

2023 年餐厅策划方案集合 15 篇

餐厅策划方案 1

一、市场背景

1、据调查显示：至底中国各派菜系、味型在昆明的占位布点基本完成，消费市场日臻成熟，食客的消费行为由感性转向理性，消费动机变得复杂，单纯的一菜一景盈利模式步履艰难。

2、变物质需求为精神需求是目前餐饮服务行业创新经营的热点，充分打动食客的情感、心理层面的需求，从而将这种需求转化餐厅的销售需要。

3、个性文化的营造是今后餐饮市场发展的主流，即凸显餐厅自身从视觉达成、文化理念、管理模式、服务模式的独特性和与市场同类餐厅的有效区隔，形成自己的文化氛围，充分细分化、人性化、个性化。

4、餐厅品牌形象越来越重要，在消费者选择消费目标时，餐厅相关信息是否在第一时间里出现在消费者的心智里，并排列在有利位置，进而促动消费。在某种程度上消费者对餐厅的品牌好感度决定其是否前往消费。

基于以上 4 点，我们制定本餐厅以下的发展战略。

二、战略描述

1、第一阶段用6个月（即10月至4月）把餐厅做成西市片区具有一定竞争力的餐厅，第二阶段用6个月（即5月至11月）做成西市区最具影响力的餐厅，第三阶段用6个月（即12月至6月）做成昆明餐饮市场的品牌餐厅。

2、打造成昆明乃至云南最具文化个性、最具餐饮气质、最具时尚品味的餐厅。

3、打造成云南最具快乐品质的主题餐厅，赋予食客丰满的心理、情感、精神上的快乐需求。

滇味壹号风尚品味坊

三、个性定位

餐厅名字建议：

滇味壹号风尚品味坊（或快乐食尚品味坊）

以滇味为本，和食客的饮食习惯一致，容纳川滇黔经典流行菜品，为食客提供多样化及超值的美味享受：快乐、轻松、愉悦、时尚的主题表现，赋予食客情感和精神上的多重附加值享受。

包房名字定位：

名字传递快乐、阳光、轻松、时尚的精神内涵，与传统包房名字、氛围营造形成创新差异；建议用时尚、经典、流行的有文化品味的积极向上的歌名作为包房名字；

相应表现形式：

1、在包房门上用音符作为设计元素，用浮雕的形式来表现快乐、时尚的情感，与包房名字（歌名）内涵一致；

2、将所有包房歌名和歌词内容刻录成具有销售力的 CD 盘，在 CD 盘上充分表现出餐厅的形象（餐厅名字、地址、电话、特色），使之成为宣传餐厅的广告载体和窗口；

3、在一楼大厅休息区放置一台钢琴，每天晚上就餐高峰期时，弹奏与包房名字相关的歌曲；要求其弹奏的艺人年轻漂亮、气质佳、端庄；营造流动的靓丽的风景线；

4、在二楼设计一出创新场景，聘请一位兼职小提琴艺人，在就餐高峰期走动演奏。要求其艺人年轻漂亮、气质佳、衣着时尚，营造靓丽风景线；

四、文化营造

从员工到食客，从服务到管理，从内部到外部，从精神到物质，我们营造出充分的时尚快乐的主题氛围，从而形成餐厅极具竞争力的企业文化核心优势。

本专业板块需盛世道和策划公司做的有：

1、企业心智文化理念系统的建立与表现

2、新型营销管理系统的建立

3、餐厅品牌内涵与核心价值挖掘表现

餐厅策划方案 2

一、活动目的：

圣诞节即将来临!为了让消费者体会到饭店的品牌气势和独特的圣诞文化氛围，力争做到比往年更具庆祝圣诞节的气氛，我们在装饰和布置上突出新颖和独特;在__市加大广告宣传力度，达到在经济利益增长的同时，最大程度的强化酒店的知名度，提升品牌影响力。

二、活动时间：

12月24日——26日

三、活动地点：

饭店

四、活动主题：

让我们把圣诞的钟声传播四方，也让我们把圣诞的祝福洒向人间。

五、活动内容：

(一)11月24日平安夜

主题：平安是“福”

活动方式：对当天到柳州饭店消费的顾客都可以进行赠送“平安果”（苹果）活动。顾客可亲自“采摘”平安果，寓意一年的收获。

具体内容：“平安夜”是一个很亲情的夜晚，同时也是柳州饭店改善品牌形象的好时机，为此，我们计划把“平安果”和包含亲情的“亲情卡”绑在圣诞树上，这样就赋予一个普通的苹果以亲情、关爱、温暖的元素。而祝福平安的亲情卡片也带着一份柳州饭店对顾客一年来的支持和一份祝福！

