

2023年餐饮店元旦节促销活动方案 餐饮店元旦促销活动方案(优秀5篇)

调研方案的编写需要充分考虑实际情况和研究目标，灵活性和科学性要并重。在这里，我们将分享一些活动策划的实用技巧和注意事项，希望能给大家的策划工作带来帮助。

餐饮店元旦节促销活动方案篇一

通过元旦年夜饭策划活动，扩大饭店的知名度，加强与客户的感情联系，引导洪洞县人民的消费，从而取得一定的经济效益和社会效益。

一、年夜饭套餐价格：

a□五福迎门宴

b□六六大顺宴

c□恭喜发财宴

d□吉祥如意宴

e□飞黄腾达宴

f□金蛇闹春宴

二、包厢年夜饭优惠细则：

一、凡来就餐的客人，每桌赠送糖果一盘，干果一盘，果盘一份。

二、每桌均可参加幸运大抽奖活动，桌桌有礼，100%中奖。

三、用餐标准达到888元及以上，赠送普通标间打折卡一张。

用餐标准达到1288元及以上，赠送普通标间打折卡一张，并免费畅饮软饮料。

用餐标准达到1688元及以上，赠送普通标间打折卡一张，免费畅饮软饮料及本地啤酒，并赠送本地红酒一瓶。

四、每桌免费赠送新年吉祥饺半斤，大年三十晚持续到正月初五。

- 1、与餐饮部和出品部沟通，熟悉套餐的详细内容，做到心中有数。
- 2、划分客户群（挑选vip客户）
- 3、拜访客户并极力争取订单，并告知客人订餐时间需提前十天（控制包厢入座标准）
- 4、规划接待桌数控制在饭店能承受的范围之内并通知餐饮部提前做好准备（再次划分入座标准）
- 5、布置大厅营造喜庆气氛。

餐饮店元旦节促销活动方案篇二

元旦是一年中第一个重要节日，我们通过试吃活动提升入店人气，烘托喜庆氛围；并提升美誉度，扩大餐馆在xx市的影响力；挖掘客户资源，促进营业额提升。

免费试吃、定额赠送

元旦“食尚”养生汤蒸免费试吃派对

1月1日——1月6日

2、活动pop物料：大门口条幅，店内海报、吊旗，入口宣传展示架；

活动一：

创意广告语：舌尖上的养生，细腻汤蒸免费吃

扫一扫，分享朋友圈，获赞满66即可享受价值168(自定)元套餐免费试吃，获赞满88即可享受价值268(自定)元套餐免费试吃。

(通过关注微信公众号转发试吃等促销活动信息获赞满66个可享价值一定数额套餐免费试吃；获赞满88个可享价值更高数额套餐免费试吃，以此类推；攒赞足够顾客到店后兑换实物后，对餐厅整体的亲身感受评价，做到实话实说(不可低于100字)，提供不少于6张活动中拍的菜品照片并发到朋友圈中(设置公开分享)。)

活动二：

创意广告语：给肠温柔抚摸，给胃舒服享受，给自己一次免费的汤蒸食疗

活动期间的中午12点(时间自定)，餐馆公众号发出“给肠温柔抚摸，给胃舒服享受，给自己一次免费的汤蒸食疗”消息，在收到消息的第一时间回复【一元秒杀】四个字。前十名(人数自定)发出去的用户可以获得一套价值168元的套餐一元试吃(获奖用户名单于活动当天2点前公布吗，并给予兑换号，仅限当天兑换)。获奖顾客到店后兑换实物后，对餐厅整体的亲身感受评价，做到实话实说(不可低于100字)，提供不少于6张活动中拍的菜品照片并发到朋友圈中(设置公开分享)。

活动三：

创意广告语：元旦“食尚”养生汤蒸大派送

免费赠送菜品：活动期间凡进店消费的顾客均能获得一份免费的特色蒸菜。(对餐厅整体的亲身感受评价，提供不少于6张活动中拍的菜品照片并发到朋友圈中，加送一份免费特色菜)

