# 餐饮店庆活动方案吸引人(大全8篇)

来源：网络 作者：玄霄绝艳 更新时间：2025-06-06

*方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对...*

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

**餐饮店庆活动方案吸引人篇一**

对于刚开的`餐饮店铺来说，开业宣传是快速提高店铺影响力的一个重要方式。但是现在市场上的餐饮店铺竞争压力比较大，采用的促销方案也大多都相同，有时候太过于普遍就很难吸引到顾客。所以创业者在开店的时候就要结合起自己的实际情况，审时度势，及时抓住机会，采取一个特色简单的营销方案来吸引顾客。下面就来为大家介绍几种。

在开餐饮店的时候，大家可以采取一些开业酬宾的活动。相信很多人出去就餐的时候，经常会看到一些店铺上面有这样的标志，比如什么店铺开业酬宾，要打几折等，消费者在看到之后想着刚开业活动力度比较大就会进去光顾。所以开餐饮店的时候也可以采取这样的方法，根据自己店铺的成本去确定一个合适的优惠价格，不要让自己亏本，但也要让顾客觉得实惠。这样的开业酬宾活动，能够向顾客宣传自己的店铺。通过顾客的光临和体验，给他们留下一个深刻的印象，让这些顾客成为回头客。

在开业的时候也要采取广告宣传的方法，可能一些创业者在开店的时候认为这样的方法太过时，就觉得没有效果。其实不然，发广告是一种普遍的营销方案，它的效应是不容忽视的，不管是什么产品或者店铺在做广告的时候都会有一定的效果。所以创业者在开餐饮店的时候就可以利用广告宣传，在制作广告单的时候要把自己的产品特色和价格都打在上面，让消费者直接明了地看到店铺的一些优点；或者是创业者也可以制作一些优惠卡片，这样顾客的印象就会更深。

在开店的时候还可以大力制造声势，像一些大型商场店铺在开业的时候都会请一些乐队做活动，这样有顾客就会去光顾。这样的方式不仅给顾客带来了快乐，并且还能够让这些顾客在不经意中把你店铺开业的信息传递给别人。

还有创业者也可以利用线上营销的方式。现在互联网已经成为了潮流，不管是老人小孩几乎都会使用手机，创业者就可以利用线上的平台进行推广。比如说建立一些微信群，进群的人才能有优惠，或者是也可以利用朋友圈进行推广，让消费者集赞打折，这样的推广力度更大，并且成本也更低。

还有创业者也可以举行开业仪式。如果你的餐饮店铺面积小，这样搞开业仪式的效果也就会更大，大家在开张的时候可以请一些亲朋好友来参加，为自己的店铺造势，这样自己的朋友吃了之后肯定就会向周围的消费者进行推广，无形之中就起到了营销的作用，为店铺建立了良好的口碑。

刚开的餐饮店怎么宣传？相信大家已经知道这个问题的答案了。在进行营销的时候，大家一定要根据自己的实际情况去进行选择，在实行的时候也要想对促销活动做一个整体的规划，确定好营销的方向和目标，这样在实施起来也就会更加的顺利。

**餐饮店庆活动方案吸引人篇二**

一、活动目的：

1、为答谢新老客户一直以来对我饭店的大力支持，利用元旦新年的有利商机来回馈我们的新老客户，以刺激其继续消费，以达到我饭店营业额的稳定性增长，最终达到更好的赢利目的。

