# 最新520活动策划方案餐饮 520活动策划方案效益评估(10篇)

来源：网络 作者：空山新雨 更新时间：2024-08-28

*为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮...*

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

**活动策划方案餐饮活动策划方案效益评估篇一**

20xx年9月6日——20xx年9月10日。

不仅可以让消费者花少钱吃百样菜，还可以使消费者知道餐厅的特色。促进该餐厅的消费（增加人气），获得更多的剩余价值（利润）。

要让消费者耳目一新。美其名曰“享受”也。

1、自助餐、点餐、新菜、特价菜等。

2、打折消费。

3、赠送优惠券：凡消费满100元以上的消费者均能获得优惠券。

4、免费赠送饭菜：

凡消费满200元以上的消费者均能获得一份免费的特色菜。 促销活动方案三——中秋佳节——对酒当歌赏月，念人生之多少良辰美景莫过于此。

饭店、酒店、餐饮临街空地建行门前。

搭建一个临时舞台背景布幔一个进口音响一套舞台地板上小灯笼16盏其他背景灯光。

1、现场猜谜活动：

在活动现场悬挂有谜语的五彩灯（红灯）笼。凡中者皆能获得10元的消费优惠券。塑造中秋的气氛和饭店、酒店、餐饮的江南文化内涵。专设一个谜底台。

2、演艺活动策划：

（1）有奖征答问题：关于饭店、酒店、餐饮的发展史等问题。

（2）载歌载舞：觅歌舞团演出，另外，主持1—2名。

（3）穿插一些让观众参加的《中秋赞歌》：邀请台下一起参加，凡唱的歌都带有“月”字或是咏“秋”的。最少二句，无需整首演唱，歌曲不能重复，唱出最多首和唱功最好者，均有奖励（100元或50元消费券）。

（4）拉啤酒商做冠名赞助，从而减少费用的开支，进而促进利润的增加。

（5）饭店、酒店、餐饮特制月饼大派送：由老板、员工及嘉宾共同举行切饼仪式，统一送至顾客手中。

**活动策划方案餐饮活动策划方案效益评估篇二**

为庆祝一年一度的“六一”国际儿童节，让小朋友们度过一个快乐而有意义的节日，给家长们创造关心孩子的机会，\*\*餐饮集团为孩子们精心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。

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。

4、趣味谜语竟猜：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。

**活动策划方案餐饮活动策划方案效益评估篇三**

其次是促销活动热闹就行、人多就可以，这种观念要不得。餐饮促销是为了“巩固老客户，发展新客户”，餐饮行业有句话俗话，是这样说的“宁要一个客户吃一千次，不要一个客户吃一次。”特别是在促销时，更要强调菜品质量、餐饮文化、健康饮食、餐厅服务等等 餐饮促销策划要抓住时机，选好主题、做实内容、及时充分的培训，这些是餐饮促销策划必须考虑好的。促销活动举办不要太频繁，但是要有意义，要能抓住消费者的心。

国庆节餐厅促销活动方案 1

二活动时间：10月01日~10月07日

三，活动目的（提升客单价，促进销售目标达成）

五， 介绍活动，活动日期及商品活动。

六，气氛布置。店内气氛布置：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：

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

热情服务促销

服务员的主动招呼对招徕顾客具有很大作用。比如有的顾客走进餐厅，正在考虑是否选此餐厅就餐，这时如果有一个面带笑容的服务员主动上前招呼“欢迎光临”，同时引客入座，一般情况下，顾客即使对餐厅环境不十分满意也不会退出。当然，主动招呼不等于硬拉。强拉硬扯反而会引起顾客 反感，避而远之。

服务人员应对餐厅所经营的菜点和服务内容了如指掌，如食物用料、烹饪方法、口味特点、营养成分、菜肴历史典故、餐厅所能提供的服务项目等，以便向客人作及时介绍，或当客人询问时能够作出满意的答复。如果能事先了解市场和顾客的心理需求以及风俗习惯、生活忌讳、口味喜好等，便可有针对性地推荐一些适合他们心理需求的产品和服务。