赠送优惠券：活动期间凡消费满200元以上的消费者均能获得30元优惠券(消费满168元使用)。消费满288元，送vip金卡一张(享有打8.8折的优惠)和元旦精美礼品一份。

活动四：

令人吃惊的信封

当顾客在餐馆就餐完毕正准备结账离去的时候，餐馆给一封的信封给顾客。信封的内容可以也许是今天的哪份菜价免费，可以是好评返现(对餐厅整体的亲身感受评价，提供不少于6张活动中拍的菜品照片并发到朋友圈中，返现金5元)，可以是免费赠送饮料或纪念品等，也可以是养生建议并欢迎下次再来光顾，主要是给顾客一个新奇的感觉，也会让顾客满怀期待着惊喜出现。

后期延续：试吃活动后每月的8号、18号、28号打折，在这些天到店的消费者可享7.8折优惠(期间vip不可用)，这样消费者不需要时刻关注餐馆有没有新的促销，做一个让消费者永远记住的打折。

餐饮店元旦节促销活动方案篇三

纯香闻得见，健康看得见——xx(店名)欢度佳节，迎元旦

装饰品，可以选择一些中国结，传统窗花等贴在店里的显眼位置，以示喜庆的氛围。

员工服饰，在元旦期间，员工的穿着打扮也可贴合一下节日的氛围，女性员工可以着红色旗袍等民族特色服装，烘托新年氛围。

原则上来讲整体活动的策划方案应该在12月之前就制定下来，为执行预留足够的时间，如果出现什么问题也有时间来修改应对。提供一个时间表仅供参考。

- 1) 12月1日—8日制订具体的'布置方案，制订宣传计划；
- 2) 12月5日—15日确定活动用酒水，菜单；
- 3) 12月5日—15日核定文艺节目；
- 4) 12月15日-20日圣诞节的装饰、布置；
- 5) 12月23日做好圣诞活动的各项准备工作，确定各个环节的负责人；
- 6) 12月26日-12月30日，元旦节的装饰、布置；
- 7) 12月31日钱做好元旦活动的各项准备工作，确定各个环节的负责人。

无论是圣诞节还是元旦节，制作主题海报，需要餐厅根据自己店铺的风格来决定，突出本店特色。并且要吸引眼球，放在餐厅最显眼的位置：

一般来说要求风格相衬，比如比较传统的中式饭店，圣诞节期间可以选择在显示本店特色的同时融入西方的元素，中西结合的设计方式；而元旦期间可以在餐厅古香古色的氛围上增添喜庆的元素；而对于新兴的时尚餐厅，无论是圣诞节还

是元旦期间，都可以在海报和宣传页内加入一些比较活泼的插画，使用比较明亮的颜色；如果是高档的西式餐厅或咖啡馆，那么在圣诞节期间可以让海报和宣传页突出西方传统，在元旦期间可以加入一些富有中国特色的元素。

4. 制作节日促销宣传展架易拉宝进行宣传；
5. 制作电子屏，向新老顾客宣传我们的圣诞节元旦活动；
6. 短信宣传：向现有的新老客户群发圣诞节，元旦的祝福短信，宣传节日促销活动。

1. 设置主题

2. 设立“庆圣诞迎新年”的专题文化墙

在餐厅大堂的一侧，专门制作“庆圣诞迎新年”专题文化墙，以这种特殊的方式来装扮酒店餐厅的节日气氛，整个文化墙挂满了雪花坠饰、圣诞老人像、金色花环、小星星等，员工在文化墙上写下自己对圣诞节的祝福和元旦新年的期望，顾客也可以将自己的寄语写在上面，活跃的文化气氛让大家在新年到来的时刻信心百倍。

1. 增设“派发红包”的活动，红包内可以赠送本店的代金券。
2. 设置抽奖环节
3. 特色美食：
4. 元旦节美食活动
5. 制定“新年套餐”，点套餐给予一定折扣优惠。
6. 每桌在元旦期间都可以获得餐厅特色点心一份