二、活动时间：

20\_\_年元月1日

三、活动地点：

中、西餐厅及客房

四、主题口号：

相约20\_\_，相聚丽晶

五、活动内容：

(一)西餐：

1、凡元旦当天在西餐消费的客户均可获赠奥运纪念卡一张(自行制作)。

2、元旦当日一次性消费满300元的客户，均可获赠西餐单人早餐券一张。

3、元旦当日一次性消费满600元的客户，可获赠优惠房券(凭此优惠券可获门市价6折优惠)一张。

(二)中餐：

1、凡元旦当天在中餐消费的客户均可获赠奥运纪念卡一张。

2、元旦当天在中餐大厅消费的客户，一次性消费满500元可获赠西餐早餐券一张。

3、包房一次性消费满1000元，获赠面值100元现金券(此现金券可在本饭店任营业区消费)一张。

4、元旦当日一次性消费满\_\_元，即赠送贵宾卡一张。

5、元旦当日在中餐一次性消费满3000元，赠送标准客房一间一晚。

(三)客房：

1.凡元旦当天在客房入住的客户均可获赠奥运纪念卡一张。

2、元旦当晚个人入住客房，一律按门市价8折优惠，并赠送果篮一个及早餐券一张。

一、活动广告宣传方式：

1、广告宣传：

(1) pop广告牌三块：大堂一块，中餐入口一块，西餐入口一块。布标一条，放置饭店大门。内容为：相约20\_\_，相聚\_\_!

(2)设计制作彩色宣传单1000张(具体内容样板另附)。

(3)设计制作西餐早餐券(西餐自带有早餐券)。

(4)设计制作赠房券。

(5)设计制作现金券。

2、口碑宣传：销售部及营业部，以销售部为主，各营业部为辅。

3、短信宣传：销售部及营业部各部门经理利用手机短信形式向客户发送此次活动信息，以达到宣传，吸引客户消费的作用。

五、场地布置：

1、饭店外围：

(1)大门正对面绿色植物区，制作元旦倒计时。

(2)饭店大门及西餐侧门吊大红灯笼，以衬托节日气氛。

(3)饭店大门正对面，制作“元旦快乐”装饰。

2、大堂：

(1)饭店大堂摆放三个“x”展架(内容元旦时间表，整个活动内容一个。)

(2)在原圣诞屋的基础上，饰“海宝”及有关饰品。

六、责任分工及完成时间：

1、总指挥：x总

2、总执行及总协调：x副总

3、布场(20\_\_年12月28日完成)：市场营销部，各部门配合

4、策划宣传(20\_\_年11月30日前完成)：市场营销部负责各类广告宣传、票券的设计及制作。

6、采购(20\_\_年12月1日前完成)：财务部负责关于本次活动的物品采购，美工跟进。

注：世博会门票需财务部跟进落实，确保当日能顺利把门票送到客人手中。

七、物品采购单：

1、海宝若干；

2、元旦纪念品若干；

3、“x”展架三个；

4、布标一条；

5、彩色宣传单

八、费用预算：

1、海宝若干约650元；

2、元旦纪念品若干约1000元；

3、“x”展架三个约180元；

4、布标一条约70元；

5、彩色宣传单约550元。

合计：5450元

**餐饮店庆活动方案吸引人篇三**

1、电视广告宣传

(1)可考虑电视字幕广告，在每天不同时段滚动播出，晚上七八点钟为最佳;

2、 发放优惠券

(1)可以选择和超市合作，凡购物满100元即送品鱼村10元代金券，购物满200元则送20元代金券，购物满500元以上则送全场五折优惠券;与此同时，可在店门口放置以宣传海报，凡在\_\_\_\_\_\_超市消费即可获得本店高额优惠券，这样，饭店与超市互相打广告，因此，可说服超市一同参与此次活动，广告费可协商分摊。