服务技巧促销

形象解剖法：服务员在客人点菜时，把优质菜肴的形象、特点，用描述性的语言加以具体化，使客人产生好感。从而引起食欲，达到促销的目的。

解释技术法：通过与消费者的友好辩论、解释，消除其对菜肴的疑义。

加码技术法：对一些价格上有争议的菜点，服务员在介绍时可逐步提出这道菜肴的特点，给客人以适当的优惠。

加法技术法：把菜肴的特色和优点不断地加深和强调，让消费者形成深刻的印象，从而产生购买的欲望。

除法技术法：于一些价格较高的菜点。有些客人会产生疑虑，服务员应耐心解释，这样会使客人觉得不贵，从而产生购买欲望。

提供两种可能法：针对有些客人求名贵或价廉的心理．为他们提供两种不同价格的菜点，供客人挑选，由此满足不同的需求。

利用第三者意见法：即借助社会上有地位的知名人士对某菜点的评价，来证明其高质量、价格合理，值得购买。

代客下决心法：当客人想点菜，但或多或少还有点犹豫，下不了决心，服务员可说：先生，这道菜我会关照师傅做得更好一点，保您满意，等等。

利用客人之间矛盾法：餐的二位客人，其中一位想点这道菜，另一位却不想点，服务员就应利用想点的那位客人的意见，赞同他的观点，使另一位客人改变观点．达到使客人购买的目的。

在客人就餐时，服务员要注意观察客人有什么需要，要主动上前服务。比如有的.客人用完一杯葡萄酒后想再来一杯．而环顾四周却没有服务员主动上前，客人因怕麻烦可能不再要了。所以。在宴会、团体用餐、会议用餐的服务过程中，服务员要随时注意，看到客人杯子一空即马上斟酒，往往在用餐过程中会有多次饮酒高-潮，从而大大增加酒水的销售量。

国庆节餐厅促销活动方案2

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，均可以参加灯迷有奖竞猜活动。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

