

2023年西餐厅双活动策划 西餐厅七夕节 活动策划方案(精选8篇)

编辑不仅是修改文字，更是在为读者提供更好的阅读材料。在编辑中，要注意保持一定的作者风格，不过度干预和改变作者的写作方式。以下是一些编辑教程和案例分享，希望能帮助大家更好地理解编辑的重要性。

西餐厅双活动策划篇一

七夕将至□xx婚纱将会为你打造最最完美的瞬间!

情定七夕，爱约一世!

最美好的我，你值的拥有!

好戏连台，步步惊心，爱ta其实很简单。

第一步：爱的关注

即日起，官方微博□xx婚纱摄影每天都会在微博发出一条活动微博，只要关注xx婚纱摄影，并且当天回复并转载此条微博的客户就有机会获得由xxx纱摄影提供的价值188元的抱抱熊一只。

(注：当天转发微博的客户里面我将选取第8位，第28位，第48位，第68位……以此类推每间隔20位我们将送出一份礼品，并且每个微博账号仅限领取一次礼品。)

第二步：爱的呼唤

爱ta就要大声说出来，即日起关注官方微博□xx婚纱摄影的网友在转载xx婚纱七夕活动微博的同时@你爱的人就可以凭此条

微博到店领取一份我们精心准备的爱的礼物：施华洛世奇项链一条。

第三步：爱很简单

爱很简单，其实不需要太多，就在七夕xx婚纱摄影也给一份简单的爱给你们！只需网络客服报备，限时限套七夕爱情专属2999元超值套餐即日开放！爱就要长长久久！

第四步：爱的感恩

即日起所有关注官方微博□xx婚纱摄影的网友只要是找到xx婚纱摄影网络部客服报备过，并且转介绍朋友来xx婚纱摄影成功订单的就可以享受价值888元的夏日激情魅力写真一套。

第五步：爱最美丽

凡是所有参与本活动的客户只要经网络客服报备，就可以订单时额外享受最新国际品牌婚纱拍摄权限一次！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

西餐厅双活动策划篇二

活动口号：让光棍节见鬼去吧

活动目的：提升餐厅营业额，提升餐厅知名度

活动地点：大厅

活动时间：2016年11月11日

活动背景：明年的是2016年11月11日是千年一遇的光棍节，所以，今年的光棍节也格外引人关注，社会上越来越多的光棍们，想摆脱光棍的生活状态，因为我们餐厅推出光棍节活动满足光棍们的需求，避免下一个光棍节的光棍。

活动内容：

- 1、活动当晚两人男女通行，免费一个。最低消费需要150元。时间在当天7点至23点
- 2、凭埋单收据，参与大转盘，（奖品设计有玫瑰花、公仔、精美小礼品）

活动宣传：

- 1、一楼大门口大型海报一张、店内k展架3幅、电梯小海报4张；
- 2、策划部市场单位x展架13幅、不同规格海报3张

宣传内容：（短信、展架、网页）

让光棍节见鬼去吧，两人男女行，一人免单。

快快行动吧，在花容酒楼告别你的单身！

11.11光棍节，给单身的你找寻另一“半”的机会！

西餐厅双活动策划篇三

浪漫一生。情定8090

8090西餐厅

此次活动面向藕塘职教园所有的学生以及其他高校对本次活动感兴趣的学生，必须单身，非诚勿扰。

缘分让你我相遇 爱情让我们牵手（单身宣言）缘分1+1，不再一个人孤单！

22人(男女各11人)

11月11日15:00—21:00

文良路商业街168号8090西餐厅，自行前往

男士25元/人，女士：免费 当天集中时交到签到小组人员手中

(费用包括：

含自助酒会一份，场地费、酒水、饮料、小食、生果盘、活动奖品、道具费等等，费用入场时收取。)

11月10日截止报名。火热报名中!!