(3)店内发放，对用餐客人发放宣传单和代金券。

3、 倒计时折扣诱惑

可选择若干种最受欢迎的川菜搞每日特价，并且将每日特价菜公布在店门口，让每个路过的人都知道，这样有喜欢川菜的`人看到有自己喜欢的菜并且还特价就会考虑进去吃饭。

二、促销方案

1、冬日温情之合家大团圆

此方案主要针对大众顾客，凡家庭或者4人以上群体聚餐，在折扣优惠之外均可再享受现场赠送活动。

2、冬日温情之他乡遇知故

此方案主要正对在包头的四川和重庆老乡，让他们能在包头感受到家乡的味道，具体优惠方案可另行商量。

3、冬日温情之春节大酬宾

此方案适用于所有顾客，并且与方案一、方案二搭配实施，凡在店内消费的顾客，做好登记，在春节迎新年之际来店消费均可享受年度优惠。

店庆短期大折扣之后这三种方案继续实施，可延长店内促销周期，大概能持续一个月左右。

**餐饮店庆活动方案吸引人篇四**

1、dream——您梦想的家园！

2、给您回家的感觉——dream宾馆

3、你我共建美好家园

5、前期指

6、示牌宣传（设置指7、示牌）：

（1）设置地点：以dream宾馆为中心，2km范围内的主要道路上

（2）设置形式：重新报建，如不允许，则租用现有合适的位于道路两旁的户外媒介（如公共汽车侯车亭广告位）

（3）数量：每个不同文案至少要求设置5个，共至少10个

（4）大小、高度：视实际情况而定，文字能大就大，力求醒目

（5）设计要求：要求使用dream宾馆标准的标识及标准字体

（6）时间要求：于开张前10天设好

（7）目的：提升知名度，引发好奇心，树立一定的美誉度；

（1）主题：dream宾馆为您过生日！

（2）活动时间：开业当天。

（3）活动地点：dream宾馆。

（4）活动概况：给dream宾馆开业当天过生日的30位公民每人赠送一间包间，他可以邀请亲朋好友前来包间聚餐消费，所有费用最后由dream宾馆代为支付。

（5）活动细则、注意事项：

1）刊登活动广告：

a、时间：开业前10天

b、媒介：《四平日报》、《新文化报》

c、版面：1/4版

d、文案内容：

标题：dream宾馆为您过生日！

正文第一段：dream宾馆介绍

文第二段：为您过生日活动介绍——dream宾馆将于xxxx年xx月xx日正式开张营业，为庆祝dream宾馆的开业，特举办dream宾馆为您过生日活动，免费赠送30个包间消费。

名条件：凡当天过生日，并在四平有固定居所的市民，均可报名参加

名登记日期：即日起至xx月xx日止，每天上午8点-下午6点

额限制：限30名，先到先得，额满即止；

名地点：dream宾馆一楼大厅办事处

名须知：凭

人身份证、户口本原件，亲临报名；未成年必须有监护人陪同；年老体弱的人必须有人陪护。

其余说明：进入时，必须衣冠整齐，否则主办单位有权拒绝入内；本次活动家一切解释权归dream宾馆。

2）先报名预定房间

报名时间：广告刊出后当天开始，至开业前一天截止。

报名须知：凭当天报纸广告、持本人身份证（或户口本，以防身份证有假），亲临dream宾馆预先订房登记。

报名的其他条件：凡未成年人，应由其监护人陪同前来；年老体弱的应由其亲戚陪护；进餐时，需衣着整洁，否则有权拒绝入席。

菜谱限制：在限定的一类或几类菜单中选择当天的菜谱。

菜的数量：限定一个总的上限，如每人限2个菜，以便避免浪费。

酒水限制：在限定的一类或几类酒水单中选择。

吃不完的处理：要告知所点的菜吃不完，需要作小小惩罚，象吃自外助餐一样，要不然他们会乱点。

名人数超过30人，则采用先来先得的方式，直至满额为止。为防止秩序混乱，应准备好排队的号筹，来一个发一个，凭号筹办理，这样不会出乱子。

注意在广告中注明：活动解释权归dream宾馆；活动时送生日蛋糕，并举行共切生日蛋糕仪式。

3）开张当天：

a）拍照留念：所有同天生日的来宾与dream宾馆管理层代表合影留念（如该照片需在某范围内，如dream宾馆使用，则应与其签定肖像权使用协议）

b）举行dream宾馆请您定菜价定价员抽取及聘收颁发仪式。

从当天参加的成年来宾中，通过抽签的方式（即抽即知），抽取30名定价员，发出聘书，邀请其于xx月xx日（应选择星期天）来dream宾馆参加评菜价的活动。

4）软性文章：为配合本次活动，尽量于《四平日报》等美食版，发表软性文章，以别开生面的开业庆典为题，通过反映四平餐饮业的精神文明新风貌，来达到宣传dream宾馆的目的。