促销活动方案二——周年庆典——美食节

活动时间：2024年9月25日——2024年10月8日

目的：不仅可以让消费者花少钱吃百样菜，还可以使消费者知道餐厅的特色。促进该餐厅的消费（增加人气），获得更多的剩余价值（利润）。

要求：要让消费者耳目一新。美其名曰“享受”也。

活动形式：

1、自助餐、点餐、新菜、特价菜等

2、打折消费：

3、赠送优惠券：凡消费满100元以上的消费者均能获得优惠券。

4、免费赠送饭菜：凡消费满200元以上的消费者均能获得一份免费的特色菜。

一、活动背景

二、活动主题

庆圣诞，金陵饭店真情回馈

三、活动目标

提高知晓度，刺激消费，提高营业额。

四、活动时间

宣传时间：2024.12.15——2024.12.23

活动时间：2024.12.24——2024.12.29

五、活动安排

第一阶段 准备阶段

时间安排表

第二阶段 活动宣传推广阶段

第三阶段 促销方案实施阶段

六、促销活动方案设计

活动方案一

（1）活动主题：幸运抽奖活动

（2）活动时间：12月15日---12月29日 正常营业时间

（4）奖项设置：

一等奖 1名 价值3000元旅游代金券一张

二等奖 1名 价值2024元旅游代金券一张

三等奖 1名 价值900元旅游代金券一张

阳光普照奖 其余未中奖客户均赠送价值100元代金券一张，可与下次来本店消费时使。

元，按照1000倍数领取相应数目奖券，不足1000元部分不计入。

届时请广大客户见证。

（7）兑奖说明：中奖者凭抽奖券正券及身份证至服务台领取相应奖品

奖后三个月内无法联系到获奖者，将以获奖者名义将奖金捐献慈善机构；活动中所有奖券不兑现、不找零，若涉及个税，中奖者自理；本公司所有员工及有关人员一律不参加本活动。

活动方案二

2024年12月15日至12月29日，金陵饭店梅苑、嘉宾厅、璇宫、金海湾、太平洋继续推出餐饮系列缤纷优惠，感恩金陵贵宾会员及住店宾客。

＊免费享用一份价值147元丰盛的中西式自助早餐；

＊免费欢迎水果；

＊免费房内有线/无线宽带上网；

＊延迟离店至下午二时（视房间状况而定）。

金陵贵宾会员通过金陵连锁酒店官网、天猫金陵连锁酒店旗舰店及金陵预订中心以促销价预订客房，还可获赠2024金陵新年台历一本。

备注：

以上所有价格为净价，已包含政府税和服务费；

本包价自2024年12月15日起；

敬请提前预订。

餐厅店庆是提高餐厅品牌知名度、改善餐厅服务形象、增加餐厅企业竞争力、提升餐厅经营销售利润的绝好时机，也是餐厅回馈消费者信任和支持、增强餐厅员工凝聚力和向心力、宣传餐厅企业文化的绝好时机，因此，值此餐厅经营x周年之际，餐厅特推出如下餐厅店庆活动策划方案。

一、餐厅店庆活动目的

增加餐厅品牌影响力，提升餐厅知名度和美誉度；提升餐厅形象，增加餐厅竞争力；加强餐厅员工的企业忠诚度和向心力；提高全员服务意识、工作积极性；展现餐厅文化底蕴，进一步提升餐厅的企业文化；提升餐厅销售额，增加利润；为2024年更好的发展打下良好的基础。

二、餐厅店庆活动时间

2024年xx月xx日至2024年xx月xx日，共计10天。

三、餐厅店庆活动地点

xxxx餐厅

四、餐厅店庆活动参与人员

餐厅全体员工、餐厅新老顾客

五、餐厅店庆活动主题

提升顾客满意度、增强员工凝聚力、扩大品牌影响力

六、店庆活动内容

一)外部顾客活动

1、打折促销

1)每日推出一款特价菜，每日不重样。

3)打折，这是一个迅速提高销售额的法宝，建议适当打折刺激消费。

2、赠送礼品

有计划发放餐厅店庆纪念品、小礼物，增强与客人亲近感，扩大宣传面。餐厅统一印制部分店庆纪念品要求小而实用、漂亮大方，如带有店庆标志的签字笔、气球、打火机、帽子等，按桌发放。

3、抽奖活动--\"品美食、中大奖、游广州\"

凡是于12日至21日店庆期间，当日当次消费满150元以上的顾客均可以参加。每店设立一等奖2名，奖励\"广州一日游\"，餐厅统一组织，中奖顾客食宿住行完全免费；二等奖11名，奖店庆-红包1个，现金100元；三等奖100名，奖店庆-红包1个，现金5元。

二)内部员工活动

1、服务大比武

2、内部征文--\"我的选择--xxx餐厅\"

要求：1)题材围绕微山湖餐厅所发生的事情，可以是工作经历、感想、看法、寄语等。2)体裁不限。散文、杂文、记叙文、议论文、诗歌皆可。3)截止时间为9月18日。希望全体员工积极投稿。本次征文活动将评出一等奖1名，奖金200元；二等奖2名，奖金100元；三等奖5名，奖金50元。并进行集中展出。

七、店庆活动推广

在信息发达的现代社会，媒体无疑是吸引大众眼球的媒介。餐厅根据不同媒体有不同媒体受众的特点，合理进行自己的市场定位和目标客户的定位，合理的选择媒体投放广告，不可片面追求覆盖率，造成广告的浪费。

