

餐饮营销活动创意方案 7 篇

餐饮营销活动创意方案【篇 1】

一、打好经营基础

餐厅经营的基础可以概括为“一个中心”和“两个基本点”。

1、餐厅经营的“一个中心”。餐厅经营的中心是市场，是目标顾客。餐厅必须关注市场，以市场为导向，围绕市场开展工作。餐厅以市场为中心就是要遵循市场规律，做好市场调查，了解市场需求，不能靠主观臆测进行经营，而要随市场变化及时调整经营策略，有目的的开展餐厅经营活动。

2、餐厅经营的“两个基本点”。市场经济无时无刻不存在竞争，有时竞争还是非常残酷的。餐厅要在激烈的竞争中获胜，必须首先练好内功，把企业内部各方面的工作管理好、协调好，才能增强经营实力，在变幻莫测的市场中立于不败之地。要做到这一点，就要在培育和造就高素质的员工队伍以及树立正确的经营理念上狠下工夫。这是餐厅经营的两个基本点。餐厅服务的生产与消费是同时发生的，客人与提供服务的员工接触也是多层面和广泛的。没有一流的员工，就不会有一流的服务；没有满意的员工，就不会有满意的客人。员工是餐厅最宝贵的财富和资源。培育和造就具备良好素质，丰富知识，娴熟技能，规范礼仪，诚信商业道德和热忱工作态度的员工队伍是餐厅经营最根本的工作。餐厅是传统的服务行业，服务要尊客为上，让顾客来到餐厅切实感受到宾至如归、处处满意。做到这点，就要在餐厅上下全面推行“宾客至上”的经营理念，树立“使顾客满意为第一己任”的工作理念，全方位为顾客着想和服务，从思想建设上奠定良好的经营基础。

二、经营要有创新思维社会越发展，市场越细分，餐厅经营越应该专业化。

我国近年来餐厅产品雷同、千篇一律、百店一格的现象比较突出，致使餐厅间竞争愈演愈烈，导致成本上升，效益下降。消费者需求的多样化，要求餐厅产品也必须多元化。餐厅硬件不能一味攀比豪华、气派、大而全，而应该立足于在有限的投资中尽量设计出各自不同的风格、品味、气氛和文化特色。餐厅软件也要在具备“老三化”（规范化、标准化、程序化）的基础之上做到“新三化”（个性化、特色化、形象化）。餐厅如果不去进行这种创新改造工作，就会被市场无情地淘汰。餐厅创新要遵照顾客的要求去进行，充分征求顾客的意见，听取多方面的反映。对于老顾客应主动征求改进意见，及时改进工作，使老顾客不断感受到新的服务和新的变化，提升他们对产品的忠诚度。对于新顾客要加强宣传餐厅的功能特色，突出与其他餐厅不一样的地方。要留住顾客，产品就必须有变化、有创新、有突破。餐厅若要表现出与众不同的差异性，最容易的突破点就是文化。文化的地域特点特别明显，入住的客人绝大多数是异地客人，且越高客人与餐厅所在地的距离往往越远，文化差异性也就越大。餐厅可以在房屋造形、室内装修、服务人员服饰、服务形式、饮食文化、背景音乐、娱乐活动等方面突出表现本地方特点，吸引顾客选择自己的餐厅消费。餐厅提供的是生活服务，客人的一般心理总是求新、求异、求变的，对于异地的各种文化往往表现得乐意接受。如果在服务中一味去迎合客人原有的生活方式，不一定能取得理想效果。因为客人来自四面八方，程式化的模式不可能适应所有客人，有时候客人也许会觉得这种迎合是一种蹩脚的服务。当然，创新服务不能强加于人，要给客人提供多种选择的余地，并尊重客人的选择，做好个性化服务。

三、做好餐厅内部营销

餐厅内部营销就是餐厅内部全员促销，这是餐厅营销的继续和延伸，是节约营销成本的形式。

首先，内部促销是面向已经入住的客人或老顾客进行的促销，稳住已有的顾客就是稳住已有的市场份额。其次，内部促销不需要专职人员，与外部促销活动相比既容易又方便。从总经理到服务员，从前台到后台，人人都可参与，餐厅全

员都是义务推销员。只要把全体员工的积极性、主动性调动起来，再适当地掌握一些方法和技巧，餐厅就会形成强大的内部推销力量。再其次，内部促销不需要专门的经费投入。它不象广告、公关等要有专项经费开支，而是在完成本职工作的同时，不失时机地、恰到好处地向客人推销，只需多一些灵活的方法、语言技巧和形式的变换而已。这是成本最低，见效最快的促销手段。另外，内部促销不受任何限制，在服务过程中随时随地都可以展开促销，非常便捷。所以，内部促销是一种非常有效的营销。它是外部促销的一种延伸。内部促销取得成效的保证是服务的优质化。只有优质的服务才会令客人满意，才能让客人乐于接受内部促销的诱导，愿意增加消费和再次消费。此外，建立健全一套激励内部促销机制是做好内部促销、树立全员营销意识的制度保证。