（一）——主题：dream宾馆请您定菜价！

（1）活动日期：开业后10天左右的某一个星期天

（2）活动时间：上午8：00——10：00

（3）活动地点：dream宾馆

（4）活动概况：聘请30位定价员，对提出的若干类别的若干菜名，集体评定其菜价

（5）活动公证：开业前10天，应与公证处取得联系，同意对此项活动进行公证，公证结果，公布在大堂显眼位置。

（6）定价员选择：

选择方式一：开业当天，以抽签的方式，抽出30个愿意参加活动的客人；

选择方式二：开业后每天随机抽取3个前来消费的来宾（在来宾愿意、有空的前提下），担任定价员。

（7）活动预告：开业后第3天，发出dream宾馆请您定菜价活动广告

（9）需要确定菜价的菜名：由dream宾馆选择。

同时，刊出dream宾馆请您评大厨的活动预告。

（二）——主题：dream宾馆请您评大厨！

（1）活动开始日期：评菜价活动后的第二天开始

（2）评选方法：定菜价活动开始后第二天起，每天对每个厨师，随机抽取其烹饪的5道菜，请享用该菜的客户，对该菜的各项品质属性如味、色、香、形等进行打分（先做好打分登记表，以方便客人操作，最好只要打勾就行了），并请客户签名；对于参加评分的客户，每人赠送一份精美的纪念品。收集每天的评分，进行累加，即可得出每个厨师的总分，从而能排出名次。

（3）活动宣传：大堂及外围，要打出相关的宣传口号横幅

（4）评选结果及过程照片，可于评选结束后的第二天或第三天，刊出在报纸上；报纸同时刊出dream宾馆请您评服务活动预告，同时将dream宾馆服务员工作标准列出来。

（三）——主题：dream宾馆请您评服务！

（1）活动开始日期：评大厨结束后的第二天或第三天，活动预告刊出后起第一天。

（2）评选方法：

1）每天请5位客户在买单时，填写《服务人员评分表》，对为其提供服务的服务员，按dream宾馆服务员工作标准进行评分，将每天的评分表累加在一起，形成每个服务员的总分，从而排出名次。

2）注意要均衡每个服务员被评分次数，保持大体一致

（3）赠给评分客户一件精美礼品

（4）活动宣传：大堂及外围，要打出相关的宣传口号横幅

（5）评选结果及过程照片，可于评选结束后的第二天或第三天，刊出在报纸上；报纸同时刊出dream宾馆请您评服务活动预告。

（四）——主题：指定绿色菜地活动

（1）活动方式：开张10天后，开始着手物色附近的农家，找一些比较理想的，与其签署绿色蔬菜供应合同并拍一些照片，然后，在dream宾馆大厅合适地方，展示这些照片，特别是要展示一些有虫眼的照片。

（2）合同答署完后，在报纸上刊上与绿色蔬菜签署情况及绿色蔬菜的含义；向公众传递dream宾馆使用了绿色蔬菜的信息。六、经费预算（单位：万元）项目指示牌宣传开业公关开业后公关其他费用合计。

1、通过前期指示牌宣传，使公众对dream宾馆有一个初步了解。

2、通过开业公关，给公众一个耳目一新的感觉，留给公众一个深刻的印象。

3、通过“定菜价”活动，给公众留下一个菜价合理的深刻印象。

4、通过“评大厨”活动，使公众了解到dream宾馆有优秀的厨师。

5、通过“评服务”活动，让顾客了解dream宾馆的优质服务。

6、通过“绿色菜地”活动，使绿色饮食观念深入人心，并在公众心目中形成dream宾馆为绿色宾馆的良好印象。

**餐饮店庆活动方案吸引人篇五**

【活动主题】便利店---店重装开业大促销，低价商品，回馈街坊!

