

# 餐饮营销活动方案(7篇)

(经典版)

编制人： \_\_\_\_\_  
审核人： \_\_\_\_\_  
审批人： \_\_\_\_\_  
编制单位： \_\_\_\_\_  
编制时间： \_\_\_\_年 \_\_\_\_月 \_\_\_\_日

## 序言

下载提示：该文档是本店铺精心编制而成的，希望大家下载后，能够帮助大家解决实际问题。文档下载后可定制修改，请根据实际需要进行调整和使用，谢谢！

并且，本店铺为大家提供各种类型的经典范文，如报告总结、合同协议、心得体会、演讲致辞、策划方案、职场文书、党团资料、教案资料、作文大全、其他范文等等，想了解不同范文格式和写法，敬请关注！

**Download tips: This document is carefully compiled by this editor. I hope that after you download it, it can help you solve practical problems. The document can be customized and modified after downloading, please adjust and use it according to actual needs, thank you!**

**Moreover, our store provides various types of classic sample essays, such as report summaries, contract agreements, insights, speeches, planning plans, workplace documents, party and youth organization materials, lesson plans, essay compilations, and other sample essays. If you would like to learn about different sample formats and writing methods, please stay tuned!**

## 餐饮营销活动方案(7篇)

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。那么方案应该怎么制定才合适呢？以下是本店铺精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

### 餐饮营销活动方案(7篇)篇一

中秋佳节历来是餐厅做促销的大好时节，也是刺·激消费者，拉动消费的最好机会，此次活动是为了获得更好的利润，另一方面也是为了加强餐厅外在形象，加深餐厅在消费者心目中的印象。

“中秋同欢喜，好礼送不停”

针对高中低不同的人群进行不同的中秋促销活动，有效的照应不同的人群。

9月12日——9月22日

打折；赠送；抽奖

1、促销期间凡在本店用餐，百元以上均可享受九折优惠。并随桌赠送中秋特别加菜。

2、促销期间凡在本店指定系列套餐，即可获得相应中秋礼盒。

1、人流量集中的地方，火车站，公交车站等，做户外广告。

2、报纸、当地电视台也要进行宣传。

3、并进行传单发放。

### 餐饮营销活动方案(7篇)篇二

#### 二、市场环境分析

### (1) 市场状况分析

餐饮业市场规模 人非常讲究吃，使得餐饮市场规模很大，发展速度很快。20\_\_年全国餐饮业零售额实现 8886.8 亿元，超过了化妆品、汽车等行业；同比增长 17.7%，连续 15 年实现两位数高速增长，比 gdp 增长率高 7.8%，比社会消费品零售总额增幅高出 4.8%。餐饮市场是一个巨大的并且在迅速扩大的蛋糕，看起来十分诱人。

### (2) 川菜的市场地位

川菜以其风味独特，适应强，早为全国各地瞩目。上海等大城市均开设有川味餐厅、饭店。早在五十年代，周总理出席日内瓦会议期间，宴请各国首脑和与会使节，就有川厨高用范俊康治厨，使川菜厨艺直接为我国的外交事业服务；七十年代，川厨长辈张德善任赴朝烹饪专家级副组长，应邀赴朝传授烹饪技艺，促进了中朝的友谊，为国争了光，为川菜获得了荣誉。八十年代初，川菜应邀赴表演烹饪技艺，轰动港九地区，迅速在上掀起了一股[川菜热，使川菜烹饪技艺迅速进入市场。不少国家纷纷聘请川厨高手执掌厨政，促进了间的友好交往。

### (3) 竞争状况分析

川菜是对我国西南地区四川和重庆等地具有地域特的饮食的统称。改革开放 30 年来，全国餐饮业群雄逐鹿，川菜在八大菜系竞争中脱颖而出，取得了市场占有率第一的地位，享誉中外。

## 三、swot 分析

### (一) 优势

1、川菜有麻、辣、甜、咸、苦六种。在六种基本味型的基础上，又可调配变化为多种复合味型，在川菜烹饪过程中，如能运用味的主次、浓淡、多寡，调配变化，加之选料、切配和烹调得当，即可获得香味形俱佳的具有特殊风味的各种美味佳肴。

2、川菜特点是突出麻、辣、香、鲜、油大、味厚，重用[三椒 辣椒、花椒、胡椒)和鲜姜。调味方法有干烧、鱼香、怪味、椒麻、红油、姜汁、糖醋、荔枝、蒜泥等复合味型，形成了川菜的特殊风味，享有[一菜一格，百菜百味 的美誉。

