

餐饮店庆活动方案策划 7 篇

餐饮店庆活动方案策划篇 1

一、活动时间：10 月 12 日——10 月 21 日

二、活动地点：__运城大酒店

三、活动主题：金秋重阳花似锦，健康养生知遇父母恩

重阳节在我国是国家指定的“老人节”，“岁岁重阳，今又重阳”，既指节日，又可寓意老年，因此活动的主题应当体现出对老年人的关注点，也就是宣扬的诉求点——健康养生，同时结合重阳节传统的习俗，所以活动的主题特殊体现“老人”“金秋”、“菊花”和“健康养生”，树立起____大饭店是一个既能让顾客享受尊贵美食又注意顾客健康养生的一个具有高度社会责任感的企业。

四、活动目的：1、宣扬中华民族尊老敬老的优良传统美德；

2、通过组织员工到敬老院探望孤寡老人，提倡全社会关注空巢老人，关注老人。树立____大饭店负责任的大企业形象；

3、通过酒店活动的举办，让更多的人亲身感受到____大饭店健康的美食。

五、活动内容：

1、健康养生讲座：九九重阳节是我国的老人节，关注老人，关注健康已经成为一个社会主题。主办健康养生讲座，结合酒店的健康养生美食，现场邀请健康专家讲授，宣扬尊老敬老的优良传统美德，同时推介酒店美食养生理念，树立企业健康形象；

讲座后举办通宝健康午宴活动，菜单重点推出适合老年人、妇女、小孩的菜谱，自由上台表达对亲人的祝福，也可现场点歌；活动现场整体拍摄，制作光碟赠予客人；同时设简单舞台和音响，配备主持人，演唱《九九重阳》（原唱杭天琪/刘欢），代表酒店给客人送

上重阳的祝福;现场献歌《最美不过夕阳红》;同时可让客人自由上台表达对亲人的祝福;活动现场整体拍摄,制作光碟赠予客人。

2、组织员工到敬老院探望孤寡老人,帮敬老院打扫卫生、陪老人闲谈、给老人表演节目同时邀请运城电视台等新闻媒体予以播报。

3、在酒店门口布置菊花展,联系三家大型的苗木基地,并邀请专家设计,将酒店门口布置成菊花的大型展现地,供前来的人们游览鉴赏,加强节日的活动气氛。通过园区的菊花和景色,以及功能区分布和讲解,加深客人对____大饭店的了解;

4、优惠

当日,康乐项目半价;

重阳节推出适合老年人口味的菜收集整理点,时逢秋季养生的好时机,酒店推出了养生佳品,及各色重阳套餐。

重阳节当天向 60 岁以上用餐的老人赠予养身滋补汤一份。

当天过生日的客人凭本人有效证件可获赠长寿面一份。

推出重阳节特价房,凭老年证住房____元/标间/夜(以住满为限),客房均赠予果盘)一份。

金婚夫妻持结婚证等有效证明文件可获赠予蜜月套房一间一晚,限 10 对夫妻;

六、销售策略:

销售部与各地省市老干局、民政局以及企事业单位联系,推举重阳活动,组织批量客源;同时接待预定散客。

一夜一天套票:____元,含豪华双人房一间一夜,双早双午餐自助,包含重阳节当天健康养生讲座,通宝菊花展。

客人可依据实际需要向酒店要求更换房型,但须补足差价。

团体票 5 张以上起订，享受 9 折优惠；10 张以上 8.5 折优惠；

七、广告文案：

金秋重阳花似锦，健康养生知遇父母恩

__运城__大饭店

“金秋?通宝?重阳”

正式启动

附：活动内容、套票方案、孝心热线 0359_____

2，电视：金秋重阳花似锦，健康养生知遇父母恩

__运城__大饭店

“金秋?通宝?重阳”

