# 最新餐饮圣诞节营销方案设计(五篇)

来源：网络 作者：雪海孤独 更新时间：2024-07-27

*为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。餐饮圣诞节营销方案设计篇一活动主题：“...*

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

**餐饮圣诞节营销方案设计篇一**

活动主题：“缤纷圣诞，欢乐同心”

目标定位：商务客人、企业团体、白领及白领以上阶层等收入属于中高水平的消费人群

活动广告语：“威龙相伴平安、同心欢乐圣诞”

活动宣传：一方面通过营销部对外直接联系和酒店相关人员的\'介绍，另一方面通过邮政广告推广，同时利用酒店本身资源，在正面墙体挂置巨型喷绘。

二、圣诞节酒店的布置及装饰;

在大堂内空地摆设一棵三米高的挂满圣诞彩铃、贺卡、彩带、雪花、礼物等装饰物的圣诞树和雪橇车来渲染氛围，烘托节日气氛。同时在大堂的天花板挂一些圣诞球、装饰铃铛来使整个场地欢畅。 大堂内柱子以灯和喷绘做主体装饰物元，酒店正门挂上松树枝，上面点缀小挂件，使圣诞气氛更加浓郁。

餐饮部在预定处的位置布置一些圣诞物品，适量简单，主体配合酒店大堂的装饰。

三、酒会会场布置

1、地点：国际厅

场地布置：大红的桌布、桌子按西餐式摆放，活动当晚选恰当的`地方摆放一棵圣诞树和雪橇车， 全场烛光，放轻音乐，强调制造浪漫温馨气氛。

2、酒会内容：

大型自助餐，既有中式菜，也有西餐，还有中西合壁的创新菜，各色水果和圣诞节的特色饼干等

邀请专门演出队伍精彩演绎缤纷圣诞。

抽奖活动

奖品主要以数码产品、酒店的产品为主，可以持续创造效益 票价：成人298元/人 儿童98元/人

餐饮圣诞节营销方案设计篇二

一、产品简介：

\_\_咖啡店位于\_\_。主要的经营项目有各种咖啡、茶、果汁、红酒、鸡尾酒和小吃(中西餐结合)等。\_\_咖啡店具有的特色：

1.凡在早上10：00到下午18：00时段15元一位，无限续杯(咖啡，茶，果汁，奶茶，冰淇淋等，除红酒和鸡尾酒类);下午18：00到凌晨2：00时段19元一位，无限续杯(咖啡，茶，果汁，奶茶，冰淇淋等，除红酒和鸡尾酒类)其他产品辅助。

咖啡店的装修以松木为主，能给客人带来回归大自然的感觉，并且让客人感受到\_\_咖啡店里的温馨。

咖啡店里有各式各样的小吃，可以满足顾客的需求。

咖啡店的地理位置较优越，顾客在逛街之余可以到\_\_咖啡店小憩。

二、活动主题

咖啡飘然，留在\_\_

三、活动目的

目前咖啡店在\_\_市的市场竞争激烈，为了提高产品竞争力，独树一帜，特推出\_\_咖啡店圣诞节期间的促销手段来增加客源、增加产品的知名度以及提升消费者的需求量。

四、活动时间

20\_\_年12月01日起至20\_\_年1月31日止，为期两个月。

五、活动地区

\_\_市区内

六、活动对象

\_\_市民

七、活动内容

1.留在\_\_——免费品尝咖啡活动

\_\_咖啡圣诞正式开业，通过免费品尝咖啡，体现咖啡厅近距离走进消费者中，以极具亲和力的表现手法，提升品牌的诚信度及社会效应，就能把消费者带入咖啡厅深层次的境界，大量的形象展示为活动的顺利召开起了很好的推动作用。

2.咖啡店赠送礼物活动(开业一个月后的优惠活动)

为培养文化的人气指数，我们为在咖啡厅消费的顾客赠送印有\_\_咖啡标志的礼物。在礼物上标有咖啡厅的主题标语(咖啡飘然留在\_\_)。将本店品牌与消费者零距离接触，能够留下过目不忘的印象，起到推动咖啡厅品牌广告效应。

3.办理vip卡活动优惠

办理vip卡可以让顾客有更多的优惠感，并且可以享受vip的待遇，还可以打电话预留座位，在本店消费可获得双倍积分，积分可在年底的时候兑换优惠券。可以得要买300送50的优惠，相当于你拿着vip卡就是在\_\_咖啡里的消费卡，并赠送两张免费品尝饮品的优惠卡。

八、活动细则

1.咖啡免费品尝

\_\_月01日——07日，在\_摆一操作台，操作台整体紧随于咖啡厅形象主题，标语(咖啡飘然，留在栖木)。

文字内容：(正面)咖啡飘然(反面)留在\_\_，始于栖木咖啡负责，有2人为消费者现场烹制咖啡，向消费者讲述咖啡店的文化，另2个向消费者派发宣传单页(单页主要内容告知消费者在\_\_咖啡开业期间，咖啡厅产品优惠措施和精美礼品相赠)，敬请消费者光临。