需要支持：一棵大型的圣诞树（供应商支持）；

苹果 0 枚，费用大约 6000 元；

亲情卡片 0 枚，费用 6000 元。

（二）12 月 25 日圣诞夜

主题：幸运

活动方式：凡符合其中任何一项的顾客，都可以参加幸运活动。

年龄 25 周岁，手机尾号为 25，生日是 12 月 25 日的`等顾客，都是幸运顾客。

活动内容：在酒店大厅设立一个活动区，做简单的布置，加强酒店的活跃气氛，重要的是让顾客有一种过节日的感觉。而幸运顾客只要在一分钟内，在主持人的提示下猜出礼品的价格，猜中即赠。

需要支持：幸运礼品(供应商支持)

其它费用预测：1000 元。

(三)12 月 26 日狂欢夜

主题：激情狂欢夜

活动方式：

1、中西式餐厅、咖啡厅、绿岛食街等餐厅

(1)吃：免费品尝最具柳州特色的风味小吃——螺蛳粉

(2)喝：免费品尝厂家支持的酒水饮料和咖啡

2、娱乐综合楼的卡拉 OK 歌舞厅

(1)玩：免费进行喝啤酒比赛

(2)乐：免费现场点歌活动。

(四)惊喜特价，超值回报

24 日—26 日，在这三天除了有以上的系列活动提升人气外，我们改变以往搞演出、请主持耗费大量人力物力的方式，结合酒店自身实际情况，设定以下活动：

1、每晚 7：00——10：00 在大厅举办现场抽奖活动，将晚会推向高潮。

2、在一楼绿岛风味食街的自助火锅中增加“超值价”的牛排等西式菜品，丰富餐台食品；

3、二楼的包厢区域推出圣诞节聚会“定制化”专案。针对广大机关、企事业单位团体的需要，为其提供联欢聚会场地。

4、九楼的客房，为每位入住的客人赠送圣诞糖果，长住客人可免费到娱乐综合楼参加“玩、乐”活动。

餐厅策划方案3

一、总体目标

通过圣诞策划活动，扩大酒店的知名度，加强与商务客户的感情联系，引导周边地区居民的餐饮消费，从而取得一定的经济效益和社会效益。

二、活动时间：12月24日——26日

三、活动地点：__饭店

四、活动主题：

让我们把圣诞的钟声传播四方，也让我们把圣诞的祝福洒向人间。

五、活动内容：

(一) 11月24日平安夜

主题：平安是“福”

活动方式：对当天到__饭店消费的顾客都可以进行赠送“平安果”

(苹果)活动。顾客可亲自“采摘”平安果，寓意一年的收获。

具体内容：“平安夜”是一个很亲情的夜晚，同时也是__饭店改善品牌形象的好时机，为此，我们计划把“平安果”和包含亲情的“亲情卡”绑在圣诞树上，这样就赋予一个普通的苹果以亲情、关爱、温暖的元素。而祝福平安的亲情卡片也带着一份__饭店对顾客一年来的支持和一份祝福！

需要支持：一棵大型的圣诞树（供应商支持）；

苹果 0 枚，费用大约 6000 元；

亲情卡片 0 枚，费用 6000 元。

（二）12月25日圣诞节

主题：幸运 25

活动方式：凡符合其中任何一项的`顾客，都可以参加幸运活动。

活动要求：腰围 2 尺 5 寸，鞋号 25 码（40#），年龄 25 周岁，手机尾号为 25，生日是 12 月 25 日的等顾客，都是幸运顾客。

活动内容：在酒店大厅设立一个活动区，做简单的布置，加强酒店的活跃气氛，重要的是让顾客有一种过节日的感觉。而幸运顾客只要在一分钟内，在主持人的提示下猜出礼品的价格，猜中即赠。