餐饮营销活动创意方案【篇2】

一、六一儿童节促销活动由来

为能够让小朋友们度过一个快乐而有意义的节日孩子们精心,给家长们创造关心孩子的机会，江南餐饮集团为准备了美味可口的儿童套餐、精彩纷呈的文艺晚会、五颜六色的蛋糕,各部餐厅大门饰以缤纷多彩的气球,六一期间童真荡漾，让孩子们在欢乐的天地、缤纷的美食世界中度过一个快乐难忘的“六一”儿童节。届时江南各部将推出系列精品菜肴和美食，通过本次活动的开展，提高江南在太原和山西的美誉度，吸引更多的家庭来江南各部消费，让家长和小朋友们来江南分享美食、体验快乐。

二、活动时间

5月28日——6月1日

三、活动主题

欢乐童年精彩无限——艺术儿童节

四、活动内容

届时，江南各部通过策划主题活动给参与活动的儿童朋友一个惊喜、一份快乐、一份难忘的记忆、一个一生都难以忘怀的 20__年儿童节。

(一)大酒店“欢乐童年精彩无限”艺术儿童节晚会节目设计：

凡是点到大酒店儿童套餐的小朋友，在晚会开始前均可到主持人处报名参加以下活动比赛(书画比赛要提前报名参加)，获奖小朋友均有礼品赠送。

1、儿歌演唱比赛：曲目为背景音乐里的二十首儿歌，一部、三部、大酒店同时进行，各部根据情况确定小朋友报名数量。

2、儿童舞蹈演出：由东方佳艺演出公司提供，只在大酒店晚会中间参差进行，——由徐鼎明负责落实。

3、儿童书画比赛：凡是提前来店预订儿童套餐小朋友均可报名参加书画比赛，晚会现场所有来宾是裁判，取前六名在大酒店合影留念，并颁发奖品

4、趣味谜语竞猜：共设谜语 100 条一部、二部、大酒店同时进行，大酒店晚会随机进行安排，由主持人负责。

5、江南六一儿歌朗诵比赛：在一部、二部、大酒店同时进行。

《六一宝宝好福气，江南餐饮表情意》

迎六一，笑嘻嘻妈妈疼爱小宝贝

来江南，齐相聚合家欢乐过六一

吃大餐，玩游戏宝贝都要爱妈咪

猜谜语，得奖品江南给你表情意

唱儿歌，跳跳舞照张合影甜蜜蜜

东走走，西逛逛玩的开心都欢喜

斟满茶，端来菜服务都是俏阿姨

只要宝贝能高兴阿姨累点没问题

六一江南来聚会，吃的玩的数第一

(二) 联动促销：

活动一、5月28日——6月1日期间，凡在江南一、二、三部定大酒店儿童乐套餐者，均可获赠大酒店“欢乐童年精彩无限”主题儿童文艺晚会免费门票一张。

活动二、5月28日——6月1日活动期间，凡在六一期间来江南各店用餐者，均可免费获赠气球一个。

(三) 大酒店晚会现场装饰：

1、舞台设计：“欢乐童年精彩无限”主题背景布，周边用粉纱和印有六一祝福语的气球装饰，突出童真、竞技的氛围。

2、宴会厅内布置：用气球装饰与彩色纸花布置。

3、其他点缀：在宴会厅内各个音响和玻璃上张贴征集到的儿童图画，作为展览。

五、活动宣传

1、背景音乐：在酒店大堂和包房里播放儿童喜欢的歌曲，如《小燕子》《读书郎》《歌声与微笑》《好爸爸，坏爸爸》《红星歌》《快乐节日》《两个小星星》《让我们荡起双桨》《山里的孩子》《少年先锋队》《生日快乐》《世上只有妈妈好》《蛙哈哈》《我爱北京天安门》《我们多么幸福》《每当我走过老师