【活动时间、地点】活动时间：20\_\_年 12 月 8 日 活动地点：深圳市宝安区

【活动气氛】店是 第一家加盟便利店，开业当天，为营造活动气氛，更多的吸引便 利店周边人士对加盟店的关注，组织一场开业剪彩仪式。

【宣 传】宣传位置

1、 开业前在网站上公布 网站宣传

2、 通过梅陇镇小区的网站，发布网络便利店开业信息(12 月 4 日、12 月 7 日各发布一次) 。

1、 开业前 3 天发送短信，向网站会员公布 短信群发 利店开业的信息;

2、开业前一天、当天，再次发送短信。

【商品促销活动】促销方式 促销内容便利店的价格促销的目标主要是以提高常客的满意度和忠诚度为 主， 由采销的同事选择一批畅销商品做些特价促销活动 (食品 6 个、 特价商品 日杂 2 个、日化 4 个) 商品待定、价格待定(11 月 30 日前提交清单) 超值套餐组合：

1、 低端组合：(制定一种品牌，比如组合产品的只有金龙鱼这一 组合促销 个品牌)，商品待定(11 月 30 日前提交清单)

【活动商品明细】待 定

【物料明细】 1. 活动宣传单(1000 份)

2. 活动宣传横幅(1 条)

3. 活动宣传 x 展架(2 个)

【执行部门】 1. 促销活动的短信发送：(客服中心)

2. 活动的商品明细表、短信促销内容、广告语：(采销中心)

3. 整个促销活动所涉及的抢购商品、组合套餐方式及折扣率、商品数量、换购限定额： (采销中心)

4. 活动宣传海报、横幅、展架海报的设计：(企划中心)

5. 活动宣传海报的派发：(渠道/拓展中心)

6. 开业当天的活动横幅、x 展架布置：(渠道/拓展中心)

7. 开业剪彩等事项策划执行：(营销中心) 二.开业物料需求

1.活动宣传单(1000 份)---设计 1 天、修改 1 天、印刷 2 天(最少 4 天)

2.活动宣传横幅(1 条)/x 展架(2 个---设计 1 天(根据内容来定时间)、喷绘 2 天(最少需要 3 天)

**餐饮店庆活动方案吸引人篇六**

餐厅经营的基础可以概括为“一个中心”和“两个基本点”。

1、餐厅经营的“一个中心”。餐厅经营的中心是市场，是目标顾客。餐厅必须关注市场，以市场为导向，围绕市场开展工作。餐厅以市场为中心就是要遵循市场规律，做好市场调查，了解市场需求，不能靠主观臆测进行经营，而要随市场变化及时调整经营策略，有目的的开展餐厅经营活动。

2、餐厅经营的“两个基本点”。市场经济无时无刻不存在竞争，有时竞争还是非常残酷的。餐厅要在激烈的竞争中获胜，必须首先练好内功，把企业内部各方面的工作管理好、协调好，才能增强经营实力，在变幻莫测的市场中立于不败之地。要做到这一点，就要在培育和造就高素质的员工队伍以及树立正确的经营理念上狠下功夫。这是餐厅经营的两个基本点。餐厅服务的生产与消费是同时发生的，客人与提供服务的员工接触也是多层面和广泛的。没有一流的员工，就不会有一流的服务；没有满意的员工，就不会有满意的客人。员工是餐厅最宝贵的财富和资源。培育和造就具备良好素质，丰富知识，娴熟技能，规范礼仪，诚信商业道德和热忱工作态度的员工队伍是餐厅经营最根本的工作。餐厅是传统的服务行业，服务要尊客为上，让顾客来到餐厅切实感受到宾至如归、处处满意。做到这点，就要在餐厅上下全面推行“宾客至上”的经营理念，树立“使顾客满意为第一己任”的`工作理念，全方位为顾客着想和服务，从思想建设上奠定良好的经营基础。