一)餐厅外部广告推广

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《南方都市报》、广州本地电视台也要进行宣传。

3、并进行传单发放。

4、在线网络宣传(电子优惠卷等)。

二)餐厅内部产品宣传

1、在推行传统餐饮的同时，推进情侣套餐、商务套餐、家庭套餐、孝心套餐等。如：情侣套餐可推出18元、28元、38元、48元套餐等。

2、绿色家宴。随着生活水平的提高，人们饮食已经不仅仅是为了解决温饱，而是吃\"绿色\"，吃\"健康\"。绿色家宴的推出，无疑会受到消费者的青睐。在原材料使用上，力推生鲜类绿色食品；烹饪方式上结合现代人的消费时尚，使菜肴风味化、营养化；在家宴的菜谱上，注重菜肴的营养搭配，平衡膳食，满足人们的健康要求。强烈建议厨房部推出。

3、中秋季节是滋补的好时候，建议引进高档营养滋补菜品。

三)餐厅企业文化宣传

1、借餐厅店庆之机，向消费者宣传餐厅的企业文化，增强餐厅在目标消费者中的影响力。12日至21日店庆期间，设立大型宣传板，上面张贴餐厅的精神口号，广州风景图片，火锅的制作流程，餐厅图片资料，餐厅员工寄语等，让顾客把\"吃\"当作一种享受，使顾客乐而忘返。

2、餐厅前厅现场气氛，包括灯光、音响、海报、pop等。

八、餐厅店庆现场布置

一)现场布置条件准备

氢气球、条幅、餐厅吉祥物、大型宣传海报、宣传单、展板、pop(各种张贴画)、礼仪小姐、纪念品等。

二)餐厅店外现场效果

氢气球带着条幅在空中飘飘欲飞；吉祥物热情向你招手；楼体外打出\"11周年店庆\"醒目标和优惠项目的大条幅，以及供应商的祝贺单位的条幅；进门处设置一个高精度喷绘的店庆告示牌；礼仪小姐发放餐厅店庆纪念品；整体呈现出一种喜气洋洋的气氛。营造出简洁又有品位的节日氛围，消费者从门前一过，就会被这种气氛所吸引。

三)餐厅店内现场效果

服务员穿戴整齐，面带微笑，热情洋溢；总台服务细致耐心；地面光可鉴人；桌椅一尘不染；餐厅各种宣传资料随手览阅；灯光明亮柔和；音乐如高山流水；绿色盆景赏心悦目；顾客从进店时刻起，即能享受到一流的服务和视、听、触、嗅觉的全方位感官享受。进餐完毕，还可以参与抽奖，并赠送纪念品。

九、费用预算

1、氢气球1500元

2、纪念品1000元

3、条幅200元

4、宣传资料海报500元

5、广州一日游2200元

6、内部竞赛1650元

7、广告费用10000元

8、合计17050元

十、效果分析

1、宣传造势，五店联合店庆，气势宏大，让消费者产生强烈的记忆感，引起良好的口碑宣传，提高餐厅的知名度和美誉度。

2、店内外造型富有人情味，服务周到，能提升目标消费者的本企业忠诚度。

3、通过服务比赛、征文比赛、成本节约比赛，能极大的增强本餐厅员工的企业归属感和向心力，提高工作积极性。

4、通过促销，提升餐厅营业额。

5、本次活动规模大、而费用相对低廉，能取得事半功倍的效果，形成大的轰动效应。

**活动策划方案餐饮活动策划方案效益评估篇四**

妈妈厨艺大赛。大赛中让妈妈们展现拿手外家菜和独特创新的私房菜。

二、推出菜品特点

餐饮店推出美颜养生套餐惠泽母亲节。推出养身美颜套餐，向妈妈们表达特别的爱意。

1.母亲节之怀旧大餐

怀旧就是缅怀过往。旧物、故人、老家和逝往的岁月都是怀旧最通用的题材。

2.母亲节之滋补大餐

在母亲节来临之至，陪妈妈一起吃一顿营养、美味的大餐，祝愿母亲永久都健康、美丽。

3.母亲节之亲情大餐

打起亲情牌，吸引中低端食客，主打家常菜，口味大众化，再辅以时尚就餐环境，标准化服务，吸引时尚年轻人来为母亲过节。

三、预备母亲节礼物：

餐馆要相应设计一些庆祝母亲节的活动和小礼品。为每位前往就餐的母亲赠予康乃馨作为节日礼物。

1.以某某餐厅名义，向目标消费者发送母亲节出色短信，以情感交换感动消费者。

2.通太短信发送活动内容，告知目标消费者母亲节某某餐厅活动内容，和展开活动的主要地点。

**活动策划方案餐饮活动策划方案效益评估篇五**

2月14日情人节就要到了，为消费者创造一个既浪漫又温馨的节目，是每一家酒店都在努力的工作，多年来，也一向是送玫瑰、送巧克力布置一下场地来向消费者传送这个节目的讯息。