3. 活动现场所有人都不可以吸烟，即使你抽烟的样子很帅，呵呵……

4、同学自带节目者优先进场。

5、现场安排一些互动类节目，欢迎大家积极参与；(详见节目单)

6. 参加活动的者到达现场后，在门口领取编号牌贴于右胸，并领取即时贴写下自己的信息以便活动时使用。

7. 活动现场奖项如下，超值惊喜大奖等着您，欢迎您踊跃参与，捕捉瞬间机会，把握永恒姻缘：

奖项一：“黑马王子”vs“白雪公主”奖 1对

安慰奖： 22份

16：30--17：00 来宾签到，在门口交费、领取编号及流程表，入座；(店内放单身情歌、好想好想谈恋爱、等)

。女主持人：如果你是我的爱人，我将会珍惜这份我奢求已久的感情. 男主持人：如果你是我的爱人，我将会用自己所有的一切来呵护你. 女主持人：如果你是我的爱人，我将会想尽一切的办法来疼爱你. 男主持人： 如果你是我的爱人，你哭泣时我会静静的守在你身边. 女主持人： 如果你是我的爱人，你撒娇时我会让你感觉是幸福的男主持人： 如果你是我的爱人，你的快乐将成为我乐不思蜀的美梦. 女主持人：如果你是我的爱人，我会用生命来珍惜.) 男、女主持人共同：缘分让你我相遇 爱情让我们牵手 亮出真我，敞开心扉，收获友谊，遇见真爱)

17：10--17：30 参与者自带节目才艺秀

17：30--18：00 互动热身[45b]互动游戏：报纸拔河在报纸上挖两个洞来进行拔河的游戏道具：旧报纸方法：1、在报纸上挖两个人头大小的洞；2、2人对坐各自把报纸套上进行拔

河(站着拔亦可);3、报纸破裂离开脖子的一方输。(输的一方要喝一杯8090特制饮料)注意事项:不可以用手去拉。

18:00---18:30 男士版:三十秒展现出你自己,要求参加活动的男士每个人上台在30秒内展示自己,形式不限;备注:如果现场有女士对正在介绍的男士有一点点心动,可通过贴即时贴在男生身上(每位只有三个即时贴,即时贴上可留自己的信息及想和他说的话!每个即时贴可问一个问题,用完即止);身上贴纸最多的男生为“黑马王子”

比如双方各派一男一女哦

站在一张报纸上

石头剪子布

输的则要折叠脚下的报纸 再设法站上去

空间越来越小 两人越来越近

19:00--19:30女士版:三十秒展现出你自己,要求参加活动的女士每个人上台在30秒内展示自己,形式不限;备注:如果现场有男士对正在介绍的女士有一点点心动,可通过贴即时贴在女士身上(每位只有三个即时贴,即时贴上可留自己的信息及想和她说的话!每个即时贴可问一个问题,用完即止);身上贴纸最多的女生为“最具魅力女生”

(待选游戏二)现场抓阄确定第二游戏环节男女嘉宾各六名,游戏内容:六人一组,男女间隔,两组人用嘴将扑克牌传递,先穿完的胜利(得六杯酸奶吧酸奶)

待选游戏三 现场抓阄确定第二游戏环节男女嘉宾各六名,游戏内容:家乡话大比拼:让同学用家乡话说一段对白,越经典越好:如:大话西游里“曾经有一段“还有就是”“以前

都是叫人家小甜甜，现在见了就叫王大嫂”

20: 40—21:00玫瑰芬芳

挑选在本次活动中找到心仪对象的5个男士上台，将自己心仪的女士具有的与众不同形象特征说出来，让大家开始猜测，并且一定要对心仪的女士说几句真心话，依次5人全部说完，然后5位男士手持鲜花走向心仪女士，活动结束！

西餐厅双活动策划篇四

璀璨. 圣诞之夜， 海鲜自助盛宴

二、日期□20xx年12月24日

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

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。

西餐厅双活动策划篇五

【两岸咖啡】石家庄店于xx年10月成立，作为全国知名品牌连锁经营店，【两岸咖啡】融合了现代商务多功能气息，立志于成就具有中国特色的西餐品牌文化时尚，打造全国商务休闲沟通网络。

根据目前现状，【两岸咖啡】石家庄店因开业前期市场宣传执行欠佳，造成餐厅客流量较少，社会影响力和品牌美誉度整体无法体现出来。临近冬季，正是餐饮市场火爆阶段，

【两岸咖啡】应尽快做多种活动宣传，以吸引客源，在春节前稳步经营，达到快速盈利的目的。金喜文化传播有限公司经过充分市场调研，以独到的创意、多年酒店成功操作的经验，在临近圣诞节之际，为【两岸咖啡】策划了“‘两岸咖啡’圣诞节活动，此次活动延伸宣传范围，加大宣传力度，进行有目的的实施策略，为扩大【两岸咖啡】石家庄店的社会知名度、品牌美誉度、消费认知度打下坚实基础。