我国近年来餐厅产品雷同、千篇一律、百店一格的现象比较突出，致使餐厅间竞争愈演愈烈，导致成本上升，效益下降。消费者需求的多样化，要求餐厅产品也必须多元化。餐厅硬件不能一味攀比豪华、气派、大而全，而应该立足于在有限的投资中尽量设计出各自不同的风格、品味、气氛和文化特色。餐厅软件也要在具备“老三化”（规范化、标准化、程序化）的基础之上做到“新三化”（个性化、特色化、形象化）。餐厅如果不去进行这种创新改造工作，就会被市场无情地淘汰。餐厅创新要遵照顾客的要求去进行，充分征求顾客的意见，听取多方面的反映。对于老顾客应主动征求改进意见，及时改进工作，使老顾客不断感受到新的服务和新的变化，提升他们对产品的忠诚度。对于新顾客要加强宣传餐厅的功能特色，突出与其他餐厅不一样的地方。要留住顾客，产品就必须有变化、有创新、有突破。餐厅若要表现出与众不同的差异性，最容易的突破点就是文化。文化的地域特点特别明显，入住的客人绝大多数是异地客人，且越高客人与餐厅所在地的距离往往越远，文化差异性也就越大。餐厅可以在房屋造形、室内装修、服务人员服饰、服务形式、饮食文化、背景音乐、娱乐活动等方面突出表现本地方特点，吸引顾客选择自己的餐厅消费。餐厅提供的是生活服务，客人的一般心理总是求新、求异、求变的，对于异地的各种文化往往表现得乐意接受。如果在服务中一味去迎合客人原有的生活方式，不一定能取得理想效果。因为客人来自四面八方，程式化的模式不可能适应所有客人，有时候客人也许会觉得这种迎合是一种蹩脚的服务。当然，创新服务不能强加于人，要给客人提供多种选择的余地，并尊重客人的选择，做好个性化服务。

餐厅内部营销就是餐厅内部全员促销，这是餐厅营销的继续和延伸，是节约营销成本的形式。

首先，内部促销是面向已经入住的客人或老顾客进行的促销，稳住已有的顾客就是稳住已有的市场份额。其次，内部促销不需要专职人员，与外部促销活动相比既容易又方便。从总经理到服务员，从前台到后台，人人都可参与，餐厅全员都是义务推销员。只要把全体员工的积极性、主动性调动起来，再适当地掌握一些方法和技巧，餐厅就会形成强大的内部推销力量。再其次，内部促销不需要专门的经费投入。它不象广告、公关等要有专项经费开支，而是在完成本职工作的同时，不失时机地、恰到好处地向客人推销，只需多一些灵活的方法、语言技巧和形式的变换而已。这是成本最低，见效最快的促销手段。另外，内部促销不受任何限制，在服务过程中随时随地都可以展开促销，非常便捷。所以，内部促销是一种非常有效的营销。它是外部促销的一种延伸。内部促销取得成效的保证是服务的优质化。只有优质的服务才会令客人满意，才能让客人乐于接受内部促销的诱导，愿意增加消费和再次消费。此外，建立健全一套激励内部促销机制是做好内部促销、树立全员营销意识的制度保证。

1、假期餐厅的气氛。在餐厅消费，很大程度上人们消费的是餐厅的整体服务，而不单单是食品，因此，在整个餐厅的气氛上要做好相应的布置。

餐台。在餐桌上摆一瓶光彩艳丽的插花或盆花，如月季、杜鹃、米兰等。其艳丽的色采，清馥的香昧，可以使人的大脑处于悠然之境，并能增加消费者的食欲。

音响。餐厅中特定的音响效果能够产生独特的气氛，在餐厅中布置山水小景，山石滴泉叮咚声响令人犹如漫步泉边溪畔。餐厅播放一些行云流水的背景轻音乐，如克莱德曼的钢琴曲等。都能使餐饮消费者的就餐心情变得格外愉快。

灯光。餐厅灯光的强弱与光色的照耀，对餐饮消费者的就餐情绪有侧重要的影响。公道的餐厅光色，既可以激起消费欲看，又可使消费者乐于在视觉舒适的餐厅环境中就餐。

色调。不同的色采能引发餐饮消费者的不同联想意境，产生不同的心理感受。餐厅的色采假如调配得当，醒目宜人，对餐饮消费者和餐厅服务员的情绪调理、预防冲突都将具有重要意义。

布局。餐厅的整体氛围是消费者产生愉悦的就餐心理的又一重要因素。假如其布局能根据餐厅主题和餐饮市场定位的消费者心理进行设计，势必遭到顾客的青睐。

2、劳动节餐厅的服务。促销活动中人的因素是很重要的，它体现了一个餐厅的态度，人们消费更喜欢服务周到人性化的地方。所以在促销之前，要做好职员的基本服务培训，促销特点培训，态度意识的培训等等，这样可让促销活动更好的发挥它的效果。

