛一开始，参与者先穿针线，然后把蔓越桔一个个串起来，3分钟一到；谁串得最长，谁就得奖。至于串得最慢的人，将会收到一个特别的最差奖。

2) 玉米游戏

游戏时，把五个玉米藏在餐厅的某个地方，由大家分头去找，找到玉米的五个人参加比赛，其他人在一旁观看。比赛开始，五个人就迅速把玉米粒剥在一个碗里，谁先剥完谁得奖，然后由没有参加比赛的人围在碗旁边猜里面有多少玉米粒，猜

得数量最接近的奖给一大包玉米花。

3) 南瓜赛跑

比赛者用一把小勺推着南瓜跑，规则是绝对不能用手碰南瓜，先到终点者获奖。比赛用的勺子越小，游戏就越有意思。

1、策划部

全面负责此次“感恩月优惠”活动的筹备、执行和监督，设计宣传单；

2、客服部

编写手机短信内容，并将要发送短信的顾客号码统计后交策划部；

3、营业部

进行电话、短信宣传，接受顾客预定感恩节当天的感恩节晚宴台位；

4、保安部

安排人手，负责对此次活动各类装饰物品的监管保护工作，直至活动结束后到物品回收入库。

5、餐厅全体员工

餐厅所有人员加强对外宣传餐厅举办的此次感恩节“感恩月优惠”活动；感恩节当天任何部门任何人取消休假。

1、宣传单印刷：5000份（夹报派发）；

2、发送手机短信告知顾客“感恩月优惠”活动；

3、餐厅门前广告横幅和广告牌宣传。