成功沟通始于两岸

主办单位：【两岸咖啡】石家庄店

承办单位：金喜文化传播有限公司

地处建设北大街与光华路交接口，紧邻棉一立交桥北，与邻近的中浩商务中心、东海国际大厦、老百姓大药房、米氏家具城、华普超市、北国超市等大型公共设施共同构成省会北部的商业旺圈。交通位置优越、便利，区域辐射半径内无同行竞争对手，因此，【两岸咖啡】有着得天独厚的环境优势，在此基础上，企业尽可放心利用周边有利环境、设施进行大规模有目的的宣传。

随着东南商业经济的快速发展，人们把目光聚集在固定区域，造成一定区域内商业饱和，整体虽呈繁华之势，但因竞争趋

势明显激烈，企业却未得到真正的利益。而北部承载着传输经济流通的重要责任，造成城乡、外省与本土资源的优势互补，信息的相互交流，填补了北部市场“冷淡”的空白。所以，【两岸咖啡】圣诞节活动的实施，具有一定的可操作性、可执行性。能够促进【两岸咖啡】走新时代多功能型西餐发展道路，引导餐饮业健康和谐发展，能充分带动北部商业的发展进程，打造北部餐饮市场新型标杆！

(一) 真情【两岸】免费品尝咖啡活动方案

时间□xx年12月10日12月15日(可自行选择人流高峰期时间)

内容：15日至19日，由主办单位在两岸咖啡门前广场摆一操作台(见图)，操作台整体紧随于【两岸咖啡】企业形象主题，标语。广场上人头攒动，许多消费者争相在操作台品尝醇香浓郁的两岸咖啡，派4名礼仪小姐(含服装，身披绶带，文字内容：(正面)圣诞节快乐(反面)成功沟通，始于两岸负责，有2人为消费者现场烹制咖啡，向消费者讲述【两岸咖啡】的文化历史，另2个向消费者派发宣传单页(单页主要内容告知消费者圣诞节期间，【两岸咖啡】菜品优惠措施和精美礼品相赠)，敬请消费者光临。

活动寓意：圣诞节是西方最重要的日子，而近几年在中国，圣诞节亦是都市人日趋崇尚的重要节日，通过免费品尝咖啡，体现【两岸咖啡】近距离走进消费者中，以极具亲和力的表现手法，提升品牌的诚信度及社会效应，就能把消费者带入【两岸咖啡】深层次的境界，大量的形象展示为活动的顺利召开起了很好的推动作用。

建议：由金喜为商家提供形象展台的设计方案含制作，宣传单页的设计制作，商家派礼仪小姐做促销活动。(待定)

(二) 【两岸咖啡】圣诞亲善大使赠予礼物活动

时间□xx年12月23日12月25日

地点：【两岸咖啡】二楼餐厅

内容：圣诞树上的雪花悄然无声的飘落，风捎来醉人的醉声，当夜色铺满天空，平安夜的歌声唱起，我们再一次在欢歌笑语的圣诞节相遇。

为培养文化的人气指数，我们特邀五位圣诞亲善大使为在【两岸咖啡】消费的宾客赠予圣诞礼物。同时，在圣诞礼物上标有【两岸咖啡】的主题标语或祝福语。（例：成功沟通始于两岸两岸咖啡祝各界宾朋圣诞节快乐！）初雪的'石家庄到处洋溢着圣诞的色彩，圣诞亲善大使欢快的歌声，为满鹏宾客送来了圣诞祝福，也送来了暖和了【两岸】情怀。

