# 2024年元旦餐饮活动策划方案(五篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-06-25

*为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起...*

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

**元旦餐饮活动策划方案篇一**

春节期间隆重推出“富贵吉祥”套票：888元/张，包括：

(1)餐饮：600元/桌，(含服务费、仅限1、2、17楼餐厅)

(2)客房：160元/间。天(含双早、含服务费)

(3)娱乐：12:30-17:30赠送包房5小时：17:30-02:00赠送包房3小时，并可消费价值128元的商品。(商品不打折、含服务费)

1、自1月30日(年三十)至2月14日(正月十五)每天推出20间特惠房180元/间。天(含早、含服)

2、2月2日-8日，凡入住荣华客房者，均获得精美礼品一份。

1、春节特别推出“吉祥如意”年夜饭：

577元/桌、677元/桌、877元/桌

提前预定年夜饭，赠送“荣华富贵吉祥饺子”一份，同时惠赠“全家福”一张。

预定热线：\_\_\_\_\_\_\_

2、二楼宴会厅推出春节套餐：

良朋相聚宴：699元/桌

金玉满堂宴：799元/桌

富贵吉祥宴：899元/桌

(1)\_\_\_大酒店三楼歌舞厅配有一流的音响设备及专业的dj技师，能容纳50-100人，是同学聚会、生日party、小型舞会的去处。春节期间包场5折优惠。

(2)名烟专柜汇聚国内外上百种畅销名烟，品种齐全、价格适中，是节庆礼品的首选。

(3)茶艺吧礼品茶七折优惠，可提供代存茶品服务。

“情人节烛光套餐”360元(包括餐饮：200元、客房160元)无服务费，客房含双份早餐。

提前一周预定者，可免费在广播电台点歌一首

提前三天预定者，可获赠精美巧克力一盒

**元旦餐饮活动策划方案篇二**

一、推广主题:年夜饭推广宣传

二、推广日期:11月1日-除夕夜

三、推广内容:

合家欢乐宴2588元/10人桌

幸福团圆宴2888元/10人桌

四季平安宴3588元/14人桌

年年有余宴3888元/16人桌

新春大吉宴5000元/18人桌

财源广进宴10000元/24人桌

优惠项目:

a、每桌赠送店酒1瓶、啤酒4瓶、饮料2瓶(饮料为:大可乐1瓶、大雪碧1瓶、橙汁1瓶三选二)。

b、2588元/桌以上餐标每桌赠送“年年有鱼”年糕鱼1盒、糖果及干果拼盘1份。

四、宣传方式:

1、宣传单张:2024张

规格:14.8cm某某21cm

材料:200克铜版纸，单面印刷

价格:0.13元/张

合计:0.13某某2024=260元

2、夹报派发:1400张

价格:0.08元/张

合计:0.08某某1400=112元

3、易拉宝:3个

规格:80cm某某200cm

材料:相纸，过亚膜

价格:40元/幅(不要架子)

合计:40某某3=120元

摆放:六楼西餐厅门口、七楼中餐厅接待处、商场电梯口

4、电梯内海报:2幅

规格:45cm某某120cm

材料:写真喷绘+kt板

价格:30元/幅

合计:

摆放:观光电梯内

5、电子屏广告:

规格:53cm某某93cm

摆放:酒店大堂

6、从信息平台发送短信给客户

内容:20某某年夜饭火热预订中!兰溪今朝酒店特精心推出六款供你选择，另有礼品赠送，美味佳肴、贴心服务、给你及家人“五享受”。

以上合计总价为:552元

五、以上广告宣传部分需采购部再次询价确定后，由企划部发给供应商制作。

##结束[\_TAG\_h3]元旦餐饮活动策划方案篇三

一、促销活动背景调查分析

(一)新店所处的地理位置及目标消费人群分析

新店位于广东科技学院东门、该地段人流量大、主要的消费群体为在校大学生和周边的居民

(二)新店核心竞争力分析

新店的核心竞争力在于本店环境有独特的品味和菜品品种多样、主要有中餐和西餐、例如、意粉、小炒、盖饭、配菜、沙拉、甜点等、饮料有咖啡、奶茶、果汁、苏打等。

(三)新店促销目标分析

新店的促销目标在于吸引更多的消费者在促销期间入店消费、同时达到宣传本店的目的

促销期间吸引更多的消费者入店消费

1、点任意套餐即送任意甜点或沙拉一份

这样能吸引更多的消费者前来消费、让他们能更大限度地品尝到本店的特色

2、到店消费满20元送5元现金卷

便于吸引消费者回头再次消费，更进一步感受餐厅的美食和服务、提高消费者对本店的忠诚度、同时可以达到老顾客拉动新顾客到店消费

3、开业七天内来本店用餐即可免费申请为会员

成为本餐厅的会员、会定期享有本餐厅提供的优惠服务。

4、每天都有抽奖活动等着大家

在开业的一周之内、凡是加了本餐厅的官方微信群或者来本餐厅用餐的顾客、都会有机会成为幸运儿、享受低至五折的`优惠。

1、餐厅开业前一周(9月15日~21日)以发放传单、微信和微博的形式来做广告宣传、因为主要客户群是针对学生的、而学生中传递信息的速度与广度是很大的、所以宣传上可不用费太大力度、之需进行传单或多媒体等简单广告的形式即可。

2、餐厅开业选择在9月22日星期一、因为我们餐厅主要的客户群是学生。

3、开业七天之内每天都会抽出三名幸运顾客享有5折优惠、如若已经是本店会员、则会更加享有折上折的优惠。

项目费用\_元

新店开业宣传单张3000张300

印刷现金卷1000张20

现金卷发放、预计800张4000

赠送甜点或沙拉每份成本约22400元预算到店消费人数1200人

总费用、6720

1、由于我们主要面对的客户群体以学生为主、因此在宣传方面因更加考虑到学生的心理去做宣传。

2、学校周边同行业竞争压力大、因此必须保证食物的可口以及食物的卫生。

3、做好食材的准备、避免缺货的现象、如若出现售罄的情况、应在顾客点餐前告知。

4、餐厅的环境、门面要体现出餐厅的特点、装潢设计要与顾客的年龄相适应、注重桌布、餐巾、帷幔的协调性、

5、菜单的封面设计要新颖、内容材料要清晰。体现特色菜肴、花样丰富。

6、服务人员的制服与餐厅风格保持一致、态度必须良好。

**元旦餐饮活动策划方案篇四**

春节期间隆重推出“富贵吉祥”套票：888元/张，包括：

(1)、餐饮：600元/桌，(含服务费、仅限1、2、17楼餐厅)

(2)、客房：160元/间.天(含双早、含服务费)

(3)、娱乐：12：30—17：30赠送包房5小时：17：30—02：00赠送包房3小时，并可消费价值128元的商品。(商品不打折、含服务费)

1、自2月8日(年三十)至23日(正月十五)每天推出20间特惠房180元/间.天(含早、含服)

2、2月8日—14日，凡入住荣华客房者，均获得精美礼品一份。

1、春节特别推出“鸡祥如意”年夜饭：

577元/桌、677元/桌、877元/桌

提前预定年夜饭，赠送“荣华富贵吉祥饺子”一份，同时惠赠“全家福”一张。

预定热线：\_\_\_\_\_\_\_

2、二楼宴会厅推出春节套餐：

良朋相聚宴：699元/桌

金玉满堂宴：799元/桌

富贵吉祥宴：899元/桌

四：温馨服务、阳光娱乐：

(1)\_\_\_大酒店三楼歌舞厅配有一流的音响设备及专业的dj技师，能容纳50—100人，是同学聚会、生日party、小型舞会的去处。春节期间包场5折优惠。

(2)名烟专柜汇聚国内外上百种畅销名烟，品种齐全、价格适中，是节庆礼品的首选。

(3)茶艺吧礼品茶七折优惠，可提供代存茶品服务.

