

国庆节西餐厅活动方案（9篇）

国庆节西餐厅活动方案 1

一、活动目的

国庆节历来是餐厅酒店做促销的大好时节，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：

国庆同欢喜，好礼送不停

三、活动对象：

针对高中低不同的人群进行不同的促销活动，有效的`照应不同的人群。

四、活动时间：

9月25日 10月8日

五、活动形式：

打折；赠送；抽奖

六、活动具体内容

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。

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

七、活动广告宣传

- 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。

八、其它相关策略

人员调动、酒店布置等都要事前做好分配安排,并启动应急措施,同时要做好相关记录总结,为国庆节促销评估做准备。

国庆节西餐厅活动方案 2

一、活动目的

国庆节是我们民族仅次于春年的欢度盛会,而今年的国庆节的农历日期恰好与中秋节相连。国庆马上迎来小长假。对于酒店来说更是一次难得的促销机会。将国庆节与国庆节结合成一个活动周期,这样是两个活动可以互相造势,另外也可以节省媒体投入资源。降低宣传预算成本。更重要的利用活动连续性,在做好酒店促销的同时带动旅游市场。进一步扩大景区的市场影响力。

二、活动对象

本酒楼的顾客主要是中上层人士和政府机关工作人员,但其中也有不少是私款消费,这要求酒楼在提高档次的基础上必须兼

顾那些私款消费者的个人利益。另外注意周边城市的旅行团队。和有能力的自驾游团体。

三、活动主题

与国同庆，共谱天伦

四、定价策略

1. 饭菜基本上可以保持原来的定价，但要考虑和国庆节相关的一些饭菜的价格，可采用打折的方式。
2. 针对价格高的饭菜，建议采用减量和减价想结合的办法。
3. 国庆节的套餐的价格不要偏高，人均消费控制在 20-30 元。
4. 其他的酒水价格和其它服务的价格可根据酒店的实际情况灵活变动，在国庆节的前后达到。

五、营销策略

1. 制作专门针对国庆节的套餐，可以根据实际的情况分实惠、中、高三等，有二人餐、三人餐等类型，主题要体现全家团圆，可赠送__（价格不需要太高）。
2. 如果一家人里有一个人的生日是__月__日或者__月__日，可凭借有效的证件（户口本和身份证），在酒店聚餐可享受 7 折（根据酒楼的实际决定）的优惠。建议给他们推荐国庆节套餐（套餐不打折扣）。
3. 如果手机和固定电话号码尾号是__或__，可凭借有效的证

件（户口本和身份证），在酒店聚餐可享受 7 折的优惠。建议给他们推荐国庆节套餐（套餐不打折扣）。是酒店直接联系一下这些人。

4. 在饭后赠送一些和国庆节相关的小礼物（上面要印上酒楼
的名称、电话、地址、网址）。

六、活动方式

1. 客房

活动期间单标间可享受 158 元/间/天，含早餐优惠。

活动期间入住宾客每间房可获赠餐饮代金券 50 元。

活动期间入住宾客免费赠送果盘一份。

活动期间入住行政套房，商务套房免费赠送豪华月饼礼盒/水果拼盘一份。

如果宾客生日是八月十五或十月一日的，凭有效证件，客房可享受房间原价的 4.5 折，含早餐优惠。

每间客房配发由酒店总经理签名的节日贺卡一张。

2. 餐饮

活动期间推出黄金套餐：

合家团圆套餐：388 元。

财富团圆套餐：688 元。

良朋相聚套餐：588 元。

活动期间在餐饮提前订餐或消费 500 元以上的免费赠送节日

特别菜。

活动期间内在餐饮享受节日套餐免费赠送月饼、果盘一份。

如果一家人中有一个人生日是_月_的，凭有效证件，在本酒店聚餐可享受7折优惠（不含赠券、特价菜）。

活动期间凡在本店婚宴达3万元以上的赠送酒店豪华套房（商务套）一间一晚和价值达千元的精美蜜月礼品一份。

建议：餐厅推出具有本酒店特色的关于国庆节菜品，月饼等。

3. 推销贵宾卡充值；推销折扣卡办理。

七、活动时间

20__年__月__日

八、广告配合方式

1. 背景音乐：以国庆、国庆为主题。曲目高雅。

2. 门厅装饰：酒店用气球做彩门装饰，营造热闹气氛。

3. 酒店大厅及餐饮大堂悬挂八角灯笼各两个。（节日结束后可以用于元旦、春节等节日）。

4. 酒店大厅及餐饮大堂布置写真展架各一副。用于突出节日气氛，宣传酒店促销节目。

5. 显示屏循环滚动播出节日活动主题。

6. 媒体宣传：寿县电视台、网站、宣传单页、毛集电视台、凤台电视台、百度网页、新浪网页、万景旅游网。

7. 提前一周开始宣传，主要以条幅、写真展架、彩色单页、网络宣传、口碑宣传、向新老顾客介绍等多种形式推广，以达到的效果。

九、前期准备

1. 促销活动以通知的形式下发到各部门，要求所有工作人员必须了解促销内容及内容。

2. 加强服务人员的服务意识及操作规范培训。

3. 各部门加强节日之前的统筹协调工作。

十、中期操作

营销部：负责活动的宣传、策划、操作及跟进。

采购部：负责活动所需要商品的组织、到位。

财务部：负责活动所需预算资金的到位。

前厅部：对部门人员的通知、培训。并提前向酒店顾客宣传、咨询、解释促销活动内容。

餐饮部：对部门人员的通知、培训。并提前向酒店顾客宣传活动内容和套餐优惠政策。

办公室：负责活动的统筹协调，酒店 LED 字幕的播出和突发情况的应急指挥。由营销部对节日礼品的发放。

酒店领导：活动操作的总负责人，负责督促各部门的工作。

十一、费用预算

1. 写真展架：60_2=120 元（3 个）

2. 八角灯笼：

3. 彩色气球：（2 个）

4. 宣传单页：（100 份）

总计：__

十二、其他：意外防范、效果评估。

作为一个黄金小长假，除了国庆的合家团圆是个卖点之外，还有周边城市的旅行团队可以带来一定的消费。另外，婚庆也是此次活动的卖点之一。如果宣传和服务到位，此次活动收益将会是平时 2 倍以上。通过此次活动，也可以提高酒店的知名度和当地的影响力。提高顾客回头率。保证相对稳定和较高的开房率。为达到此目的。必须加强酒店的软硬件配套服务。

国庆节西餐厅活动方案 3

一、活动背景

今年的十月，赶上国庆中秋两个佳节，回家团聚，走新访友是中国人过节的传统习俗，同时，十月又是婚庆的高潮，酒店可以利用这样的环境来做促销。

二、活动时间

9.20-10.10

三、活动主题

与国同庆，共谱天伦

四、活动内容

1、活动期间，推出黄金套餐 良朋相聚宴：699 元/桌 金玉满堂宴：799 元/桌 富贵吉祥宴：899 元/桌

2、中秋之夜推出团圆饭： 588 元/桌 、688 元/桌、888 元/桌；提前预定，赠送礼品一份。

3、活动期间，婚庆宴消费达万元以上，赠送价值达千元的蜜月礼物。

4、活动期间，凡是外地到本店就餐者，凭身份证就可获得中秋小点一份。

5、与旅游团联合促销，指定旅游点，发赠就餐券，同时，到本站消费的客人，可以获得__旅游景区门票一张。

五、促销宣传

1、背景音乐：以国庆，中秋为主要音乐风格。

2、门厅装饰：酒店用气球做彩门装饰，营造热闹氛围。

3、媒体宣传：电视台，无线电，网站，报纸。

4、视觉宣传：提前三天开始宣传，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，以达到最佳的效。

六、人员培训

1、促销内容及目的要与工作人员介绍清楚，以达到促销的目的。

2、加强工作人员的服务意识及操作规则培训。

国庆节西餐厅活动方案 4

一、活动的目的

国庆历来是饭店、酒店促销的好时机，也是刺激消费者、刺激消费的最佳时机。这个活动一方面是为了获得更好的利润，另一方面也是为了强化餐厅的对外形象，加深餐厅在消费者心目中的印象。

二、活动主题：

“国庆快乐，好礼永不停”

三、活动目标：

针对高中初中低不同人群开展不同的`宣传活动，有效照顾不同人群。

四、活动时间：

9月25日-10月8日

动词（**verb** 的缩写）活动形式：

折扣；礼物；抽奖

不及物动词活动的具体内容

1、促销期间，凡在本店用餐，满100元可享受九折优惠。并

随桌赠送中秋特色菜肴。

2、促销期间，在我店指定一系列套餐，即可获得相应的中秋礼盒。

3、活动期间，凡在本店就餐的，均可参加灯谜竞猜。同时可以免费获得一张快照。

五、活动广告

1、在人流量集中的地方、火车站、公交车站等做户外广告。

2、报纸和地方电视台也要进行宣传。

3、并散发传单。

六、其他相关策略

人员调动，酒店布置等。应该提前安排，启动应急措施。同时要汇总相关记录，为晋升考核做准备。

国庆节西餐厅活动方案 5

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

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/675144001002011331>