活动寓意：品牌与消费者零距离接触，能够留下过目不忘的印象，起到推动【两岸咖啡】品牌广告效应。

（三）【两岸咖啡】

时间□xx年12月24日20：00

内容：12月24日晚，在两岸咖啡举行中外嘉宾圣诞大联欢活动。届时，省会部分外教老师在二楼餐厅欢聚一堂，共同庆祝自己传统的节日。整个酒店装扮成圣诞的气氛，使他们有重归故里的感觉，给他们营造家的享受，在欢乐祝福的同时，品尝家乡的美食，聆听悠扬的钢琴曲，飘散在橙色的灯影里，三分迷离，七分柔情，感受法国的浪漫、英国的含蓄、美国的奔放…感受西餐文化带给人们的愉悦享受，感受超值服务的优越性。餐厅所有人员必须都佩戴绶带。文字内容同上。

寓意：通过外教嘉宾的参与引发【两岸咖啡】圣诞节活动的高潮，吸引新闻媒体的广泛关注，整个活动气氛热烈、高雅，倡导时尚消费理念，【两岸咖啡】西餐文化得到了最大的渲

染，使本次活动为【两岸咖啡】前期宣传打下坚实的基础，突出【两岸咖啡】深厚的文化底蕴。

制作策略：把两岸咖啡西餐中选出12道精典菜品，每一道菜品设计在每个月中，并做相应打折活动，在圣诞节前全部派发完毕。消费者可持菜品彩图到两岸咖啡消费，享受部分优惠政策，如免费点钢琴曲，菜品打折消费。：将【两岸咖啡】圣诞节活动优惠措施体现出来，如赠予咖啡纪念礼品、免费品尝部分菜品，通过夹报的形式和现场品尝咖啡时派发，让消费者感受到【两岸咖啡】菜品的精典。

制作策略：中内外闻名钢琴名曲荟萃，简约、时尚，消费者就餐时可聆听美丽的钢琴曲，并根据自己的爱好点曲自己喜爱的音乐，钢琴师即可弹奏出悦耳动听的音乐。

制作策略：重点突出企业形象、企业文化、企业理念，能更大范围吸引消费者眼球，识别性强，受众率广泛，加上【两岸咖啡】简明的精典物语，得到消费者对【两岸咖啡】的极大认可。

制作策略：主要内容：【两岸咖啡】精典咖啡起源简介、企业理念。摆放于二楼餐厅显赫位置，传播频次高，增添活动气氛。

6、吊旗：主要内容：活动主题标语，“成功沟通始于两岸”

悬挂于二楼餐厅楼顶部，广告信息量密集，受众面广泛，受众记忆时间较长，是室内举办大型活动最佳选择。

制作策略：采用不锈钢金属制作，具有稳定性强、随意更换广告内容、保存时间最长的特点，主要内容：企业理念，企业精典招牌菜菜品名称，价位。摆放于二楼餐厅楼梯旁边，便于消费者上来就可自行挑选菜品。

8、圣诞节通票(略)

1、在省会咖啡西餐厅招牌菜品尝尚属首例，消费者可以在活动时间内免费享受一定优惠服务措施(品尝手工咖啡、优惠券、打折卡及礼品的赠予，招牌菜的特价推出)，塑造【两岸咖啡】品牌知名度和美誉度。

西餐厅双活动策划篇六

导语：父亲的’关爱像一件衣，体贴孩子的呼吸。2016年的父亲节马上就快到来了，西餐厅父亲节活动策划怎么写?下面小编为大家推荐西餐厅父亲节活动策划范文，欢迎阅读!

6月16日-6月17日

- 1、通过活动刺激亲情消费，提升企业的良好品牌形象;
- 2、拉动消费量，竞争市场份额;
- 3、加大e餐销售量，提高各店的营业创收。

心系父亲节，勇丽一家亲。

勇丽美食城、勇丽海鲜城、勇丽海鲜广场、勇丽法尔春天餐厅

- 1、活动期间，各店迎宾人员对来店消费的中老年男性送上节日祝福“您好，节日快乐”。
- 2、活动期间，各店增加播放《报答一生》《父亲》这两首曲目。
- 3、活动期间，订勇丽e餐均有好礼相送。凡电话订餐消费

满688元免费赠送勇丽e餐扑克牌4副，凡电话订餐消费满888元免费赠送勇丽e餐及时送vip会员金卡一张，各店做好登记，财务备存。

4、活动期间各店厨政部推出几款父亲节爱心套餐，价格各店可根据自己的具体情况而定，菜式以健康，营养为主，菜品名体现父爱(参考：感恩之爱、父爱如山、父爱似水、父子情深)。并且主推一道父亲节特色菜品。

5、活动期间到店内消费的客人，单桌消费满800元可获赠免费全家福(10寸塑封)一张，各店做好登记，财务备存。

6、企划部统一利用短信平台给客户发送父亲节祝福短信：“心系父亲节，勇丽一家亲，多款父亲节爱心套餐温情推出，勇丽餐饮祝天下所有父亲节日快乐!”