“情人节烛光套餐”360元(包括餐饮：200元、客房160元)无服务费，客房含双份早餐。

提前一周预定者，可免费在临沂广播电台点歌一首

提前三天预定者，可获赠精美巧克力一盒

**元旦餐饮活动策划方案篇五**

一、在“年文化”上做文章——挖掘传统文化，引领当今市场

宴席是很多人聚餐的一种餐饮方式，从实际内容来讲，它是按筵宴的要求、规格、档次，程序化的整套菜点。从社会意义来讲，它是进行喜庆、团聚、社交、纪念等社会活动的重要手段。

宴席菜点的组合原则有诸多方面：如突出主题，属性和谐，价值相符，荤素搭配，口味鲜明，营养合理等。那么春节筵宴，则要紧紧围绕“年文化”、“年风俗”来设计，紧扣主题。春节宴会的菜点安排一定要与日常宴会设计有明显区别，以突现节庆、团聚和欢乐气氛。

“年文化”是很宽泛的概念，是中国传统民族文化的一个重要组成部分，根植于每个中国人的意识形态之中。“年文化”包括很多中国的传统习俗：

年夜饭又叫团年饭，是“年文化“的重要组成部分，也是餐饮业春节期间开拓的主要市场。家庭是中华民族社会的基石，一年一度的团年饭充分表现出中华民族家庭成员的互敬、互爱。说起年夜饭的重要性，我们从邓云乡先生《燕京乡士记》中记载的一个除夕凄凉的故事中得到体会：旧社会穷人生活困难，年三十晚上是个关。有户人家，丈夫年三十晚上很晚尚未拿钱回来，家中瓶粟早罄，年货毫无。女人在家哄睡了孩子，一筹莫展，听得邻家的砧板声，痛苦到了极点，不知丈夫能否拿点钱或东西回来，不知明天这个年如何过，又怕自己家没有剁肉的砧板声，惹邻居笑话，便拿刀斩空的砧板，边斩边落泪。这个故事听了的确让人心酸，但更充分体现了年夜饭在人们心目中的重要位置。

年夜饭中，人们往往会给菜品起一些吉祥如意的名字，并赋予一定的含义，下文还有专门分析，在此不再赘述。饮酒也是年夜饭的重要组成部分，同时也是我们经营者所容易忽视的部分。在中国古代，人们过年喝酒非常注重酒的品质和特点，有些现在已经没有了，但留下了很多动听的名字，供我们餐饮经营者去挖掘，如“葡萄醅”、“兰尾酒”、“宣春酒”、“梅花酒”、“桃花酒”、“屠苏酒”等，每一种酒都有其特殊的工艺配方和含义，有待我们每一个经营者根据企业情况去挖掘和研究，或许能成为本企业经营的一个亮点。

除夕守岁是中国“年文化”的一个传统习俗，守岁从年夜饭开始，根据《荆楚岁世时记》记载，至少在南北朝时代，中国已有了吃年夜饭的风俗，守岁既有对逝去岁月的惜别留恋之情，又有对即将来临的新年寄以美好希望之意。守岁时，所备瓜果小吃也有讲究，如：吃枣(春来早)，吃柿饼(事事如意)，吃杏仁(幸福人)，吃长生果(长生不老)，吃年糕(一年比一年高)，我们是否也可将其整合包装，在春节期间附带销售呢?

相信大家对“年”是怪兽的传说都已经非常熟悉了，过年放爆竹是“年文化”的又一个传统习俗，但在我国很多城市中，出于安全、环保等方面的考虑，城区内禁放烟花爆竹，如若我们在年夜饭结束后附带加上一条，组织大家去郊区燃放烟花、爆竹，相信又会给人们增加一些吸引力。

菜品是餐饮企业的灵魂，作为一个成功的餐饮企业，必定有本店的特色菜品作为支撑。“吃”是中国人过节的主要内容之一，我们餐饮从业人员要结合春节这个节日的特点，研究特色菜品，推出具有本店特色的“年菜”。