正式启动

孝心热线：0359_____

3、短信：

__运城__大饭店“金秋?通宝?重阳”活动 10 月 12 日正式启动，通宝赏菊，孝心奉老，感受通宝健康养生之道，预定热线：

重阳节餐饮店活动策划方案 2

一. 重阳节活动主题

菊品为尚，情浓重阳，礼敬老人送上温馨送上健康

二. 重阳节活动时间

__年 10 月 16

三. 重阳节餐厅氛围

1. 为搭配重阳节的气氛，在正门外摆放大型菊花花坛，并在门外的两棵立柱之间悬挂“菊品为尚，情浓重阳——餐厅赏菊会”的主题横幅。

2. 在正门入口处堆放九层的大型“重阳糕”，配放小装饰“灯”，取“步步登高”之意。

3. 餐厅内张贴重阳节主题吊旗。

4. 在各楼层显着位置摆放不同品种的贵重菊花，供人赏闻。

四. 重阳节活动背景

重阳节，也是中国的“老人节”。近年的重阳节，渐渐掀起了一股“团聚风”。回家跟爸妈说说知心话，陪辛苦了一辈子的父母出门走走，逛逛，慢慢成了重阳节里儿女们送给父母最特殊的礼物。因此，本方案重要从儿女孝顺、合家欢快的角度进行活动策划的。

五. 重阳节活动内容

活动一：“情暖金秋”老年点餐特卖

活动期间，餐厅准备好适合老人的套餐，点套餐可进行折扣优惠。

活动二：

重阳节推出适合老年人口味的菜点，时逢秋季养生的好时机，老店推出了养生佳品，及各色重阳套餐。

活动三：

1、重阳节当天向 60 岁以上用餐的老人赠予养身滋补汤一份。

2、当天过生日的客人凭生日蛋糕或本人有效证件可获赠长寿面

一份。

活动四：

举办“百叟宴”。凡年满60岁以上(凭有效证件)的老年人可享受每位99元的“九九重阳优惠套餐”(仅限100人)，额满为止。席间，有民乐、变脸、舞狮子等表演助兴。

活动五：

“重阳节”特价酬宾

保健酒类、保健品类、保健食品类

其它老年用品等

六. 重阳节媒体计划

1. 硬广：. 晚报周三10半彩，快报周四半版彩

2. 软广：特殊企划活动邀请媒体参加，发布软文

餐饮店庆活动方案策划篇2

一、喜迎八方学子、共祝美好明天

1、入住酒店享受新生特惠震撼价：99元(含双早)

2、凭有效同学证明享受新生体验套餐(清鸿海日式料理99元双人套餐)

3、承接给类同学谢师宴、同学聚会宴。

二、晨曦细雨育桃李，金秋硕果慰园丁

1、老师凭有效证明享受感恩特价房：99元(含双早)，并赠予“桃李满天下”精致果盘一份。

2、推出老师特色宴、老师进店消费享受特价优惠。9月10日9月12日进店消费：赠予谢师卡，桃李果盘一份。

(一帆风顺宴：金榜题名宴：锦绣前程宴；)

3. 教师节当日过生日的老师，在酒店举办生日聚会的，凭老师证和身份证，享受菜金打折优惠(依据酒店实际情况而定)，并赠予月饼一份。

三、中秋佳节，月圆情更满

1、中秋节当日(9月12日)，中餐订餐享受菜金优惠，客房享受会员价格，中餐餐后享受月饼拼盘一份，入住客人享用中秋月饼(一人一个)。

2、特色中秋团聚宴“海参全家福，健康伴您行”

中秋节海参套餐及赠予：

彩云追月套餐：免费品尝精致月饼，每位获送一杯饮料和果盘。

海上升明月套餐：免费品尝精致月饼，每位获送自酿鲜啤一杯和果盘。

合家欢快套餐：免费品尝精致月饼，每位获送自酿鲜啤一杯、一杯饮料和果盘。

圆满臻萃套餐：免费品尝精致月饼，赠予特色菜一份，每位获送鲜啤一杯、一杯饮料和果盘；

四、推广策划

1、在酒店的门口、学校门口相近、酒店大堂放置户外广告等。

2、移动电话短信广告，群发的重点是老顾客，重要介绍酒店的最新活动。

3、采纳传单广告。在人流量较多地点发放。

餐饮店庆活动方案策划篇 3

对于餐饮行业之间的竞争，餐馆不能只靠宣扬本身的菜系、价格、品种来参加竞争，其结果往往达不到预期的效果，所以我们要组织一些促销宣扬活动来搭配整体的广告宣扬。从这点上来看，我们要打造本身的饮食文化，让我们餐馆特有的文化，感染给每一个来就餐的客人。