2、管理公司企划部于6月16日统一为各店客户发送父亲节祝福短信，“心系父亲节，勇丽一家亲，多款父亲节爱心套餐温情推出，勇丽餐饮祝天下所有父亲节日快乐!”。

1、各店认真组织员工学习活动方案，根据方案对员工进行相关知识培训；

2、各店活动期间充分做好拍照、洗照工作，增加创收点；

3、积分卡活动、赠券活动与此活动同时进行。

西餐厅双活动策划篇七

1、明确活动目的。

通过对该西餐厅的经营状况分析，周边环境分析等，首先要明确目前希望通过七夕营销活动解决什么问题?是快速提升西

餐厅的知名度、品牌形象?还是以提升销售为主?不同的直接目的会导致活动主题及细节上的差异。

而据普遍行业情形分析，节庆时期餐饮行业并不愁没有客人上门，而对于中高档定位的西餐厅，我认为更关键的是通过对目标消费群的分析(20-40岁群体为主)，通过活动主题的包装及提前宣传，营造该餐厅很好的形象与消费氛围，借此去提前吸引目标群的关注。简单的说就是在节日之前怎样更好、更多、更精准的抓住目标客户群以保证节日期间的销售力度。

2、观点提炼

地方，都要有相当的人流量;不论参与活动的人有多少，抓住目标受众群体最重要。

西餐厅双活动策划篇八

冬季生活的恋歌，我公司传送圣诞祝福

- 1、加强公司连锁店的销售力度、提高营业收入;
- 2、强化企业知名度、提升连锁店品牌;
- 3、庆祝圣诞节

圣诞节必不可少的节目，有家庭式的，朋友式的，情人式的各种各样party[]一种友情，亲情，爱情聚会的好时光。戴着圣诞帽，唱着圣诞歌，说说大家的圣诞愿望。作为一个隆重的节日，少不了的是圣诞大餐，在中国就是以西餐为主了。在圣诞活动宣传期间，公司可宣传企业文化，提升各连锁店品牌，强化企业知名度，让更多的消费者知道我公司、认识我公司、喜欢我公司。

在各连锁店开展圣诞节活动，放置圣诞树，在显眼位置显示

连锁店标志，装饰圣诞树，将礼品放在树上的每个位置。进店消费的每位顾客都赠送圣诞帽，推出圣诞大餐及其优惠活动，各连锁店员工都着以圣诞装。

活动布置及装饰：

- 1、主景点的布置，大厅门口，以圣诞树为主。
- 2、玻璃
- 3、二楼楼梯口(以本店logo为主圣诞老人为辅)
- 4、大厅的灯光布置，要有节日气氛(可挂些星星形状的串灯)

活动气氛布置：

- 1、给各营业区发圣诞小姐的服装由圣诞小姐为客人服务。
- 2、安排两名圣诞天使迎宾。
- 3、安排圣诞老人给每个来就餐的小朋友发礼品。
- 4、20号之前做好布置及各项准备。

1、将每个礼品都贴上号码，顾客在用餐时，由服务员上前让顾客抽号码，抽到哪个送哪个。

2、进来进餐的顾客都送圣诞帽，最好标有公司标志(可与其他商家合作)。

3、制作宣传单，在圣诞优惠活动的纸张范围内可作裁剪，可相当消费券。

4、由厨房推出圣诞特价菜单，具体可分为：圣诞美餐、情侣套餐、儿童套餐、家庭套餐等等，制作相关的海报传单进行

宣传。(点排餐可赠送咖啡特饮券一张)

5、圣诞订位。

6、连锁店所有职员都必须着红色圣诞装，加强节日气氛。

7、在餐厅做简单的布置，加强餐厅的喜气、热闹的活跃气氛，重要的是让顾客有种过节的感觉。

8、各餐厅内播放圣诞颂歌。