3、xx节餐厅的食品促销。餐厅里食品的促销方法有很多。

菜式。劳很多商家会推出相应的套餐，推出相应的菜式，以供消费者选择。

制作。让消费者参与到整个制作进程中，更能满足消费者的成绩感与体验的欲看。

观赏。在消费者眼前进行食品的制作，吸引消费者的留意力，也为餐厅增加无形招牌。

价格。通过价格来吸引消费者，这也是商家经常使用的方法，太要拿捏到位，不要下降价格的同时也下降了餐厅的品牌。

赠品。提供一些节日相干的赠品可以拉动一定的消费者。比如说提早预订可以得到赠品，消费在多少金额之上可以得到一些赠品。赠品要与自己餐厅的品牌风格相应。

**餐饮店庆活动方案吸引人篇七**

注意事项：未咨询办证机构则不可支付全部租金

1.1考察店铺。

1.2确定店铺。

1.3支付定金。

2、执照审批。

注意事项：先咨询办证部门，后支付全部租金，餐厅里最终要的职位---厨师长，必须在支付全部租金后，立即招聘，并在以后的工作中须与之充分沟通。后续工作同办证一同进行。

2.1先咨询工商部门。

2.2申办污染物排放许可证。

2.3申办卫生许可证。

2.4申办营业执照。

2.5咨询后如果容许在该店铺开设餐饮店，则支付全部租金。

2.6制定厨师长岗位说明书。（上级、下属、权利、职责）

2.7制定厨师长招聘说明书。（岗位说明、工作时间、待遇问题、书面考题）

2.8介绍所登记，并接待面试厨师长。

2.9审议确定厨师长人选。

3、确定90%的菜单。

注意事项：菜单是，人员配备、流程设置、装修风格、设备安置的总纲。这一步必须完成菜单的90%。

3.1确定类别。

3.2确定菜品。

3.3制定标准菜谱。

3.4根据菜谱初步确定所需的`设备器材，并在以后的工作中多留意器材经销商的产品。

4、确定工作时间、作业流程。

注意事项：流程是大厅厨房布局依据，一经制定就将付诸于装修，以后很难改变，必须一次准确确定。

4.1制定工作时间。

4.2制定厨房作业流程和产品销售流程。

5、确定装潢风格和布局。

注意事项：装修必须考虑再三，一旦完工，就很难改变，所以必须在自己制定计划和方案，后请装修公司一同研究制定。装修时必须认真参考作业流程、设备器材的体积面积和工作方式特性。后续工作同装修同步进行。厨房必须首先装修。

5.1制定装修原则。

5.1.1方便顾客原则。

5.1.2方便作业原则。

5.1.3方便设备运行原则。

5.1.4凸现经营理念、符合企业视觉识别系统原则。

5.2初步制定餐厅布局。

5.3选定装修公司。

5.4图纸审阅，确定布局。

5.5确定装修风格。

5.6确定餐厅基本色。

5.7开始装修。

6、定员定岗。

注意事项：必须多与厨师长沟通，并和其协同进行后续各项工作。

6.1确定各岗位。

6.2确定各岗位的人员配置。

6.3确定班次和作息时间。

6.4确定员工宿舍。

7、编制各种标准化文件（手册、说明书、表单、作业标准）注意事项：因为是小规模的店，所以尽量使各种文件简单化，讲究实用、正规、无漏洞即可。无须过于繁多和复杂，但必须做到最终单据，有余力可以制定过程单据。

