# 2024年餐厅端午节策划方案(精选八篇)

作者：繁花落寂 更新时间：2024-12-28

*餐厅端午节策划方案一二、xx年x月x日到 x月x 日饭店各餐饮用餐地点、客房；1、让顾客了解国贸饭店，打消顾客对消费价格的各种顾虑；2、丰富传统节日的庆祝氛围，刺激亲情联动消费；3、利用现有生态基地，互动山庄打造绿色餐饮新理念；4、凝聚酒店...*

**餐厅端午节策划方案一**

二、xx年x月x日到 x月x 日

饭店各餐饮用餐地点、客房；

1、让顾客了解国贸饭店，打消顾客对消费价格的各种顾虑；

2、丰富传统节日的庆祝氛围，刺激亲情联动消费；

3、利用现有生态基地，互动山庄打造绿色餐饮新理念；

4、凝聚酒店销售合力，调动全员积极性，实现全员营销；

用餐品尝+自选购买+客房、餐饮、山庄联动；

周边散客市尝外地游客市尝团队市尝机会市场，在盘锦餐饮业整体下滑低迷的前提下，打造国贸独具的绿色、生态、养生餐饮新理念，广告攻势上独树一帜，活动标新立异，令人耳目一新，营造节日上热烈温馨的气氛。

在这一系列的活动过程中，一定要把握“地道”、“原汁原味”的原则。家庭用餐、亲朋好友聚会是这一阶段的主要客源构成，菜品方面要求口味清淡，老少皆宜，菜量偏多，价格适中，并适时地推出各档次宴会用餐，此间穿插特色菜、招牌菜、新派菜等，促进酒店形象品牌的树立和推广。

1.现金或银行卡入住客人，并且不少于一天，可在前台领取50元餐饮代金劵

（每间房间只限领取一张，特价房、钟点房不参与此次活动）；

2.到国贸餐饮消费就送手工粽子一份，笨鸡蛋一份，赠送一道山野菜菜品，啤酒买一送一（此项活动只限在一楼夏宫，消费在300元以上方可享受）；

3.三楼包房消费500元以上送手工粽子一份，特色山野菜一份，并赠送岫岩山庄门票4张（价值400元）；

4.餐饮部推出“端午团圆宴”预定活动，预定赠送2道山野菜菜品，1道特价菜；

1.报刊、杂志宣传广告：“风轻日暖人团聚 健康国贸五月节”——感恩回馈！

、网络、各大媒体、短信、海报。

3.联盟商家展架放置。

4.点对点重点邀请推荐。

外联部：

1.负责协助营销部制作活动所需展架等物品；

2.负责与餐饮部沟通做好活动方案的执行工作；

3.负责各大网络媒体的宣传推广工作；

营销部：

1.负责制作此次活动所需的展架，代金券等制作物品（相关制作内容另附）；

2.负责电话拜访，手机短信发放老顾客工作；

前厅部：

1.负责此次活动的前厅推售、解释、接待工作；

2.负责客房活动的衔接工作；

餐饮部：

1.负责此次活动各种菜品的准备，制作工作；

2.负责“团圆宴菜单”的制作准备工作；

行政办：负责活动期间的人员安排等相关协调工作；

财务采购部：

1.负责活动的成本核算，及活动内容审核和后期跟办工作；

2.负责相关采购工作；

质检办：负责活动前期准备工作的员工熟知度的督查工作；

各部门：1.请认真阅读提供的活动相关内容，以便做好解释推荐工作，同时了解此次活动内容，部门领导要负责及时传达工作。

2.各部门要记录好客人的反馈意见，活动结束后以便做后期的总结工作。

**餐厅端午节策划方案二**

达到三高——高利润、高营业额、高知名度。

情浓五月天，欢乐过端午。

活动一：包粽子

1、参加活动的消费者及负责人在超市前事先分好组

2、人员、物品就位后，包粽子比赛正式开始。

3、比赛结束，评选出优胜队，并给予一定得奖励

活动二：端午购物购满就送

与众不同的礼物给与众不同的你，在这特殊的日子里，我们还将送出我们的小礼物。只要您购满xx元，我们将送出我们的礼物。您想拥有一份特别的礼物吗，沃尔玛超市随时欢迎您的到来。