据有关部门统计，在1997年以后，城市居民在酒楼、饭店过年形成一种风尚，而且这种风气愈演愈烈，这点从以上提到的中烹协对20\_年春节餐饮市场的调查报告中就可以看出。而我们的菜品也随着市场的变化要不断调整。从媒体的报道上也可以看到，有些餐饮企业的菜单已经有不少批评和抱怨的声音。据多次在同一酒楼春节聚餐的老顾客反映，“新年菜”变化不大，还是存在油腻且与往年重复过多的现象，也有一些新顾客反映，菜单华而不实，只是名字好听罢了，具体内容却搞不懂。为此，我建议大家在制定年夜饭菜单时应注意以下几点：

1、名称祥和，标注本名

为烘托过年气氛，可给自己饭店的菜品起一个响亮的名字，为了不剥夺宾客的知情权，在后面标注上菜点的本名，或标注上所用原料，下面是一家知名饭店的新年菜单中的几道菜品，与大交流：

大展宏图——金汤蟹黄翅

财源广进——鲍汁扣广肚

加官封爵——官燕炒鲜奶

花开富贵——蟹粉扒西兰花

竹报平安——竹笙琵琶豆腐

年年有余——年糕三杯银鳕鱼

如意吉祥——松茸炒带子

心想事成——鹅肝酱酿海参

2、色形艳丽，富有创意

春节宴会，食客心情愉快，气氛热烈，为迎合此心情，在宴会设计方面，菜点要有丰富多彩的色调、赏心悦目的形态和整体热闹的效果。此时客人对菜点的需求已是物质和精神双重享受的结合，大饱口福与大饱眼福并举，店家满足了食客的这种需求，食客才会对你的饭店留下美好的印象。所以，在宴会的设计和制作方面，特别要注重细化、美化，在注重食用性的同时，还要突出其观赏性和艺术性。如艺术菜、花色菜、盛器的选用、点缀装饰的手段等等。

3、精选菜点，突出特色

春节菜单的设计，应突出本店特色。所谓特色菜至少要具备两个基本特点，第一从菜品原料、营养、口味、色彩等方面要有区别于其他饭店出品的特点;第二菜品在本店点击率高，是菜单中的亮点、是品牌菜。所以春节菜单组合，首先要选择本店特色菜，然后再加上部分创新菜、时令菜，这就成为一套很好的菜单了。

4、经济实惠，突出美味

春节人们去饭店、酒楼摆家宴的另一个需求是，追求美味，即平日家庭做不出的、饭店日常不曾推出的特色菜点，这在调剂春节宴会菜肴的口味方面特别显得重要。在这方面，要注重五味平和，喜闻乐见，所有菜点均应做到“甘而不浓，酸而不醋，咸而不减，辛而不烈”。

春节期间主要是个人消费，以家庭、朋友聚餐为主，中华民族的节俭本性，也会在春节期间外出就餐上得到体现。这时，多半为至亲好友共餐，丢掉了平时商场、官场上的虚荣与面子，追求的更是一种实惠与适口，建议我们在“年菜”的设计上体现出实惠与美味、美感的有机结合。

5、营养平衡，返朴归真

传统上，中国人过年本是在家聚餐，大家都有一个共同心理：辛苦了一年，得出了空闲，要好好犒劳一下自己，所以食物是以大鱼、大肉为主，几个回合下来，使人们身心疲惫，“胃”自叫苦，给人们的身体健康埋下了重大隐患。由于在春节期间摄入大量的热量和油脂，引起人们的体重、血糖、胆固醇、尿酸上升，使健康状况受到很大影响。所以，在设计春节菜单时要注意以下几点：

(1)荤素搭配合理

整个宴会菜点要注意肉禽、水产、水果、豆乳品的搭配，还要注意每个单一荤菜中的荤料配合，切忌一味大肉大鱼。即使肉禽菜肴，也要主料适量，精细配伍。

(2)少油、少盐

年菜应减少炸、煎等吸油较多的烹调方法，以蒸、煮、炒、卤、拌等方式烹调较佳，五花肉、蹄膀、猪脚等含动物性油脂较高的肉类要少用，调味宜尽量清淡。

(3)增加蔬菜水果的选用

别忘了来一盘青菜、蔬果与肉类或海鲜同烹，火锅料以青菜、菌类、豆制品为主，都是较好的选择。青菜水果不仅热量低，所富含的纤维质对肠胃蠕动、癌症预防、血糖脂控制均有很大帮助。