根据我们山庄自身的经营特色，根据常消费熟客的消费习惯。今年，我们制定出以下情人节推广计划，供总办审阅。

东莞山庄xxxx情人节粉红之旅

玫瑰、粉红、物语

2月14日

主要地点：丽骏会大厅

次要地点：客房桑拿房

1、透过浪漫的场景布置，为消费者创造一个温馨，旖旎的爱的殿堂。

2、设立“情人留言板”，供情侣在上方写上爱的挚言。

3、透过彩色荧光棒挂在身上的方式，区分单身和有情人之间的身份，单身客人可参加大厅举办的“情侣对对碰”活动(另附活动方案)。

4、客房、桑拿房设立“粉红情侣套房”，巧妙布置，并赠送玖瑰花、巧克力、香槟酒及双份早餐。

5、洒吧推出情侣鸡尾洒资料。

夜总会：

1、大门口用松枝、鲜花、粉红色雪纱扎成心形拱门。

2、进大门横梁上注明活动主题。

3、二楼玻璃墙处设立4x2米“情侣留言板”。

4、大厅内用粉红色雪纱，玫瑰花，粉红色汽球点缀。

客房、桑拿房：用粉红色雪纱，玫瑰花，粉红色汽球点缀。

1、宣传单：10000份，自行派发。

2、信息发布：3000元。

3、内部广告发布：(含喷画、电脑屏幕)。

4、广告文字：

a、拥有你，我此生有幸。

珍惜你，我毕生力行。(广告词)

b、春信绽放，玫瑰花开，感情来了，你的故事开始了;情人节到了，在东莞山庄准备一份珍爱的礼物，然后温柔地携上你的的她或他，就在这个浪漫的日子开始相约。(信息)

c、2月14日情人节，“粉红情侣套房”188元，恭祝您情人节快乐!

2月14日东莞山庄单身贵族“情侣对对碰，”party恭候您的光临!

玫瑰花雨，美酒烛光，丽骏会情人节粉红之旅，等待您的参与!

1、客房设八间“粉红情侣套房，”每间每晚228元，并赠送玫瑰8支，巧克力一盒，香槟酒一支。

2、桑拿房设八间“粉红情侣套房，”每间每晚218元，并赠送玫瑰花8支，巧克力一盒香槟酒一支。

3、夜总会大厅推出“情侣鸡尾酒”套餐。

4、夜总会大厅“单身贵族”“情侣对对碰”活动。

3、桑拿、客房部：2月13日做好粉红情侣套房的布置工作

4、工程部：结合活动计划，做好用光、用电工作的安排及特殊道具的制作。

1、仿真玫瑰花：6000朵x0.3元=1800元

2、玫瑰花：500朵x1.00元=500元

3、巧克力：100盒x20元=20xx元

4、粉红色雪纱：100码x5.0元=500元

5、宣传单：10000张x0.25元=2500元

6、喷画：200平方x10元=20xx元

7、其它：500元

合计：9800元

**活动策划方案餐饮活动策划方案效益评估篇六**

6月x日—6月x日。

1、通过活动刺激亲情消费，提升企业的良好品牌形象。

2、拉动消费量，竞争市场份额。

3、加大餐销售量，提高各店的营业创收。

心系父亲节，xx一家亲。

xx美食城、xx海鲜城、xx海鲜广场、xx餐厅。

1、活动期间，各店迎宾人员对来店消费的中老年男性送上节日祝福“您好，节日快乐”。

2、活动期间，各店增加播放《报答一生》《父亲》这两首曲目。

3、活动期间，订xx餐均有好礼相送。凡电话订餐消费满xx元免费赠送xx餐扑克牌x副，凡电话订餐消费满xx元免费赠送xx餐及时送vip会员金卡一张，各店做好登记，财务备存。