活动三：与粽子有关的产品促销

未来让广大消费者在端午节迟到粽子，我们超市特此对端午节有关各类食品和原料进行特教促销活动。

此次活动促销相关商品：

食品类：

散装粽子、包装粽子、糯米、红枣、食用油、火腿肠、白砂糖、虾仁米酒、红酒、糯米酒、咸蛋、松花蛋及其他蛋类

生鲜类：

五花肉、鸡肉、牛肉、虾肉、豆制品、汤料、紫菜

（1）提高竞争力

在中国与xx相似的.超市很多，所以竞争就非常的激烈，此次活动不仅给xx带来了极高的利润，同时也大大的提高了xx超市的竞争力，使得xx超市在与之处于同样竞争地位的超市之间博得头筹。

（2）扩大超市知名度

在中国xx超市的地理方位还是偏繁华的地区，同时其又位于地下，超市的门面不是很显眼。但是通过举办此次活动所进行的扩大化宣传，使得xx超市在我国的知名度大大的提升，增加了客源，提高了商品的销售量。

（3）提升了超市的形象

超市举办的包粽大赛，体现了“与民同乐”的思想，更加的亲近消费者，拉近了与消费者之间的距离，使得消费者认为，来这里购物很放心，从而使超市的利润率提高。

此次的端午节促销活动采取了多样的促销方式，充分的考虑了消费者的购物心理和购物行为，在市场中一定能购达到超市策划和实施该活动方案时所预期的实际经济效果。

（1）端午包粽大赛预算xx元

（2）超市内外宣传条幅及海报xx元

（3）pop广告牌x个，x元

（4）快讯宣传单xx元

共计xx+xx+xx+xx=xx元

**餐厅端午节策划方案三**

为进一步加强未成年人思想道德教育，结合本校“诚信做人快乐生活”校园文化节活动的开展，通过“粽子飘香端午传情”为主题，将中华民族的气节教育、节气文化和学校特色文化紧密结合在一起，培养学生的民族自信心和自豪感，增强学生对端午节传统文化的了解和热爱。