7. 增设新年特色菜名，彰显喜庆的氛围

元旦期间，西餐厅和咖啡馆可以融入一些中国传统元素，而中式茶餐厅及传统风格的饭店，可以利用中国古典文化传统诗词做一些宣传。

1. 喜洋洋
2. 步步高
3. 小桃红
4. 紫竹调
5. 花好月圆
6. 花儿与少年
7. 阿细跳月
8. 小霓裳
9. 春节序曲
10. 森林狂想曲

餐饮店元旦节促销活动方案篇四

12月20日—1月10日

“圣诞、元旦，相约德庄，欢乐优惠与您同在！”

每年的12月25日，称为圣诞节，是西方国家一年中最盛大的节日，可以和新年相提并论，类似我国过春节。

而元旦则是庆贺新年的开始，欢度元旦可说是世界各国、各地区的一种习俗。在我国，元旦节已列入了法定假日，各店如果借此契机推出相应的促销活动，必定能起到事半功倍的宣传效果，对于建立品牌知名度有很好的效果。

店内外布置富有人情味，服务周到，能提升目标消费者对德庄火锅的忠诚度；

通过此次活动建立良好的客户关系

a.门口：一服务员妆扮成圣诞老人站在门口迎候宾客，迎候语必须是‘merrychristmas’遇上大约10岁以下的小客人则发一粒水果糖。

b.大堂：中央摆上圣诞树，圣诞树要大，要与大堂的空间协调一致，树上必须有闪烁的彩灯吸引客人的注意陈列各种圣诞礼品(空箱子用礼品袋包装就可以)，放在圣诞树下排成一排，配以各种彩灯、装饰品等，加上海报、音乐等来渲染圣诞氛围，将饭店变成圣诞晚会的天堂。

e.玻璃门窗：贴上圣诞画如：雪景，圣诞老人等(精品批发市场有现成的出售)

d.服务员和收银员全部戴一顶红色圣诞小帽子，衬托节日气氛，刺激顾客消费。同时，服务员可以头戴圣诞红帽，给每桌客人先上一盘别致的圣诞点心，点心主要有蛋糕、饼干，周围摆上各式各样的糖果。

12月20日-12月30日，满百100元抽奖一次(200元抽奖2次，以此类推)。

注：奖品可以是代金券、菜品、德庄酒圣诞礼品等。

12月20日-12月30日，提前预定，赠德庄礼品一份。

3、活动期间1月1日-1月10日，指定“牛羊肉吃一送一”

“每桌赠送精美特色小吃一份”

媒体宣传

制作宣传单，通过夹报、员工发放等方式对此次活动进行宣传

出租车椅套、车顶led广告对此次活动进行推广

当地美食报、电台进行宣传

店内推广

店外门头悬挂条幅进行宣传

酒店入口处进行水牌宣传

酒店玻璃墙外张贴大幅“促销活动”海报

餐桌上用旋转菜单夹进行宣传

1、条幅pop制作费用：300元

2、对外媒体宣传宣传费用□20xx元

3、圣诞环境布置费用□20xx

4、礼品费用：3000元

餐饮店元旦节促销活动方案篇五

20xx/12/24(日)——20xx/01/04(日)

二、活动主题：庆圣诞、元旦，让我们约“惠”吧！

1、各门面可以按自己的想法来布置自己门面。只要布置得有节日的氛围，让人路过店门口就能一目了然的知道这个店在做活动就行。

2、采购人员必须在11.22号前把东西全部采购完。

3、横幅必须在11.23前做好，横幅内容：庆圣诞、元旦，让我们约“惠”吧！

4、11.23开始布置店面，售后部每个店派一个师傅协助，先完成的帮没有完成的，直到全部店面布置完成。

5、售后服务部编辑活动信息统一发送给客户。

6、各门面根据自己店的情况推出特价机型

略

1、销售部：全部活动的安排与执行。

2、售后部：协助销售部的工作、配合各门面所需要的人员调动。

3、仓库：保证货品检查，发货做到0失误。

4、财务部：活动经费准备与礼品的采购。

1、活动期间要求各工作人员不能请假。

2、各工作必须对活动期间的活动内容了解透。

3、未尽事宜，由各部门之间协商解决。