4、活动期间各店厨政部推出几款父亲节爱心套餐，价格各店可根据自己的具体情况而定，菜式以健康，营养为主，菜品名体现父爱(参考：感恩之爱、父爱如山、父爱似水、父子情深)。并且主推一道父亲节特色菜品。

5、活动期间到店内消费的客人，单桌消费满xx元可获赠免费全家福(x寸塑封)一张，各店做好登记，财务备存。

1、管理公司企划部负责刻制父亲节横幅，每店一条，内容“心系父亲节，xx一家亲”，并与6月x日之前送至各店。

2、管理公司企划部于6月x日统一为各店客户发送父亲节祝福短信，“心系父亲节，xx一家亲，多款父亲节爱心套餐温情推出，xx餐饮祝天下所有父亲节日快乐!”。

1、各店认真组织员工学习活动方案，根据方案对员工进行相关知识培训。

2、各店活动期间充分做好拍照、洗照工作，增加创收点。

3、积分卡活动、赠券活动与此活动同时进行。

**活动策划方案餐饮活动策划方案效益评估篇七**

冬至包饺子是中国许多地方的传统习俗，新一届社联人不知不觉地走过了风风雨雨的半年，在这半年来我们一起经历了多项活动。终于冬至到来了，我们社联一家人轻松坐下来感受这寒冬里的温暖的时候到了。

希望能通过这个活动，让我们累了一学期的社联人在这严寒的冬天感觉到一丝的温暖。同时借此来促进社联人之间的交流，增进同学们之间的友谊，增强社联的凝聚力，进一步培养同学们团结协作的精神。

冬至-我们在一起

新校区社团联合会全体成员。

20xx年12月21日晚上6：30-8：30。

外联部负责联系餐厅或小饭馆。

(1)包饺子

(2)包饺子比赛

(3)吃饺子

活动前期

(1)由外联部负责联系活动场地。

(2)办公室负责发飞信通知并统计活动到场人数。

(3)由宣传部出一张宣传该活动的宣传板。

(4)参与者每人交十块钱(用于支付包饺子费用)。

(5)宣传部出一到两名活动主持人，每个部出一名裁判员，此外由社联主席担任总裁判。

(6)由组织部负责划分各部在餐厅的座位。

(7)纪检部周二前把奖品购买到位。

活动中期

(1)以每个部为一组于12月21号6：30到达活动场地有序入座。

(2)由组织部负责把各部人员安排就坐。

(3)纪检部清点人数。

(4)人数到齐后开始上面团等工具。5)主持人讲话。

(6)主席讲话，宣布冬至包饺子开始。(宣布包饺子开始前所有人不得开始包饺子)。

(7)由活动部负责预留比赛的用品。

(8)包饺子五十分钟后，将包好的饺子送于厨房(所有饺子包完后)(50分钟)。

(9)主持人讲话，宣布包饺子比赛。

(10)由总裁判宣布擀面皮比赛规则随后等各组参赛队员和各裁判到位后宣布比赛开始，各组开始比赛。

(11)在10分钟内包的饺子在保质的情况下数量多的一组获胜。

(12)由总裁判宣布比赛情况。

(13)由主持人邀请主席团为获胜的部门颁奖。

(14)由获胜的部门惩罚输的部门部长。

(15)饺子上座，各部门吃饺子同时相互交流。

(16)吃饺子结束。

活动后期

(1)由各部门负责把自己位置上的杂物清理干净。

(2)当场地干净后由纪检部验收后各部离场。

(3)由外联部把场地交还。

(1)在比赛的过程中各部人员注意现场秩序和安全。(由各部部长负责)