（一）找一找

对象：1——6年级学生

要求：从阅览室或网上找一找关于端午节这一节气的相关知识；端午节的由来；屈原的故事；屈原的诗词；赛龙舟和包粽子的习俗。

（二）说一说

通过午会课、班会课、班队课，组织学生说说相关的知识。

1、对象：1——2年级学生

要求：说说端午节的由来；说说包粽子的习俗。

2、对象：3——4年级学生

要求：说说端午节的由来；说说包粽子的习俗；说说屈原的故事。

3、对象：5——6年级学生

要求：说说端午节的由来；说说包粽子的习俗；说说屈原的故事；说说屈原的诗词。

（三）画一画

对象：3——6年级学生

要求：以“走近端午”为主题制作一份小报，能反映端午的习俗，自己的心声、生活的体验。3——4年级为手抄报，5——6年级为电脑小报。

（四）写一写

通过黑板报、班级橱窗等阵地，进行环境布置设计。

对象：1—6年级学生

要求：以“端午情怀”为主题出好一期黑板报。并进行评比。

（五）学一学

对象：3——6年级学生

要求：以“我向奶奶学一技”为主题，学习粽子的名种包法，并品偿不同地方、不同的风格、不同特色的粽子。

（六）传一传

对象：1——6年级学生

要求：在端午节当天，自己创编温情感恩短信，传送给亲人、朋友、同学。并进行“端午传情”温情短信创编大评比。每班上交4份短信参赛评比。

**餐厅端午节策划方案四**

1、端午节特色套餐。推出特色套餐，很多酒店都做过类似的促销，花样繁多，旨在营造节日气氛，吸引消费者的过节乐趣。

2、整合资源促销。相关的配套促销，可以进一步体现酒店服务的人性化，整合一切可以调用的资源进行促销，即可吸引消费者的目光，也可以提高酒店的收益。

3、亲友团购价。端午节是亲朋好友团聚的日子，一起吃饭热闹一下是常事，但如何把这些人聚到自己的酒店就不是一件简单的事。亲友团购价，针对的就是相聚一起的人亲朋好友。

4、提前预购价。可以刺激消费者提前预定。

5、广告创意

(1)广告口号：

品位出棕，众不同

选品牌，当然体面过人

华粽子第品

(2)媒介标题：

选品牌，当然体面过人

五芳斋您同品味国食文化清芬

品位生活好滋味

粽子王-五芳斋

自浙江嘉兴专业粽子生产企业-五芳斋

(3)文案创作

稻香湖景酒店在端午节来临之际，特推出了以下优惠活动：

客房优惠活动：

五星区特惠客房：400元/间夜

四星区特惠客房：350元/间夜

餐饮优惠活动：

三餐赠送稻香湖小枣糯米棕

餐厅售卖稻香湖纯手工自制糯米棕(香甜蜜枣棕、广式枧水莲蓉棕、瑶柱蛋黄棕、咸香鲜肉粽)

店外优惠活动：

赠送凤凰岭自然风景区5折优惠券

赠送西山樱桃节采摘9.5折优惠券

地址：xxxxxx

**餐厅端午节策划方案五**

5月26日6月10日

xx大餐厅。

1、让顾客了解xx大餐厅，打消顾客对消费档次的各种顾虑。

2、丰富传统节日的庆祝氛围，刺激亲情消费。

3、开发现有场地资源，调动清淡时段的营业潜力。

4、凝聚宾馆销售合力，调动全员积极性，捆绑式营业。

端午节期间的散客、家庭、亲朋好友。

融融端午情团圆家万兴在祁阳餐厅消费水平日益提高成为一个高档次的状况下，首先在广告攻势上独树一帜，活动标新立异，令人耳目一新，营造节日上热烈温馨的气氛。

1、客房部采取送餐饮消费卷的经营策略，毎現金开房1间送20元餐饮消费卷。

2、餐饮部以融融端午情团圆家万兴的名义开展如下促销活动。

1)、美食城的菜价10元，xx纯啤买一送一。

2)、贵宾厅菜金八折。消费300元以上送消费卷20元，并送ktv下午场(不含海鲜、鲍翅燕、煲汤、烟酒)。

3)、以端午节文化为內容推出多款适合家庭聚会的精美实惠端午团园宴，预定团园宴送ktv下午场。并推出几款特价端午菜品。

4)、在这一系列的活动过程中，一定要把握地道、原汁原味的原则。家庭用餐、亲朋好友聚会是这一阶段的主要客源构成。那么餐厅的产品就应以满足这类客人的需求为主，菜品方面要求口味清淡，老少皆宜，菜量偏多，价格适中，并适时地推出各档次宴会用餐，此间穿插特色菜、招牌菜、新派菜等，使消费者能全面地了解餐厅的厨师水平，促进餐厅形象品牌的树立和推广。这是此次营销的主要目的，也是此次活动中的主题项目。

3、ktv

a)开晚场消费送餐饮消费卷20元。

b)消费超过300元者再送下午场中包一间，送茶水一壶。

c)餐饮消费达到400元以上者送ktv下午场包厢一间(中包，提供茶水一壶)。

4、桑拿中心

全套300元。

送餐饮消费卷20元。

1、这次策划体现xx大餐厅先谋势再谋利的营销总体思想(也就是先做人气)，让顾客敢进餐厅来消费，让餐厅的服务设施能够获得广大顾客的认知，对端午节期间的家庭，亲朋好友的优惠能体现餐厅对顾客的诚意。