时间：20\_\_年\_月\_日——\_月\_日

地点：咖啡店附近

2.办理vip卡活动优惠

活动日期：\_月\_日——\_月\_日

a.凡在本店消费的客人均可办理vip卡(存300才能办理)并使用vip卡支付，即可或者双倍积分。

b.每次消费的积分可以累积到年底兑换优惠券，积分只针对vip客户。

c.本次vip卡办理活动由本店最终解释。

九、形象宣传制品促销投放策略：

1.宣传海报：

在开业前5至6天，在人流量比较大的广场、街道、社区旁边粘贴海报。海报内容包括时间、地点以及能够吸引消费者前往的促销礼品和活动内容。

2.礼品制作：

将咖啡店开业期间活动优惠措施体现出来，赠送\_\_咖啡杯、\_\_情侣咖啡杯及盒装的\_\_咖啡豆，免费品尝咖啡使用的纸杯，都要印制\_\_咖啡的标志，让消费者感受到咖啡店的精典。

3.吊旗：

活动主题标语，“咖啡飘然留在\_\_”悬挂于咖啡店前，广告信息量密集，受众面广泛，受众记忆时间较长，是室内举办大型活动最佳选择。

4.制定好vip卡及宣传单：

主要是针对学校和周边大型高档写字楼发放一些宣传单，将周边的客源宣传到位。促销开业优惠产品等。待客人在消费后，通过调查问卷，来了解我们的优缺点，好的继续保持，缺点改正，及时调整服务和出品质量。

5.媒介宣传：

a.通过网站或者贴吧进行宣传，主要是考虑到有车一族、咖啡爱好者群体。

b.创建一个微信账号作为本店的微信，让附近使用微信的人可以知道本店。

餐饮圣诞节营销方案设计篇三

一、活动时间：

12月24日晚17：00至03：30

二、活动地点：

酒店自助餐厅

三、活动形式：

自助餐

四、套餐菜单：

1、中餐厅：160餐位自助餐台10平方米舞台现场乐队演奏音响背景墙

2、西餐厅：120餐位自助餐台

3、中餐包间：120餐位套餐预留演员化妆间10、17、18号包间

4、宏安厅：剧院式400位茶歇舞台40平方米+20平方米t型台

5、b厅：150餐位自助餐台(走廊)30平方米舞台音响背景墙

6、歌舞厅：100人左右茶歇dj台背景墙

圣诞节自助餐菜单酒店自助餐菜单

五、布置装饰：

酒店广场设计：圣诞树，雪人，围栏，广告喷绘，行架

大堂：圣诞屋(教堂)，圣诞树，宣传水牌，总台背景墙，回马廊装饰，

电梯：b区两部宣传海报，圣诞花环;a区两部宣传海报，软装饰中餐厅，西餐厅，宏安厅，b厅，歌舞厅重点装饰，其他餐厅和区域简单装饰。

六、活动宣传：

1、活动宣传册、门票的设计制作;

2、宣传广告设计制作，包括：广场巨幅喷绘、18米和12米横幅、大堂海报、大堂横幅、展架、总服务台背景墙设计装饰、电梯海报、巨幅海报、报纸广告等

3、活动当日中餐厅、b厅、歌舞厅背景墙的设计制作;

4、活动当日舞美设计，节目单，工作证、抽奖箱及幸运转盘装饰等;

七、工作计划：

1、11月23日筹备工作第一次协调会

2、11月25日圣诞大餐，套餐菜单确定，各场地装饰方案确定

3、12月1日宣传册、门票、户外横副、水牌、广告到位

4、12月5日各场地装饰到位，筹备工作第二次协调会

5、12月8日售票工作全面展开，最后确定赞助事宜

6、12月19日筹备工作第三次协调会，下发晚会备忘录

7、12月20日活动倒计时开始

8、12月21日筹备工作第四次协调会，确定晚会流程

9、12月23日大堂，宏安厅，b厅活动现场舞台、灯光、音响安装调使

10、12月24日做好接待和两场晚会各项工作，活动结束。

八、预算：

1、各项大奖、幸运奖、纪念奖的预算;

2、各项活动预算、赞助审核统计、经费支出和成本控制;

3、活动票务销售统筹;

4、活动期间各项促销和捆绑销售的协调、控制工作;

餐饮圣诞节营销方案设计篇四

一、 主题：

迎圣诞/贺元旦\_\_\_蛋糕店献爱心再掀低价风暴迎新年

二、 内容：

迎圣诞/贺元旦，值此新年到来之际，\_\_\_蛋糕店为酬谢广大顾客对本蛋糕店一直以来的支持与厚爱。\_\_\_蛋糕店再次掀起低价风暴，我们将以最低的价格和丰富齐全的商品、最舒适的环境迎接广大消费者、迎接新年的到来。

活动一：温馨平安夜\_\_\_蛋糕店送祝福。

凡12月24日在家家福购物中心一次性消费满\_\_元的顾客，凭电脑收银小票或专柜小票，只要你在我们的留言薄上留上一句祝福新年的话，即可获得\_\_\_蛋糕店送出的圣诞礼物一份。