活动策划案

1. 赠予客人古木制的点心盒

目的：让就餐客人替我们来做广告宣扬

策略：达到肯定消费额的客户应当赠予客人精致的点心一盒，最景泰蓝、古木为外观质地。对于喜宴的客人可以赠予来消费的女客人一双筷子，质地也是景泰蓝或古木。对于寿宴的客人可以赠予寿星老花瓶一对，每次用餐倘若有女客人的话，达到一点消费数额，将赠予一个精致首饰盒。建议赠予活动为期 2 个月，期间会经过春节这个档期，对于宣扬比较有利。寓意：筷子代表成双成对，景泰蓝花瓶代表平平安安。

费用：

礼盒：古木：120/盒景泰蓝：110/盒

花瓶：古木：200/个景泰蓝：180/个

首饰盒：古木：85/盒景泰蓝：80/个

2. 计划

举办美食节活动

目的：

美食节是为了提升我们在地域的市场竞争优势，扩大社会影响力、提高社会美誉度，赢得社会效益与经济效益双赢的紧要手段。

策略：

春节是我国民间最隆重、最热闹的一个传统节日，美食节的消费方式，可以采纳自助的形式，期间可以邀请，周边比较有影响力的公司企业、机关组织，前来优惠用餐。

预期：

通过美食节可以造成比较大的影响力，积攒下初期客户。

费用：

自助餐 99/人

美食节费用：

总终修改后在定

3. 举办中国书法协会——“书笔会”活动

目的：

aaaa 开业不久，的确需要一批字画来充实其中，显其文化品位，举办这样的活动，可以很小开支获得一批“廉价书画”。

策略：

邀请中国书法协会成员前来用餐。

预期：

通过举办这样的书笔会，可以将参与笔会的书画家长期“笼住”让他们替我们宣扬，倘若定期组织这样的活动，将使 aaaa 文化含量得到长期的提升，来消费的客人也会是高档次、高品位人群。

餐饮店庆活动方案策划篇 4

一、活动目的

重阳节历来是餐厅酒店做促销的大好季节，也是刺激消费者，拉动消费的最好机会，此次活动一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。

二、活动主题：“关爱老人，我们给您送礼”

三、活动对象：针对高中低不同的人群进行不同的重阳节促销活动，有效的照应不同的人群。

四、活动时间：10月12日——10月21日

五、活动形式：打折；赠予；抽奖

六、活动实在内容

1、促销期间凡在本店用餐，百元以上均可享受九折优惠。并随桌赠予中秋特殊加菜。

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。

3、活动期间，凡在本店用餐，均可以参与中秋灯谜有奖竞猜活动。同时可以免费得到快照一张。

七、活动广告宣扬

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扬。

3、并进行传单发放节日酒店促销活动策划方案二篇。

八、其它相关策略

人员调动、酒店布置等都要事前做好调配布置，并启动应急措

促销活动方案二——周年庆典——美食节

活动时间：__年9月6日——__年9月10日

目的：不仅可以让消费者花少钱吃百样菜，还可以使消费者知道餐厅的特色。促进该餐厅的消费(增添人气)，获得更多的剩余价值(利润)。

要求：要让消费者耳目一新。美其名曰“享受”也。

活动形式：

1、自助餐、点餐、新菜、特价菜等

2、打折消费：

3、赠予优惠券：凡消费满100元以上的消费者均能获得优惠券。

4、免费赠予饭菜：凡消费满200元以上的消费者均能获得一份免费的特色菜。

餐饮店庆活动方案策划篇5

一、活动目的：

提升餐饮酒店的著名度、品牌形象

二、活动主题：

主题一：“突然遇见更美的你”为主题

此次活动的主题概念以“打破传统生活，制造浪漫惊喜”为启程点，迎合了白领们对平凡生活中浪漫的憧憬、惊喜的憧憬、人文的憧憬、交友的憧憬，因此拟定“突然遇见更美的你”的主题，其一从字面上直观点明活动背景、时间等基本要素，其二以足够目标群心理渴望的标题作为噱头，从而达到引起消费者关注的目的，具

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/216132131042010230>