1、餐厅所有营运部门的销售目标向餐饮部傾斜，以部门联动拉升餐饮人气。

2、此活动会让顾客留下许多美好、甜密的回忆，加深顾客对xx大餐厅的认识。

4、通过此次营销计划，应实现目标：客房1.2万元/天，餐饮1万元/天，ktv3千元/天，休闲中心1.2万元/天。总计3.7万元/天。

1、xx县城主干道50条横幅广告。费用3500元。由x总负责。

2、xx县所有的手机尾数带6、8、9用户地毯式短信覆盖。预计发5000条，共500元。由x经理负责。

3、租用一台专用宣传车绕城宣传10天。费用xx元。由x总负责。

4、xx县所有的出租车车张贴广告。费用1000元。由x部长负责。

5、组织员工上街拉练，散发宣传资料。费用300元。由x经理、x经理负责。

6、消费卷制作400张，费用50元。由xx负责。

**餐厅端午节策划方案六**

品味端午传统佳节，体验多彩品质生活。

一年一度的传统佳节端午节即将来临，人们在此时会用\"吃粽子，赛龙舟\"等方式来怀念爱国诗人屈原

利用端午节来营造节日气氛，吸引顾客到来。促进销量，减少库存。提升品牌形象。使厂家、消费者、超市达到共赢。打击竞争对手。

粽子和与包粽子相关的产品(如糯米、腌制的咸肉、红枣、红豆、花生等)。熟食。酒水饮料。夏天家庭常用的生活用品(如驱蚊剂、凉席、风扇等)。一些家电(如空调、冰箱等)。

全体消费者

x月xx到x月xx三天。

1、凭小票免费领艾草

活动时间：x月xx到x月xx号早上8点到11点

活动地点：xx超市门口

活动内容：xx号早上在苏果超市门口，消费者可以凭小票(不限价格)免费领取艾草，每张小票限领两根艾草

2、射粽比赛

活动内容：x月xx到x月xx号下午4点到7点，在苏果超市门前，顾客凡一次性购物满100元可凭小票参加射粽比赛

活动方式：凭小票每人可获得5枚飞镖，在活动指定地点(商场大门口有场地门店)，参加射粽子活动，射中的是标识为\"豆沙\"即获得该种粽子一个。射中的为\"肉粽\"，即获得该种粽子一个。

3、现场促销

活动方式：免费品尝、购物满多少送多少、特价商品、打折等。

(1)像粽子一些熟食类的产品可以采用免费品尝的方式促销。

(2)像家庭用的一些生活用品可以采用特价、优惠环绞。

(3)像酒水饮料类的可以采用捆绑销售。

(4)像家电一些大型的商品可以采用满多少送多少、特价、打折等方式。

1、在促销前，发放促销单。

2、在超市外张贴门店海报。

3、在超市中，采用pop，广播宣传。

4、各种人员相关宣传。

**餐厅端午节策划方案七**

以端午节为契机，大势宣传餐饮新出品（粽）、瀛和铁板烧、大堂吧试营业等信息，挖掘市场销售潜力，电话联络或拜访团体客源，增加团体、家庭订购份额，通过粽文化的渲染，浓厚端午节气氛，提高餐饮食品牌知名度，对六月餐饮营业冲刺开启前奏。