7.1手册。

7.1.1总员工手册。

7.1.2厨房员工手册。

7.1.3楼面员工手册。

7.2说明书。

7.2.1岗位说明书。

7.2.2招聘说明书。

7.2.3餐单说明书。（菜肴标准菜谱、制作标准、质量标准）

7.2.4表单。

7.2.4.1面试员工资料表。

7.2.4.2所有员工资料表。

7.2.4.3库存总表。

7.2.4.4日营业报表。（收银机自动形成）

7.2.4.5月营业报表。（收银机自动形成）

7.2.4.6物料请购单。

7.2.4.7物料验收单。（一张验收单必须对应一张收据或发票）

7.2.4.8盘点统计单。

7.2.4.9日支出单。

7.2.4.10月支出单。

7.2.4.11员工辞职申请单。

7.2.4.12员工申诉建议表。

7.2.4.13外卖记录表。

7.2.4.14交班换班记录表。

7.2.4.15每日提货表。

7.2.4.16设备记录表。

7.2.4.器具登记表。

8、员工招聘。

注意事项：严格按照定岗定员的标准、招聘说明书、岗位说明书实施。

8.1制定招聘目标。

8.2制定招聘计划。

8.3实施招聘计划。

8.3.1确定招聘途径。

8.3.2面试、考试、试菜，记录过程。

8.3.3确定员工进入试用期。

9、员工培训。

9.1企业文化、职业道德、规章制度培训。

9.2仪态仪表、工作流程、各岗位技能培训。

10、购买设备和器材。

注意事项：采购设备前必须制定详细的采购清单，并且考察市场，确定一个稳定服务好的供货商。购买时要认真查看产品性能和质量，确保物尽其用。

10.1考察厨房用品设备市场，确定供货商。

**餐饮店庆活动方案吸引人篇八**

“同样的享受，不同的是回味，倾情xx大酒店。”

xx大酒店在试营业期间的运作，已经在很大程度上引领了洛阳地区酒店业的发展趋势。而酒店的开业不仅使全县的消费者更方便、更快捷享受到金茂酒店提供的优质服务，并且更进一步综合提升酒店在洛阳地区酒店业的社会知名度和影响力。

酒店的开业，使消费者可以更方便的享受到和金茂大酒店酒店一样优质的售前，售中和售后的贴心服务。也就是我们所说的“同样的享受”。

酒店店的开业，在幽雅的客房环境上、香醇可口的饭菜上、贴心的优质服务上，一定和xx大酒店有所特色上的区别。通过我们全方位的综合提升，想必在此消费的宾客们一定对我们的提升有这样的倾心感受，也就是我们所说的“不同的是回味”。

我们酒店开业庆典的酒店布置主要体现两个主题：一个是“喜庆xx酒店正式开业”，一个是“喜迎人大会议在xx酒店召开”。

1、店内pop：(吊旗、x展架)

让设计印刷公司制作酒店的开业宣传pop(吊旗、x展架)，在店内主要区域悬挂和首要位置展示(依据酒店的标识色和特色菜品来设计宣传pop)。主要突出酒店店开业的喜庆氛围。

吊旗的悬挂位置主要集中在前厅部及就餐大厅和贵宾楼层的走廊上。(具体位置需要现场定酌)

x展架的展示位置主要集中在一楼大厅入口和电梯出入口处。

2、许愿树：

由我公司设计提供一棵精美的“许愿树”，所有消费者在本店消费后，每人都可以免费得到一张精美许愿卡片，在上面可以写下自己的美好愿望、祝福或对贵酒店的期望、意见、建议，用一条精美的小丝带悬挂在许愿树上。

运作方式有二：

凡消费xx元的客户，在许愿树上由酒店悬挂精心准备好的小礼品，当消费者自己挂许愿卡的同时有一份意外的礼品。

(许愿树放在一楼大厅内，一方面为我们酒店店的`开业增添较浓的喜庆氛围;另一方面为答谢消费者赠送小礼品，使我们与顾客的距离真的不再遥远。建议酒店把此活动的周期延伸。)

3、签名幅：

为了使我们酒店和广大消费者的鱼水关系更进一步的加深。我公司设计一条90x588cm的签名幅。签名主题为“祝贺金茂大酒店开业大吉。”凡当天来店消费或参加庆典的朋友都可以签名。使酒店和支持酒店的所有群体的距离拉得更近，再次掀起开业的另一个高潮。

红色气充拱型门：

在酒店广场口放置一个直径x米的红色拱门。在拱门上悬挂开业条幅。增加开业当天的喜庆氛围。

升空气球：

预计x个升空气球围绕在酒店周围，并且悬挂彩色垂幅，上面张贴贵酒店的系列祝福语。(内容待定，主要围绕：开业主题、开业贺词等)

三色气球拱门：

在酒店的大厅正门口

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn