# 餐饮活动促销方案

作者：翠竹清韵 更新时间：2025-05-14

*餐饮活动促销方案5篇为了确保活动安全顺利进行，常常需要提前制定一份优秀的活动方案，活动方案是活动的书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。下面小编给大家带来餐饮活动促销方案，希望大家喜欢!餐饮活动促销方案1活动思想：五一小长假期间，餐饮...*

餐饮活动促销方案5篇

为了确保活动安全顺利进行，常常需要提前制定一份优秀的活动方案，活动方案是活动的书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。下面小编给大家带来餐饮活动促销方案，希望大家喜欢!

**餐饮活动促销方案1**

活动思想：五一小长假期间，餐饮行业的节日商机明显，不少婚宴、寿宴、家庭宴请等，会选择在这一时间段举办，一是处在小长假期间，亲朋好友难得聚会;二是小长假期间，人们的旅游需求旺盛，因此带来的流动消费也会给餐饮行业带来不小的业绩空间。

活动名称：“偷得浮生半日闲，五一假日共美餐”。

活动时间：20\_\_年x月x日—x月x日。

活动内容：

1、“吃热辣川菜，送清爽饮品”

x月x日—x月x日活动期间，凡宾客来店用餐满\_\_元，每桌可获赠本店精选清甜水果一份(或清凉酸梅汁一杯)。

2、“精品川菜，百姓价格”

x月x日—x月x日活动期间，本店特推出“精品川菜，百姓价格”的三款套餐：亲子三人套餐\_\_元、快乐六人套餐\_\_元、全家福套餐(10人量)\_\_元。

3、“经典川菜知多少”小问答

席间进行川菜知识提问(问题不宜太简单)，顾客发送答案至餐馆短信平台，答对者获得价值X元精美小礼物一份，餐馆也借此获得大量客户手机号，成为未来宣传服务的目标。

一、活动目的

通过中秋节的促销活动及广告宣传来聚集人气，拉动消费，以增加销售收入和利润额为目的，另一方面在消费者中留下较好的印象，加强消费者和企业员工对\_\_餐厅的信心，增强品牌知名度和佳誉度，影响消费者品牌忠诚。

二、活动主题

“月满中秋夜，天涯共此时”，\_\_助您亲情连通。

三、活动时间

具体时间待定。

四、活动内容

1、现场猜谜活动

专设一个灯谜区，在活动现场悬挂有谜语的五彩灯(红灯)笼。所有灯谜均不分难度，只要猜中者皆能获得x元的消费优惠券。

灯谜可在活动期间，每天陈列x个，中秋节时陈列x个。

灯谜牌为木刻小牌，大小和护身符差不多，外型古朴，具收藏价值。一面为\_\_餐厅标志，一面为灯谜，如宾客猜中，可取下送至领奖处，而灯谜牌则用红色香包包好送给宾客。(香包外同样印有\_\_标志)

2、巨型月饼

制作一个x米直径的月饼，摆放在大厅内做宣传，在八月十五当天给现场宾客每人大派送。

准备相机及打印机，如有宾客想与巨型月饼或主题布置区域合影可以提供服务。消费x元以上的宾客免费合影，其它宾客每人每次收费x元。

提前联系巨型月饼的制作，如本餐厅制作不了，可以联系外地，以此做为宣传卖点。

巨型月饼要取一个吉祥的名字，具体名称可向社会征集，由报纸进行炒作。确定采用者可以获得由\_\_提供的八月十五团圆宴一桌，价值x元。

八月十五晚x点以后，在餐厅消费的宾客均可参加巨型月饼品赏活动。由餐厅高管、员工及嘉宾共同举行切饼仪式，统一送至顾客手中。切饼嘉宾还可等到一份荣耀，将自己切好的饼，亲自送到家人朋友手中，表达自己深深情意。

3、送平安

在餐饮大厅内设置一个中秋主题区，以月亮、兔子、嫦娥、吴刚、桂树等为主题来布置，制作材料为泡沫等物品，用礼宾栏围起来，不可靠近。

在大厅的装饰用桂树上悬挂平安符，象征平安、团圆、宝贵。平安符为红色丝绸与小木牌，制作新颖，各具特色。凡在餐饮消费的宾客均可选取一个自己喜欢的平安符，送给家人朋友，祝福平安、幸福。