活动二：每天都省钱，包装袋当钱用。

凡12月24日至元月5日期间，来店消费的顾客凭\_\_\_蛋糕店发出的包装袋可当1元钱在任何一家\_\_\_蛋糕店使用。(每人每次限使用一个，包装袋只限购物使用)

活动三：家家福元旦快乐一把抓。

凡20\_\_年元月1日至3日在\_\_\_蛋糕店一次性购物满\_\_元的顾客即可参加\_\_\_蛋糕店元旦快乐一把抓活动：消费者凭电脑收银小票，在“快乐一把”抓礼品区三米起跑线开始3秒钟内用两只手抓，抓到后跑回起跑线为完成。所能抓的礼品即为消费者礼品。超时或违规则无礼品。礼品为：散装糖果、果冻、糕点或临近保质期的包装饼干或其它商品。

三、场地安排。

活动一场地安排在\_\_\_即可。

四、人员安排。

活动人员安排为两人，后台财务人员或其它人员随时支援。

五、活动场布置。

1、招牌挂霓虹灯。

2、墙上贴圣诞老人像或圣诞宣传画。

3、门口两旁放两棵圣诞树，牵彩条。

4、门两边顶部牵霓虹灯和彩条。

5、入口两边放两棵较小的圣诞树，两边不锈钢上贴圣诞老人像或圣诞宣传画，并牵霓虹灯。

六、所需物料、商品陈列及广告宣传。

1、圣诞老人像：1米\_6个\_15元

60cm\_10个\_8元

30cm\_30个\_3元

圣诞宣传画：大\_6张\_5元

小\_20张\_3元

圣诞树：1.8米\_2棵\_150元

1米\_4棵\_90元

圣诞帽: 50顶\_3元(每个员工1顶,从12月18日开始戴到快元月5日)

圣诞老人服：1套\_50元

霓虹灯：40条\_5元

彩条：100条\_0.5元

2、所需商品和礼品

糖果：200斤\_2.5元/斤

圣诞巾围200条\_3元/条

3、广告宣传。

横幅两条：

a、大招牌下边一 条长10米。内容为：“迎圣诞/贺元旦\_\_\_快乐一把抓”

b、蛋糕店一条长8米。内容为：“迎圣诞/元旦\_\_\_蛋糕店再掀低价风暴，为你省钱每一天。”

七、费用。

1、所需料费用：合计2548元

2、所需商品、礼品：合计1100元

3、广告宣传费用：a、横幅18米\_3元/米=54元

共计费用:3748元

餐饮圣诞节营销方案设计篇五

一、活动目的

通过圣诞节的策划活动，扩大酒店的知名度，加强与客户的感情联系，引导周边地区居民及各单位的餐饮消费，从而取得一定的经济效益和社会效益。

二、活动内容

大堂内活动

1、活动时间：

20\_\_年12月24日至12月26日

(1)节日颂歌

酒店上空飘扬着优美的圣诞颂歌，温馨祥和，12月10日开始全天播放，按照时段播放不同的圣诞歌曲。

24日—26日于每天11：00—13：30、17：00范堂聆听小朋友演奏欢快音乐，享受圣诞老人带来的祝福。

演职人员：由萝北青少年校外活动中心提供。

(2)圣诞派送

圣诞老人、小天使背跨一个礼品包，礼品包内放满缤纷的糖果、巧克力，巡游于酒店各处，带给客人无限的欢乐和惊喜。

要求：圣诞老人、小天使由人力资源综合部负责选择4名人选，根据时间调配各区域。

圣诞老人：

小天使：

时间安排：12月15日至26日早8：30— 17：00大堂及各区域轮流派送。

24日晚17：30指定三层界江堂开场派送。

24日—26日20：30名山俱乐部派送礼品。

26日晚15：00三层界江堂派送礼品。

(3)圣诞销售

在酒店大堂圣诞区域内，准备琳琅满目的圣诞礼品。包括设计精美的圣诞饰品，糕点师精心制作的巧克力、糖果、糕点等。还有更多的圣诞传统礼品供客人选择。

要求：圣诞精致礼品、巧克力、糖果由财务部负责购买。

餐饮部负责制作圣诞糕点，四季厅提供展柜，礼品、糖果、糕点等由四季厅工作人员负责出售。

(4)圣诞募捐

在酒店大堂放置一棵圣诞树，邀请来宾购买精美装饰品及许愿卡，许愿卡售价1元，将其悬挂在圣诞树上，并许下来年美好的愿望。活动所得款项将全部赠予萝北县敬老院的老人们，用以帮助弱示群体(让孩子亲自挂上自己的心愿卡，并当场将钱投入捐赠箱)。

要求：希望之树介绍由营销部制作(活动期间营销部人员机动，在树下引领客人上楼及介绍圣诞树)。

许愿卡由房务部准备，出售由大堂经理负责。

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