目标：做旺西餐（铁板烧、大堂吧），仅粽子销售额力争达到x万元。

主题：粽香传情香飘万家。

时间：x月x日端午节（促销时段：x月x日x日）

1.人人都过端午节，但知道端午节和粽子的来历没有几人。

2.思乡怀古，纪念屈原，也是一种爱国主义的传统教育。

3.金至尊粽子食品是来自历史发源地洞庭湖汨罗江畔的传统工艺，厨艺正统、风味独特、源远流长。

4.时下富贵客源以本地人居多，广东人最讲迷信、避邪、求吉祥，趋求精神保险者多，至尊粽有此功效：益智、驱邪、避邪、润五脏。

5.根据粽子的配料和成分，功效、吃法各有不同，老人润五脏，中青年扶正驱邪、儿童益智，因人而异、各取所需，购有所值，食有所益。包粽比赛，吸引参与。

6.通过电视广告空中轰炸，金至尊龙船出水激起百丈浪花（动画），引起百家瞩目，近悦远来。

1.印制宣传单、粽券各20\_份，单、券合一页，节省印刷费用，策划部设计制作。（价格xxx元，x月x日到货）

2.制作大型龙船一个，放置西餐展台；配文字：粽行千里，香飘万家。

3.广告展架x个，宣传端午节来历、粽的特色、品种等，图文并茂。

4.设粽子展示柜、设现场销售点：冰柜储存粽子。

5.对所有粽子，密封压膜包装，印金至尊质检标签、更显高雅，设计礼品手提袋，待议）

6.宣传横幅：

（1）粽香千年，驱邪益智，香飘万家！

（2）快乐端午、健康美食相约金至尊！

（3）政府防流感指定饮品大堂吧免费享用！

7.宣传单派发方式两种：

a、跟报刊发售点联系，拿xxx份粽子宣传单夹在报纸中派发。

b、各部门前台派发。

8、演艺大厅led推介、主持人宣讲（端午节活动）。

9、短信宣传xxx条、电视广告x天（播xx次）。

端午节家庭套餐（含粽子）：粽子种类及价格：

大堂吧酒水价目：铁板烧促销价目：

（均由西餐部拟定报总办、同时做餐牌）

1.粽券派发方式：拿x万元粽券分派各营业部门友情销售。（餐饮部出计划）

2.天虹商场设点销售。（销售部安排）

3.大堂吧现场销售。

凡订购xx只以上，可享x折优惠。

凡订购xx只以上，可享x折优惠。

凡订购xx只以上，可享x折优惠。

凡x人购粽券x套（x张），可免费现场吃粽子。

x只为x套/打，x人现场（买单）吃粽子一打以上，再吃不要钱。

活动三大亮点：

1、下午现场包粽比赛x月x日-x日，西餐部大堂吧促销粽子，同时组织客人举行现场包粽比赛，让客人体验包粽之乐趣，优胜者可享赠当晚入住客房特价（xxx元/当晚），或送粽子一串红酒一盅（预计xx份）。

2、娱乐千人粽子宴x月x日-x日，各包房派发粽子，供客人品尝，节目部部编演《端午纪念屈原》的特别节目（员工饭堂加粽一个）。

3、端午节健康饮品大赠送各部门发行免费糖水券、美容花茶券、防流感健康饮品券：指定在大堂吧享用。

广告印刷费用xxx元、电视广告费用（含日本料理铁板烧宣传）xxx元。效益预测：只要营销到位，突破目标任务应该不成问题。

**餐厅端午节策划方案八**

端午节，为体现酒店对宾客的尊贵礼遇，营造欢乐祥和的消费氛围，以节日酬宾为契机，以客房促销为重点，开展一系列活动，进步酒店整体业绩。经协商，特制定本方案。

◆ 6月x—xx日，西餐楼面组织客人举行“现场包粽比赛”，让客人体验包粽之乐趣，优越者可享赠父亲节进住客房特价(268元/当晚)，或送粽子一串红酒一盅(预计10份)。

◆ 端午节当天，西餐厨房推出各款粽子及海鲜大餐，6月7日前团体或个人预定自助餐，均可享8.5折(西餐部操纵)。

◆ 千人\"粽子宴\"活动：

娱乐千人\"粽子宴\"——6月x—xx日，各包房派发粽子，供客人品尝，节目部部编演《端午纪念屈原》的特别节目。

员工千人\"粽子宴\"——6月xx日当天，员工饭堂同时供给各款粽子，让员工有驻店如家的感觉。

1、设计、印刷6月份综合宣传单5000份，外发宣传。

2、网站、led、横幅、海报、电视广告、报纸同时发布。

3、短信群发：vip客户、签约客户、厂商、台商、旅行社。

4、节日环境布置

儿童节：汽球、礼品、门口福娃、吊旗、灯谜信封——西餐负责

父亲节：贺卡、厅内小横幅、吊旗、海报

端午节：吊旗、粽子串图案、包粽比赛专区牌。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找