## (二) 劣势

1、很多消费者片面的认为川菜就是辣，这个误区使得很多人不敢尝试川菜。

2、针对煲饭类餐饮发展的政策还不成熟。

3、消费者的消费观念不断转变。随着生活水平的提高，人们对口味的要求也在不断变化和提高。

## (三) 机会

1、目前市场上有众多的川菜馆，但是，没有足够规模和资产的川菜餐饮企业。

2、川菜餐饮已经成功跻身与美食大家庭，更是以迅猛的速度逐步向国外蔓延。

## (四) 威胁

1、竞争对手众多，给企业带来较大的影响。

2、原料价格的不断升高，使得菜品的成本不断增高。

#### 四、营销目标

跻身餐饮业前列，树立自己的企业品牌形象、美誉和特等。实现企业的核心竞争力。

#### 五、营销战略

##### (一)stp 战略

##### 1、市场细分

(1)按地理因素划分 川菜是我国西南地区四川和重庆等地具有地域特的饮食，进国内市场可以将市场划分为华中、华北、华南、华西和华东。

##### (2)按年龄层次划分

2、目标市场 川菜是我国著名的地方菜之一、它和京菜、粤菜、苏菜组成四大菜系。

在进国内市场时具体市场如下：

b. 地域以华东华南华中地区为主要市场竞争地。

##### 3、市场定位

##### (1)功能定位

川王府作为餐饮业的一员，自然属于衣、食、住、行中的[食。随着生产迅速发展，生活不断提高，市场日趋繁荣，友好交往日益增多，旅游事业迅猛发展，烹饪事为显得更加重要。川王府为消费者专门设计了高级宴会菜式、普通宴会菜式、大众便餐菜式和家常风味菜式四个部分，满足广大消费者的不同需求。通过功能的介绍，把川王府塑造成一个高品质，高规格的餐馆。

## (2) 情感定位

川菜系是一个历史悠久的菜系，人们对其有特殊的情感。川菜烹调讲究其烹饪技术精、制作工艺细、作要求严；品种丰富、味多味美，所以受到人们的喜爱和推崇。

## (二) 川菜营销策略

### 1 产品

川菜的派系分为上河帮、下河帮和小河帮等，川王府采用的是上河帮的菜系做法，其特点是小吃，亲民为主，比较清淡，传统菜品较多。上河帮川菜讲求用料精细准确，严格以传统经典菜谱为准，其味温和，绵香悠长。通常颇具典故。其著名菜品有麻婆豆腐、回锅肉、宫保鸡丁、盐烧白、粉蒸肉、夫妻肺片、蚂蚁上树、灯影牛肉、蒜泥白肉、樟茶鸭子、白油豆腐、鱼香肉丝、泉水豆花、盐煎肉、干煸鳝片、东坡墨鱼、清蒸团等。

### 2 价格

定价策略直接影响菜品的销售和利润，是重要的因素。

#### (1) 菜品价格的构成因素

原料成本，人工成本、经营费用，税金和利润。菜肴的价格不应该忽视这些因素。企业在制定价格一定要把每一种因素都考虑到，以免影响自己的利润空间。

#### (2) 川菜价格形成的特点

菜肴的价格要能够反映市场的供求关系，质次价高必然会因价非所值勤而失去市场；而质高价低虽然能够吸引客人，却又使企业负担

过重，和得不偿失。

### (3) 川菜定价方法

a. 成本加成定价法，将产品的成本加上预期的利润，但要考虑市场行情和竞争状况。

b. 目标收益率订价法。即先定一个目标收益率，作为核定价格的标准，根据目标收益率计算出目标利润率，计算出目标利润额。在达到预计的销售量时，能实现预定的收益目标。根据成本制定的价格，是餐厅必须达到的价格，如果低于这个价格，餐厅经济效益会受损。另一方面，运用以成本为中心的订价策略，只考虑成本单方面因素，忽略了市场需求和客人心理，不能全面反映餐厅经营效果。

### 3 川菜的促销策略

促销可以帮助企业在短时间内获得业绩的提升，是现在营销工作中必不可少的一种销售方法。

#### (1) 设置户外广告

#### (2) 发放宣传资料

雇佣一批在校的学生帮主餐馆发放宣传单，让更多的人知道餐馆将要开业，扩大宣传效果。

#### (3) 媒体宣传资料

以报纸、电视为主媒体、进行广为宣传，制造声势，塑造产品独特形象。广告时机最好选在星期六、星期天及法定节假日、以达到最佳宣传效果。

#### (4) 激励内部员工

建立奖励制度，实行过劳多得，少劳少得的制度。还可里建立一些奖项，使员工们主动引导消费者消费。

#### 4 渠道策略

营业门店是消费者消费的场所。布置舒适气派，可以让顾客产生良好的印象，得详实的企业实力。公司应选择能力高、反应机智、经验丰富、服务人情、熟悉市场及消费习的服务人员，进行菜品的介绍和推荐。

##### (2) 网络直销

公司请人建立自己的网站，把有川菜的消息信息挂在网上，让消费者自住选择，然后通过预定的方式进行外卖销售。

#### 餐饮营销活动方案(7篇)篇三

活动内容：在活动期间制作大型的龙船陈列形式推出粽子、皮蛋、以及将绿豆、红豆、糯米、玉米、珍珠米、红枣等散装食品组合在一起进行展销，以端午节的概念对这些食品进行促销。