平安符每桌送一个，如有需要，可售x元一个。

4、全家福团圆宴

由厨师长推出八月十五全家福团圆宴套餐菜单，从x—x元不等(可根据餐厅实际情况而定)。

凡活动期间在餐饮预定x元以下团圆宴套餐的宾客均免费赠送果盘一份，在餐厅内免费与布景合影，免费猜灯谜。

活动期间在餐饮预定x元以上团圆宴套餐的宾客均免费赠送豪华果盘一份、\_\_月饼礼盒一份，在餐厅内免费与布景合影，免费猜灯谜。

活动期间在餐饮预定x元以上团圆宴套餐的宾客均免费赠送豪华果盘一份、豪华\_\_月饼礼盒一份，在餐厅内免费与布景合影，免费猜灯谜，可亲手书写祈福孔明灯一个。

5、情侣宴

由厨师长推出八月十五情侣宴套餐菜单，从x元—x元不等(可根据餐厅实际情况而定)。

预定情侣宴套餐的宾客均免费赠送果盘一份，在餐厅内免费与布景合影，免费猜灯谜。

时间：

x月\_\_日——x月x日(\_\_店)

活动内容：

1、广告语：“游王府，吃川菜，送清爽”。

x月\_\_日——x月x日黄金周期间，凡持当日游览\_\_花园门票的宾客来店用餐，每桌可获赠清凉甜爽水果一份(或酸梅汁一杯)。

2、触摸“五一”幸运摸奖活动

x月\_\_日—— x月x日放假期间，在\_\_店用餐者以桌为单位，均可凭结账单参加抽奖活动，凡抽出写有“五一”字样的客人将获得\_\_花园门票一张;凡抽出写有“五一\_\_店”字样的客人将可获得三轮车什刹海胡同游览券一张。

3、“\_\_饭店蔬香樟茶鸭特价卖”

\_\_月\_\_日——x月x日活动期间，\_\_店每日限20只\_\_饭店蔬香樟茶鸭特价销售，原价\_\_元/每只，特价\_\_元/每只。活动期间还有两款特价菜以供宾客选择：上汤扒双鲍\_\_元/份(原价\_\_元)葱烧赤参 \_\_元/份(原价\_\_元)。

另外，为回报消费者，4月28日— 5月3日活动期间，\_\_店特推出“精品川菜、百姓价格”的三款套餐：亲子三人套餐188元、快乐六人套餐588元、全家福套餐(10人量)880元。

4、订“益智斋”餐厅送花园游

x月\_\_日——x月x日活动期间，凡在“益智斋”用餐的宾客可免费游览\_\_花园。让宾客充分体会到“\_\_里的川菜，川菜中的经典”意境。

五一的餐饮节日商机是很明显的，有很多的婚宴、寿宴、家庭宴请等都会选择在这一时间段举办：一是处在小长假期间，亲朋好友难得聚会;二是正处于春暖话开时节，踏春、旅游需求旺盛，旅游的流动消费也会给餐饮市场带来不小的空间!而做好具体的市场环境分析也是极为重要的：

自我分析

就是对本身出品部门的状况做出客观的评估。每个餐饮营销者都可以想出很多富有创一流的促销主义，但是谁也不能忽视：在特定的经营时期内，在特定的烹调水平上，在特定的餐厅环境中，在有限的资源利用上，管理者能够做什么?这就需要经营者想一想：促销的目的是什么?你的烹调水平能够做什么?你的餐厅环境可以做什么?你有多少钱可以用?

客源分析

五一餐饮促销的客源是谁这很重要，因此管理者要彻底分析客源市场状况，才能进行有效的。分析客源要考虑如下问题：谁是顾客?顾客需要满足的是什么?顾客尚未满足的是什么?