需要支持：幸运礼品（供应商支持）

其它费用预测：1000 元

（三）12 月 26 日狂欢夜

主题：激情狂欢夜

活动方式：

1、中西式餐厅、咖啡厅、绿岛食街等餐厅

（1）吃：免费品尝最具__特色的风味小吃——螺蛳粉

（2）喝：免费品尝厂家支持的酒水饮料和咖啡

2、娱乐综合楼的卡拉 OK 歌舞厅

（3）玩：免费进行喝啤酒比赛

（4）乐：免费现场点歌活动

（四）、惊喜特价，超值回报

24日—26日，在这三天除了有以上的系列活动提升人气外，我们改变以往搞演出、请主持耗费大量人力物力的方式，结合酒店自身实际情况，设定以下活动：

1、每晚7：00——10：00在大厅举办现场抽奖活动，将晚会推向高潮。

2、在一楼绿岛风味食街的自助火锅中增加“超值价”的牛排等西式菜品，丰富餐台食品；

3、二楼的包厢区域推出圣诞节聚会“定制化”专案。针对广大机关、企事业单位团体的需要，为其提供联欢聚会场地。

4、二—九楼的客房，为每位入住的客人赠送圣诞糖果，长住客人可免费到娱乐综合楼参加“玩、乐”活动。

活动操作策略

一、圣诞节酒店的布置及装饰

（一）主景点布置

1、大厅外：

在大厅外空地做一个三米高的城堡及风车装饰（木工制作），显得高大气派，吸引客人注意。（包括周边装饰一起费用预算1500元）

2、大堂：

大堂准备摆两个景点：一是总台前做一个长城雪景图（木工制作，费用预算 1000 元）；二是在客梯前空地做一颗精美的圣诞树（用方木搭建，费用预算 1000 元）。

3、中西式餐厅、咖啡厅、绿岛食街、商场：以气球和装饰灯，喷绘为主体装饰物。（1000 元）

4、大厅内外柱子：以灯和喷绘做主体装饰物。（1000 元）

（二）其他景点布置

娱乐综合楼：以气球和装饰灯，喷绘为主体装饰物。（1000 元）

（三）礼品

主要是圣诞节当晚在各营业区及晚会现场所发的礼品和在客房常客，商务客人所送的礼品，预计礼品费用 1500 元。

（以上共计预算费用 10000 元。）

二、酒店整体气氛布置

（一）酒店所有的员工都必须着红色圣诞装，加强节日气氛。

（二）安排两名圣诞天使迎宾。

（三）安排两名圣诞老人和小丑给每一位顾客发送圣诞帽，最好有酒店形象标志的。（可以其他商家合作）

(四) 酒店内播放圣诞颂歌。(播放的曲目:《平安夜》、《普
世欢腾,救主下降》《天使歌唱在高天》《缅想当年时方夜半》《圣
诞钟声》等等)

4

一. 活动主题

国庆佳节 与胃同庆

二. 活动时间

9月28日——10月8日

三. 活动目的

提升客单价,促进销售目标达成

四. 主题活动内容

满减送

只要消费满多少元,即可加一元换取我们精心为消费者准备的多少
商品中的任意一件。备注:1单张小票不累计。

赠品要求:挑选多少商品,作为活动商品,要求商品售价在三元以
上的商品,也可对部分毛利损失较大的商品进行限量,但每天需保证在
八个商品以上

五.DM快讯，16K 16P 介绍活动，活动日期及商品活动。

六. 气氛布置。

店内入口展板，活动现场的气氛营造，店内海报。

七. 活动执行与分工：

企划部：负责活动宣传，策划，操作与跟进。

采购部：负责商品的组织，到位。财务部：负责资金到位。

店长：活动操作的总负责人，负责督促各部门的工作。

食品促销内容：

1. 菜式，餐厅促销，很多商家会推出相应的套餐，推出相应的菜式，以供消费者选择

2. 制作：让消费者参与到整个制作过程中，更能满足消费者的成就感与体验的欲望

3. 观赏：在消费者面前进行食品的制作，吸引消费者的注意力，也为餐厅增加无形招牌

4. 价格：通过价格来吸引消费者，不要降低价格的同时也降低餐厅的品牌

5. 赠品：提供一些节日相关的赠品可以拉到一定的消费者，比如说提前预订可以得到赠品，消费在多少金额之上可以得到一些赠品，赠品要与自己的餐厅品牌风格相应。

餐饮淡季促销方法

1. 围绕主营产品进行延伸开发，推出一系列适合当季消费的产品，比如，主营产品是以活鱼火锅为主的，就可以引进一些以鱼为主要材料的特色菜品，做为餐厅的补充；

2. 开发适合当季消费的品种，制造卖点。比如夏季火锅中的冰淇淋火锅、清淡型火锅等，让顾客有更多的选择，同时新品种也可以为餐厅制造新的卖点与宣传点，吸引更为广泛的消费群体参与消费；