的窗前》《雪绒花》《外婆桥》《找馍馍》《小兔乖乖》，共计 20 首儿童歌曲，即可在殿堂内和包房里播放，又可以让小朋友们学着演唱。

2、门厅装饰：一部、三部、大酒店用气球做彩门装饰，营造六一热闹氛围。

3、媒体宣传：山西省交通台、太原交通台、山西日报《经济时讯》、生活晨报。

4、视觉宣传：5 月 28 日(提前三天)各店开始宣传，主要以条幅、易拉宝、彩页菜单、口碑传播、向新老客户介绍等多种形式推广，以达到到的效。

六、套餐设计

本次活动套餐设计以营养为主,主要在大酒店宴会厅以销售套餐的形式进行,套餐分设六款，共计 46 套。

“欢乐童年”营养套餐 288 元(A 三人用)，15 套计 4320 元。

“金色年华”营养套餐 388 元(B 四人用)，16 套计 6208 元。

“望子成龙”营养套餐 488 元(C 四人用)，15 套计 7320 元。

本次活动预计收益为：17848 元。

七、销售计划

为配合大酒店六一节晚会的成功举办,各部可以向店内顾客宣传介绍晚会内容。

八、费用预算

序号项目明细数量单价费用负责人需求支持

1. 装饰气球 6000 个 0.15900 元徐鼎明企划部

2. 背景音乐 12 张 10120 元徐鼎明外援

3. 横幅 4 条 50 元 200 元徐鼎明企划部

4. 恭祝水牌 5 块 15 元 75 元徐鼎明企划部

5. 背景展板 1 块 200 元 200 元徐鼎明企划部

6. 儿童玩具 100 件 20 元 2000 元郭玮采购部

7. 宴会桌卡 50 个 1 元 50 元李皓

8. 装饰拉花 60 条 1 元 60 元郭玮采购部

9. 套餐菜单 100 张 2 元 200 元李皓

10. 晚会门票 50 张 3 元 150 元李皓

11. 投票箱 3 个 15 元 45 元张彩菊

12. 奖品 50 个 80 元 400 元徐鼎明采购部

13. 合计 4400 元

九、效果评估与预测

1、拉动江南的家庭消费，提高散台和包房的营业额。

2、在众多酒店中进行差异化营销，首家推出健康益智菜品，营销概念超前引领潮流。

3、活动具有吸引孩子的卖点，以此带动家长来江南消费，提高在同行业中的竞争力。

4、活动具有连续性和持久的影响力，可在暑假和寒假继续推广并扩大规模，形成江南独具特色的促销品牌。

餐饮营销活动创意方案【篇3】

七夕情人节即将到来，为促进酒店经营，树立酒店品牌知名度，我部根据市场及酒店实际，拟推出如下活动：

一、活动时间：

8月6日

二、活动名称：

“情系七夕、相约星际”

三、活动内容

3.1 “愈夜愈美丽、七夕不孤单”大型郎才女貌亲密约会派对：

酒店南广场500平方精心布置，摆放各种休闲桌椅，广场播放舒缓浪漫的背景音乐，住店宾客凭房卡免费入场，其他客户凭入场券进场。现场配设饮品销售点、小吃点心销售点、七夕商品销售点等。凡莅临的宾客皆有机会抽取七夕意外惊喜大奖一份，价值5000元珠宝首饰。此外凡约会成功的男女可获赠精美礼物纪念一份。

3.2 客房：

活动当天特别推出“七夕”特价客房，一号楼高级大床房428元/间夜，赠送次日双人自助早餐、赠送精品玫瑰一支、赠送精品红酒一支、精美棒棒糖一支、演出门票二张。

3.3 餐饮：

银河餐厅推出

277元七夕情人套餐（包含双人套餐、红酒一支、玫瑰一支、）

577 元七夕情人套餐（包含双人套餐、高档红酒一支、玫瑰花一束、巧克力一盒）

777 元七夕情人套餐（包含超值双人套餐、进口高档红酒一支、玫瑰花一束、大河秀典门票 2 张）

月宫食府

凡活动当天，在月宫食府消费满 77 元，即可获赠玫瑰花一支。

四、实施细节

请采购部联系购买活动所需礼品（如：玫瑰花、巧克力、红酒等）

请餐饮部出列不同的套餐菜单，对餐台餐位进行适当装饰。请餐饮部小吃城及九曲餐厅负责人领取相关物品，并按活动内容配合执行。

请财务部知会各餐饮收银，做好折扣优惠。

请前厅部针对步入散客积极销售七夕特价房，并介绍相关内容；请房务部领取相关礼物，并按活动配合执行。

策划部设计制作派对入场券（抽奖券），1 座、2 座大堂海报及相关宣传。

请宴会部提前做好派对现场的摆放，并配合策划部、工程部对现场的装饰。

五、推广宣传

酒店店内海报、单页

酒店官方网站及友好连接网站

商都信息港漂浮广告（一个月）

大河报四分之一彩版+600 字软文

时尚杂志硬广及软文

沿街灯箱胶片

目标客户短信

六、费用预算

玫瑰花 2 元/支 500 支 1000 元

巧克力 50 元 20 盒 1000 元

棒棒糖 50 元 10 支 500 元

红酒 150 元 10 支 1500 元（红酒商赞助）

高档红酒 300 元 10 支 3000 元（红酒商赞助）

精美礼品 200 元 200 个 40000 元（企业赞助）

条幅/海报 80 元

短信促销 0.04 元/条 60480 条 2400 元

大河秀典演出门票赞助（100 张内，超出置换）

珠宝首饰赞助

小礼物酒店库存礼品

大河报、商都信息港、时尚杂志约 68000（全额置换）

合计：2500 元（不含置换）

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/345120341342012032>