活动时间：即日起至\_\_月\_\_日

\_\_餐厅在劳动节期间举办二周年店庆活动，自即日起至\_\_月\_\_日，每天\_\_点六折优惠，\_\_：00—\_\_：00的第一桌客人将将享受单人名单优惠。

活动主题：入住远望楼宾馆，欢度美好假期

活动日期：20\_\_年4月\_\_日—5月\_\_日

\_\_宾馆为了感谢客户长期以来的大力支持，在五一期间推出了“五一”黄金周优惠活动

客房优惠：

普通标准间 促销价：￥\_\_元/间夜(净价)

商务标准间 促销价：￥\_\_元/间夜(赠送双人早餐)

商务大床房 促销价：￥\_\_元/间夜(赠送双人早餐)

在餐饮方面：

1、推出不同价位的经济“节日家庭套餐”，以特色菜、家常菜为主

三人用：￥\_\_元/套(1凉、4热、2点心、1拼盘、远望酸奶/人)

六人用：￥\_\_元/套(6凉、8热、4点心、1拼盘、远望酸奶/人)

八人用：￥\_\_元/套(6凉、9热、4点心、1拼盘、远望酸奶/人)

2、零点客人将享受\_\_折优惠(不含酒水)，同时赠送“远望酸奶”。

在康乐方面：

1、 凭房卡到康乐部每日可免费享受以下项目中任意一项活动

2、 营业时间：\_\_：00—\_\_：00

室内游泳(1小时)

美国宾士域保龄球(1局)

落袋式台球(1小时)

乒乓球(1小时)

健身(1小时)

详情可致电：\_\_

活动背景

五一劳动节，是国家规定的法定节假日。五一假期的餐饮商机是非常明显的，与此同时，许多婚宴、寿宴、家庭宴请都会选择在这个时间段举办，一是因为小长假，亲朋好友难得相聚，二是春暖花开，无论是时间还是环境都非常适合。因此，会给餐饮市场带来非常大的盈利空间。餐饮酒店应抓住时机，做好宣传，不仅在五一长假中盈利，还应加强品牌宣传，为后期的营业做长期考虑。

活动目的

1.活动，稳固老客户资源，挖掘新客户。

2.提高酒店知名度、美誉度，塑造酒店良好的社会公众形象。

3.利用节日造势营销，增加经济收入。

4.增加企业与客户间的互动与交流，拉近距离

活动主题

“五一”三天乐“游戏”更快乐

活动时间

20\_\_年5月1日——3日

活动前期准备

1.气氛布置

广场气氛：在酒店门前空地放置竖幅、横幅、巨幅、刀旗、氢气球等引人注意的宣传物品。

社区气氛：在酒店附近的社区悬挂宣传条幅、活动海报，广告气球等，在社区和商场门口大量派发广告小气球，以增加人气和节日气氛。

店内气氛：酒店门口放置活动易拉宝，店内用气球、彩球等装饰，营造欢乐气氛。

2.广告宣传

(1)员工在人员密集地发放宣传单页，增加受众群体。;

(2)向酒店客户群体发短信，送去祝福的同时，对酒店活动进行了宣传

(3)店内随处放置或张贴微信二维码，扫一扫有惊喜

(4)酒店微信平台，微信、微博群发活动方案或海报，员工进行转发。

活动策划

1.优惠活动：“满五加一”

五一劳动节当天，顾客每点足五道菜品，店面免费赠送顾客一道菜(下次消费时可用，有效期为一个月，且此项优惠不与其他优惠活动同时享用)

2.劳动最光荣，巧运乒乓球

道具：两个空篮子、一个长操作台、若干乒乓球、若干根吸管

参与者：来店就餐的顾客，两名至三名

方法：在操作台的两头各放置一个空篮子，参与活动的顾客每人发一根吸管，第一个顾客从篮子里用吸管吸起一个乒乓球，转身交给下一位，依次交替，直到乒乓球被安全运送达到另一个空篮子里，在规定时间内，运送达到5个以上，可以获得饮料一一份等瓶;运送达到8个以上，可以获得精品凉菜。

菜单套餐

三人用：388元/套(1凉、4热、2点心、1拼盘)

六人用：688元/套(6凉、8热、4点心、1拼盘)

八人用：888元/套(6凉、9热、4点心、1拼盘)

活动效果

五一劳动节，三天小长假，不仅会迎来旅游高峰期，对酒店而言，还是一个提高营业额的良好契机。通过营销活动的宣传推广，不仅可以增加酒店的知名度，提升酒店在当地的影响力，还可以稳定老顾客，开发新客户，不断提升营业收入。可谓是一举两得。

**餐饮活动促销方案**

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