3. 推出适合当季消费的系列小吃凉碟，在保证利润甚至成本的前提下进行低价销售，以点带面，让顾客觉得实惠，从而带动人气的上升；

4. 抓住当季的瓜果，推去系列鲜榨果汁、果盘，甚至可以考虑瓜果入菜，进而增加菜品的独特性。环境气氛促销

国庆餐厅活动策划方案，国庆长假，友人小聚，亲人团圆都避免不了一起吃顿饭，那么餐厅就是首选了，但是餐厅那么多如何让顾客一眼就挑中你家呢？试试策划一场国庆的餐厅活动吧！

根据酒店工会的活动计划，将在五月份举办“母亲节”感恩活动，感恩母亲是中华民族优良传统，“乌鸦反哺”的性灵原态，让我们感悟到作为人的重要表证，漂泊在生活的经纬里，总有千丝万缕的母爱情感把我们支撑。具体活动方案如下：

一、时间：

5月10日（星期天）上午10：30分

二、地点：

二楼国际会议厅

三、主持人：

马静、张勇

四、悬挂条幅：

内容“妈妈，我们爱您！”

五、参加人员：

酒店主管以上及酒店4月份优秀员工（Y）代表的母亲、婆婆、妻子，共计37人。

其中：

综合部（11人）：__x

房务部（6人）：__x

餐饮部（10人）：__x

营销部（2人）：__x

财务部（4人）：__x

工程部（4人）：__x

六、活动目的：

感谢母亲，给了我们生命，感谢母亲，给了我们温暖，在母亲节的节日里，作为延续母亲的后续体，我们要充满激情地为母亲讴歌情怀，弘扬中华传统，进一步宣扬虹桥“以人为本”，关爱母亲的企业文化。

七、活动内容：

在“母亲节”这个特殊的日子，为感谢酒店管理人员及优秀员工母亲对虹桥工作的大力支持，特别邀请优秀员工及管理层的母亲、婆婆、妻子来酒店参加母亲节感恩活动，让亲人们了解酒店的敬老爱老的酒店文化，加深对酒店工作的理解，提高团队凝聚力，增强员工对酒店的归属感。

1、由酒店姜纯锋总经理致辞，感谢各位母亲对酒店工作的大力支持，向嘉宾介绍酒店近期发展情况及愿景规划；

2、由餐饮部员工演唱《感恩的心》、房务部员工演唱《妈妈的吻》；

3、进行抽奖活动；奖品为：藻泥浴足剂二十盒（原桑拿遗留，账面无价值记录）；皮带 17 条（账面价值 90 元/条）；

4、邀请各位参加“母亲节”的嘉宾及员工至五楼西餐厅用餐，席间请酒店领导及各部经理向各位母亲敬酒。

餐厅策划方案 6

一、活动目的：

1、为答谢新老客户一直以来对我酒店的大力支持，利用元旦新年的有利商机来回馈我们的新老客户，以刺激其继续消费，以达到我餐厅营业额的稳定性增长，最终达到更好的赢利目的。

二、活动时间：元月 1 日

三、活动地点：中、西餐厅及客房

四、主题口号：相约，相聚丽晶

五、活动内容：

（一）西餐：

1、凡元旦当天在西餐消费的客户均可获赠奥运纪念卡一张（自行制作）。

2、元旦当日一次性消费满 300 元的客户，均可获赠西餐单人早餐券一张。

3、元旦当日一次性消费满 600 元的客户，可获赠优惠房券(凭此优惠券可获门市价 6 折优惠)一张。

(二) 中餐：

1、凡元旦当天在中餐消费的客户均可获赠奥运纪念卡一张。

2、元旦当天在中餐大厅消费的客户，一次性消费满 500 元可获赠西餐早餐券一张。

3、元旦当日一次性消费满__元，即赠送贵宾卡一张。

4、元旦当日在中餐一次性消费满 3000 元，赠送标准客房一间一晚。

5、元旦当日在中餐一次性消费满 1__元，可获赠奥运会门票一张(票价详见奥运门票价格一览表，附后并待定中)。

一、活动广告宣传方式：

1、广告宣传：

(1) pop 广告牌三块：大堂一块，中餐入口一块，西餐入口一块。布标一条，放置酒店大门。内容为：相约，相聚__x!