各店可以自己店面的情况，在活动区域设置相应宣传板来介绍端午节的传统知识，主要有端午节的由来与典故、端午节各地的习俗、端午节的诗词曲以及相关的一些图片等等。

活动时间：第一期：（X天）

第二期：（X天）

活动内容：由厂家提供活动的.赞助支持，活动形式为商品分为两种价格，零售单价和批量单价。以厅装啤酒为例，X元/厅，批量价（X厅以上）X元/厅。

建议商品为包装牛奶、啤酒、水果（苹果/香蕉）汽水、棒棒冰、鸡蛋、粽子。两期必须进行商品更换，第二期可以加入粽子商品做为活动的商品。

注意事项：所选择的商品为顾客在这个时段内消费数量预计比较大的商品。

费用预算：XX元/店

活动时间：XXXX

活动内容：凡在活动期间一次性购物满 38 元，可以参加一次猜重量的游戏。活动准备三组重量不同的粽子，顾客任意选择一组粽子，并猜测其重量，如果猜测的重量与实际重量相差在 XX克及 XX克以内，获奖励 X个粽子；相差在 XXX克及 XXX克以内，奖励 X个粽子；相差在 XXX克以外，奖励一个粽子。顾客当日小票限当日使用，隔日无效，小票不累积使用。每店每天准备 XXX斤用于活动的促销粽子。

费用预算：XXX元 X天=XXX元/店

注意事项：建议三组粽子的重量分别为 XXX克、XXX克、XXX克。

活动时间：XXX

活动内容：活动期间凡在一次性购物满 XX元，可以领取奖品一份，建议选择三种商品可供顾客选择（350ml 雪碧、X枚装皮蛋、塑料小盆）每种赠品各 XXX份，单张小票限领一奖，当日小票限当日领取，隔日无效，小票不累积使用。

费用预算：XXX份 X种 X元=XXX元/店

活动时间：上午 XX XX至 XX XX

活动内容：在 X月 X日端午节当天，顾客可参加自助包粽子活动，分 X名顾客为一组进行包粽子比赛，在十分钟内能完整包好粽子的顾客，可以按每斤 X元/XXX g的价格购买粽子，每人不超过 X斤。同时最先包好粽子的顾客可以获得三斤粽子的奖品，其余顾客奖励 X只（限 XX名参与）。

注意事项：包粽子的地方应选取宽敞的地点，由 01 处的员工负责安排！

费用预算：XXX元/店。

(1) 卖场内气氛布置费用：XXX元/店 XX店=XXX元

餐饮营销活动方案(7 篇) 篇四

餐饮行业面临的问题主要是展示和预定的需求，可以通过微信在微信公众平台进行全面的展示，达到吸引客户的目的。通过预约和预定，实现客户的直接消费行为的产生。

微信海微信智能公众平台拥有微网站、微活动、微应用、微会员、微客服，实现餐厅及菜品全面展示、用户互动、消费者便捷服务、消费者信息管理、客户服务全方位服务与功能，彻底解决商家面临的消费者忠诚度低、回头率低、消费者流失严重等一系列问题，有效提升商家客流量、消费者到店率、回头率等指标，实现营业额的大幅提升。

针对餐饮行业的移动互联网门户建设，重点突出特价优惠菜品、推荐菜品、招牌主打菜品等全方位展示功能，将商家信息第一时间全面展示在微信端，方便消费者查看并使消费者第一时间被诱人的菜品吸引，直接促成消费。

餐饮行业巨大的客流量会为商家带来巨大的发展机会，然而餐饮行业消费者忠诚度很低的问题成为每个商家的困扰。微信海云平台针对餐饮行业研发的微活动在迅速吸引消费者关注的同时，定期的营销活动还能促进消费者对品牌的忠诚度，最终将客流量转化为客留量。

### 1、预约订座功能

针对线下餐厅用餐高峰期客流量较大而餐厅接待能力有限的情况，微信海云平台推出微信端预约订座功能，消费者在微信端提前预约，操作便捷，同时能省去大量等待排队的时间，也给商家提前准备菜品、安排座位的时间，提供更周到的服务，提升消费者对商家的好感度和忠诚度。

### 2、一键导航

基于消费者对于餐饮行业具体地理位置的需求，微信海云平台研发一键导航功能，方便消费者快速定位自己地理位置并进行导航，全程引导消费者到店就餐，大大减少因无法快速找到商家位置而导致的用户流失。

由于餐饮行业的普遍性，几乎每个人都是餐饮行业的用户，但是每个商家却对自己的消费者却并不了解。也对消费者忠诚度的提升形成一定障碍。微信海云平台推出的微会员功能可收集会员信息建立商家的消费者数据库，从而为会员提供专属服务，提升服务质量的同时，微会员也可将促销优惠、会员专享等服务信息直接显示在微会员页面，将商家已有的线上用户吸引至线下进行消费，直接促进商家的营业额提升。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/188104127005006134>