(2)包饺子过程中所有人员不得有过于的打闹，不得随处乱撒面粉，不得浪费食品等。

(3)如有擀面棒不够的情况，由组织部负责购买不够的擀面棒。

(4)活动人数较多，地方较小，请所有人员在整个活动过程中注意安全。

(5)讲究卫生，包饺子前要洗手。

(6)注意活动准时到场。

(7)社联所有人在活动中注意保持良好的形象。

(8)惩罚有度，规则自定。

(1)由每个部派出两名得力人员参加比赛，分别负责擀面皮包饺子，在规定时间内所包的饺子在保质的情况下数量多的组别获胜。获胜的组别其所在部门的全体人员接受奖励。

(2)主席团在比赛前自愿归到某部，并且同时接受该部门的奖励或惩罚。

(3)各部裁判员负责其组号的下一个组的比赛，最后一组出的裁判员负责第一组的比赛。

(4)比赛分组：办公室第一组，宣传部第二组，纪检部第三组，组织部第四组，活动部第五组，编辑部第六组，外联队第七组。

(5)奖励：总分前三名的部门获胜，对应的各部门人员均获得一支中性笔。

(6)惩罚：由第一名的部门惩罚第七名的部门部长，第二名的部门惩罚第六名的部门部长。第三名的部门惩罚第五名的部门部长。

主席团：出一个总裁判，主席讲话，主席团颁奖。

外联部：负责活动场地的联系，活动结束后负责交还场地。编辑部：负责照片的收集。办公室：负责活动前的费用收取。组织部：座位的划分，奖品的购买。

纪检部：负责到场人数的统计和场地的持续和活动后场地的验收。宣传队：负责活动开始前把所人员安排就为，出一到两名主持人。活动部：活动的策划，预留比赛物品。

注：各部部长为各部工作的负责人。

**活动策划方案餐饮活动策划方案效益评估篇八**

12月24日晚

100人左右、各关系单位、协议单位高管及相关人员、常住客等。

1、对南楼中华厅、走廊悬挂有节日气氛的圣诞装饰品，中华厅门口用圣诞草装饰，各宴会厅进行圣诞装点。

2、豪苑大堂放4米圣诞树及圣诞饰礼品、彩灯。

3、24日晚中华厅布置圣诞冷餐酒会、装点大型雕刻及实物雕刻，并由一名员工穿圣诞衣服发放圣诞礼品。

4、建议在酒会过程中举行抽奖活动和文艺演出，也可举办品酒比赛，增加酒会的趣味性。（奖品由宾馆确定）

5、豪苑大堂24日晚圣诞树上悬挂部分谜语，当晚在豪苑就餐的客人参加猜谜语活动，猜中者有奖品。

6、建议宾馆联系社会福利院或盲人学校在24日晚和12月31日晚以宾馆名义举办小型慈善酒会，并在本地报纸进行报导。

7、制定“圣诞套餐”进行宣传。增加散客上座率，并也参加圣诞抽奖活动，两个餐厅制定出多份“圣诞套餐”菜单。消费菜金满1000元每桌增送葡萄酒1瓶，并有礼仪人员呈上。

8、建议开展一项社会公益活动，如将24日晚顾客消费金额 %作为爱心公益捐献给福利院，并征集10名公益热心者到福利院看望孩子，送去礼物、学习用品、日用品。

9、邀请相关媒体对活动进行报道，此公益活动有助于我馆的知名度的提高，引导市民来关心和爱护社会弱势群体，提倡公益爱心，有助于提高我们的美名度。

1、12月1日—5日制订具体的布置方案。

2、12月1日—8日联系媒体制订宣传计划。

3、12月5日—15日大厅及各景点装饰、布置。

4、12月5日—15日核定文艺节目。

5、12月15日--20日确定活动用酒水,菜单。

6、12月23日做好活动的各项工作，确定各环节的负责人。

7、以上活动餐饮部将按照宾馆的整体计划，具体组织落实。

**活动策划方案餐饮活动策划方案效益评估篇九**

七夕西餐厅什么样的活动方案最吸引顾客?现在的西餐厅七夕活动方案都千篇一律，必须要来点出彩的活动，才能凸显餐厅的独特和用心。特整理西餐厅七夕节可能用得到的活动方案供参考。涵盖七夕活动策划、餐厅布置、餐厅装饰、七夕套餐等相关内容。