(2) 设计制作彩色宣传单 1000 张(具体内容样板另附)。

(3) 设计制作西餐早餐券(西餐自带有早餐券)。

(4) 设计制作赠房券。

(5) 设计制作现金券。

2、口碑宣传：销售部及营业部，以销售部为主，各营业部为辅。

3、短信宣传：销售部及营业部各部门经理利用手机短信形式向客户发送此次活动信息，以达到宣传，吸引客户消费的作用。

六、场地布置：

1、餐厅外围：

(1) 大门正对面绿色植物区，制作上海世博会倒计时。

(2) 酒店大门及西餐侧门吊大红灯笼，以衬托节日气氛。

(3) 酒店大门正对面，制作“元旦快乐”装饰。

2、大堂：

(1) 餐厅大堂摆放三个“x”展架(内容世博会时间表，整个活动内容一个。)

(2) 在原圣诞屋的基础上，饰“海宝”(世博海宝)及有关饰品。

七、责任分工及完成时间：

1、总指挥：x总

2、总执行及总协调：x 副总

3、布场(12月28日完成)：市场营销部，各部门配合。

4、策划宣传(11月30日前完成)：市场营销部 负责各类广告宣传、票券的设计及制作。

6、采购(12月1日前完成)：财务部负责关于本次活动的物品采购，美工跟进。

注：世博会门票需财务部跟进落实，确保当日能顺利把门票送到客人手中。

八、物品采购单：

1、海宝若干；2、世博会纪念品若干；3、世博会门票若干(须提前预订)；

4、“x”展架三个；5、布标一条；6、彩色宣传单。

九、费用预算：

1、海宝若干约 650 元；2、世博会纪念品若干约 1000 元；3、世博会门票若干约 3000 元；4、“x”展架三个约 180 元；5、布标一条约 70 元；6、彩色宣传单约 550 元。合计：5450 元。

[餐厅策划方案 7](#)

国际妇女节是在每年的3月8日为庆祝妇女在经济、政治和社会等领域做出的重要贡献和取得的巨大成就而设立的节日。为了增加节日气氛，让每个人懂得关爱女性、学习女性，赞美女性，为她们的奉献而骄傲而共享，我们勇丽餐饮特开展“美丽女人节，勇丽喜相约”活动：

一、活动时间：3月8日

二、活动地点：勇丽美食城、勇丽海鲜城、勇丽美食海鲜广场、勇丽法尔春天

三、活动主题：美丽女人节，勇丽喜相约

四、活动内容：

活动一：各店根据自己的实际情况，活动期间主推春季养颜养生菜品三至五款，列展台展示。

活动二：3月8日当天，前38名到本店消费的女顾客，各店可根据自店条件免费赠送小礼品、养颜汤等，各店做好登记，财务备存。

活动三：利用短信平台发勇丽餐饮三八妇女节活动信息，稳定维护老客户，短信内容：“美丽女人节，勇丽喜相约！在这温馨的节日里，勇丽餐饮与您共度美丽食尚三八妇女节！各种养生美容套餐，精彩呈现。”

活动四：各店门口悬挂横幅，内容：“美丽女人节，勇丽喜相约”

三八妇女节妇女节由来妇女节短信妇女节祝福语妇女节演讲稿演讲稿妇女节活动方案

五、注意事项

1、各店对员工进行相关知识的培训，当日客人用餐时主动提示，并送上节日祝福。

2、活动当天赠券活动、积分卡活动正常进行。

六、相关要求

1、企划部负责制作横幅于3月7日前送至各店。

2、各店要将新客户名单于3月9日上报公司企划部，以便于企划部及时回访客户，了解各店活动开展情况。

餐厅策划方案 8

一、活动时间：

10月18日至11月25日

二、活动地点：

紫金港国际饭店

三、活动组织机构：

顾问：史磊活动总指挥：周雄方案总执行：周雄方案操作实施：各部门
负责人

四、活动背景：

紫金港国际饭店是一家五星级酒店，餐饮部分的菜系品种有：西餐厅-综合性自助餐、中餐厅温台菜，由于酒店刚城西市场做“美食节”活动，一定要着力对酒店特色海鲜这一特点进行大力推广宣传，从而在消费者心目中形成高档次、多元化、平民价位星级酒店的品牌印象，牌概念一旦形成，将会对本酒店未来的发展有极大的推动

五、活动目的：

通过此次美食节活动拉动酒店人气，让更多人了解紫金港国际饭店的特色餐饮。

六、活动总主题：

《浓情秋意，尽享美食》紫金港国际饭店第一届美食节

七、活动分主题：

活动分为两个部分组成。一部分：西餐部《美食记》亚太特色美食广告词：海阔天高云淡，蟹肥鱼美虾鲜二部分：中餐部《忆江南》温台特色美食广告词：品正宗瓯菜，忆江南美景

八、广告基调：

精致美食唇齿绽放·幸福滋味人人分享

九、活动方案：

方案 a：

西餐部--西餐部---《美食记》海鲜美食节

活动 1：活动前一周自助餐 168 元/买一送一

活动 2：赠送半价券-----凡第一次到店消费即送半价消费卷，在第二次光临时只需支付一半现金。（实名登记，获取数据库）

方案 b：中餐部---《忆江南》温台特色美食节中餐部--中餐部

活动 1：刷卡享 5 折-----与某银行合作活动期间每周三刷卡享 5 折优惠

活动 2：凡点制定套餐赠送价值__元进口红酒一支

十、店堂布置

a：一楼西餐部一楼西餐部

1、整体要求：热烈、喜庆、突出主题。

2、电子屏体现活动主题。店内水牌电梯内广告牌全以活动内容为主。3、为了突出热烈和喜庆、气球和彩带是必不可少。

4、外围气球拱门活动之日起摆放 3 天，烘托气氛。

5、大堂内彰显主题设计，按沙盘性质制作人工海滩和海水，并放置小型海鱼!周围插置小型椰子树，人造沙滩上用刨木雕刻渔船和渔民，大海螺竟可能突出主题!大主题上增加倒计时告示表。

6、活动之日为突出海鲜美食节氛围一楼员工统一着装“海岛服”，一楼餐厅和走道悬挂活动宣传牌(大厅 12 个、二楼走道 10 个、)

6、在海鲜池上挂饰垂掉装饰品，增加其他观赏性较强和好饲养存活的海鲜物种。(如鱼类、海龟、海豹蛇、海鳗、大鲨鱼等)

7、宣传册的设计精美。

b: 二楼中餐部二楼中餐部 1、以古越国为历史背景，增加古典的装饰品 2、将现有的喜鹊壁纸，更换为述说越国历史彩绘或使用述说温台菜系的卷轴挂画 3、对现有的装饰品进行调换，换上一些有文化气息的装饰品，如瓷器等 4、制作餐牌。5、采购油纸伞等江南特色装饰品。

十一、媒体宣传

建议：电台、夹报、团购

1、建立新浪微博、腾讯微博

2、邀请杭州 10 家以上媒体电台进行报道都市快报、时尚 7 天、感觉生活、

十二、活动费用：

十三、各部门主要工作安排(进度)

餐厅感恩节活动策划

在感恩节当天推出新菜品和特价菜品，借助感恩节向外宣传，在吃上进行改观，饭后赠送一小碗汤圆或是耳暖，买单后送一张 10 元代金券。

方案分析：借用感恩节的噱头推出新菜品能够快速的让大众接受，另外赠送的汤圆数量虽然不多，但是经过服务员的口头介绍后，能让顾客感觉到感恩节的不同和温暖，对__的口碑有益。

各部门职责及准备工作：

采购部：负责所需物品的购买

策划部：负责节日活动的具体策划及活动安排

前厅：前厅经理主动协助策划部进行店面的`布置、员工之间的协调。服务员统一节日问候语，微笑服务，主动向顾客介绍节日活动的详细内容，并推出新菜品。

活动预算：

拱门租金：150 元/天四个店面共 600 元

耳暖(礼品)：1.5 元/个 200 个共 600 元

灯笼(小) 1.2 元/个 400 个共 480 元

宣传页 5000 张共 700 元

菜品展板 70×90 大小 60 元/个 168 个共 10080 元

灯笼(大 1.2 米)50 元/个 20 个共 1000 元

海报+展架 50 元/个 4 个共 200 元

整体方案分析：

因之前__活动做得不多，故此次活动虽然规模很小，但是却可以让消费者产生较强烈的记忆感，引起良好的口碑宣传，提高知名度和美誉度。且各项制度刚刚下发，趁节日机会严抓服务，能起到明显的效果。

感恩节相关

9

一、发展前景

1. 古往今来，衣食住行都是人们不可缺少的物质，正所谓民以食为天，饮食对人们来说很重要，如果在中国说是吃在广州，那么在欧洲就是吃在西班牙，南京虽然也是美食天堂，但是真正的西班牙餐厅并不多见，我唯一见过的一家正宗西班牙餐厅是位于上海路 120 号的可西玛西餐厅，也被称为南京最小的西餐厅。它面积仅有 9 平方米，餐厅的老板是一个西班牙人，他的餐厅是他和他的爸爸一砖一瓦、花费一个月的时间亲手建立的，很有西班牙的传统特色，而且他爸爸还是一个高级木工，

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/338004126054006133>