一、七夕节简介

七夕节是中国传统节日中最具浪漫色彩的一个节日，是人们为纪念传说中牛郎织女的凄美爱情故事和他们为爱情不惜对抗权势的精神而流传下来的一个节日。农历七月初七的夜晚，天气温暖，草木飘香，这就是人们俗称的七夕节，也有人称之为“乞巧节”或“女儿节”，七夕坐看牵牛织女星，是民间的习俗，相传，在每年的这个夜晚，是天上织女与牛郎在鹊桥相会之时。织女是一个美丽聪明、心灵手巧的仙女，凡间的妇女便在这一天晚上向她乞求智慧和巧艺，也少不了向她求赐美满姻缘，所以七月初七也被称为乞巧节。

传说在七夕的夜晚，抬头可以看到牛郎织女的银河相会，或在瓜果架下可偷听到两人在天上相会时的脉脉情话。听到牛郎织女情话的女孩便会有一个甜蜜美满的爱情和婚姻，因此七夕节也有中国的“情人节”的别称。

近几年，随着人们生活水平的不断提升和国学意识的日趋复苏，传统节日越来越被重视，七夕节的文化意味和甜蜜七夕对于热恋中的情侣无疑是不容错过的，它的影响也越来越大。

二、节日市场分析

1、七夕节影响日益变大，已引起各商家的重视和利用。如婚纱摄影、鲜花、礼品、综合商场等针对七夕节的促销已颇见声势。但是餐饮业对它的重视还不够，基本上都停留在送“玫瑰花”的简单营销阶段。

2、西餐厅的西方基调与七夕节的中国元素如何结合是一个难点，中国节日追求热闹喜庆的氛围和西式文化追求优雅品位的诉求有一定冲突点。

3、西式文化与传统文化的结合在日益深化并成为一个趋势，如肯德基、麦当劳等推出油条、豆浆等中式快餐;咖啡厅推出中国菜等都是这种表现。这一点在针对中国传统节日上更显露无遗。

三、活动目的

1、利用七夕节节日气氛浓郁、情侣消费集中的特点，促进餐厅当天销售额的大突破。

2、通过文化味浓郁的促销活动，一方面让老顾客加深对餐厅的影响，提高在其心目中的美誉度，促进其在本餐厅的连续消费性;另一方面吸引更多人的关注，提高餐厅知名度，吸引更多消费。

四、活动时间

主体活动时间：七夕节全天

活动准备时间：七夕前一周简单布置完毕、宣传物料到位并进入宣传。

**活动策划方案餐饮活动策划方案效益评估篇十**

活动在酒店美食坊采取分餐制的形式进行，突出浪漫、温馨的氛围。

1、场地布置：x月x日以前将酒店美食坊布置好(在各餐桌之间及走道搭配摆好绿色植物、并张贴酒店pop旗、搞好灯光配置)。

2、广告宣传：由公关营销部在x月x日在x月x日前制作xx块宣传海报分别在xx等张贴。

3、动其它事项：

a、就餐从x点开始。

b、由公关营销部于x月xx日下午前定购xx朵玫瑰。

4、营销方式：

采取现场营销的方式，来客可直接到吧台购票就餐，每对情侣送玫瑰花一束。

(xx元/每七人)

罗宋汤或玉米奶油汤七份。

黄油餐包七份。

鸳鸯扒(黑椒汁/番茄汁牛扒)七份。

水果拼盘一份。

蔬菜沙律一份。

红酒/咖啡/红茶各一份。

注：客人也可以点其他菜(包括中餐)，自己选择。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找