(4)甜菜、甜品适量

中国人有过年吃甜菜的习惯，而饭店平时设计标准菜单时往往加入一、二道甜品或酸甜菜，建议大家在设计年宴套餐时安排一道微甜菜即可，切忌浓甜。

(5)注意食材挑选与卫生安全

要注意选择新鲜原料，严格卫生条件。虽然是冬季，加工过的原料也要立即放入冰箱冷藏或冷冻保存。严格操作工艺、程序，杜绝食物中毒发生。

(6)不妨粗菜淡饭，提倡返朴归真

粗菜淡饭保持着浓郁的乡土风味，现在人们的生活水平提高了，已腻烦了大肉大鱼的饮食生活，许多人青睐返朴归真，向往原汁原味的饮食。春节家宴是否可迎合这些需求?或在整体宴会设计中掺和部分乡土菜、旧俗菜，或干脆推出一整桌令人遐想、令人思恋、令人珍惜、令人享受的幸福回顾。

在这类宴会和菜点的设计制作上，要将现代厨艺风格、水平融入其中，做到土菜不俗，粗粮细做，体现中国菜点色、香、味、意、形、养的完美属性。

一方水土养一方人。每一地域都有各不相同的饮食风俗，每一个地方都有源于民间的特色菜点，在注重挖掘的前提下加以研制创新，均可登上春节宴的大雅之堂，也一定会产生使客人耳目一新的感觉，得到一种难以忘怀的享受。

通过春节家宴的改革、设计和推新，将一些初级的、原始的、地方的、粗糙的但不失食用价值的、仍在闪闪发光的菜点食品科学烹制，去粗取精，为我所用，在口味、品种、色形、造型上加以继承、改革，使春节宴既“阳春白雪”，又“下里巴人”，既雅俗共赏，又乐在其中。

如今人们外出就餐，所追求的是一个愉悦完整的过程，“吃”只是这个过程中的一部分，而服务和用餐环境也是这个过程中的重要组成部分。

“年环境”是指饭店春节期间餐厅的布置，饭店可根据本地人们的喜好、风俗布置，以洋溢出人们过新年的喜悦心情。如张贴年画，挂灯笼，贴春联，餐厅挂一些特色鲜明的饰品等，来布置出新年气氛，服务人员根据春节习俗调整一下服饰也能对整体环境起到烘托作用;另一个是软环境，指的是服务人员的态度、服务水准。春节是大家休息团聚的时刻，而我们的服务人员却在工作岗位上，看到人家举家欢聚，也必有思亲之情，思乡之念，可能会导致心情不稳定，影响服务质量。作为饭店管理人员，工作上要身先士卒，同时要做好思想工作，领导大家统一认识，提高服务水平。况且，这期间服务人员还要精神饱满地给宾客送去新年的祝福，以自己的精神面貌给宾客来带吉祥喜庆的团圆气氛。如若这两点做好了，就可以给客人塑造一个浓郁的过节气氛。再如，策划一些抽奖活动、歌舞演出等项目，更会使你的饭店经营锦上添花。

随着春节餐饮市场的日趋火爆，企业之间的竞争也更加激烈，很多餐饮企业已将春节促销与圣诞节促销一起列入企业全年营销方案当中。本来应该是先吃圣诞餐，后订年夜饭。然而，今年年关的餐饮市场却一反常态，圣诞餐和年夜饭在一些餐饮企业中出现同时提早预订的局面。与往年相同的是：圣诞节吃西餐的多，而年夜饭则大多选择吃中餐。

圣诞来临之际，很多人选择了吃西餐，于是，饭店纷纷借势推出圣诞豪华大餐。这一类的圣诞大餐以异国情调为主，除了圣诞火鸡、火腿、龙虾、生蚝、金枪鱼、珍宝蟹、三纹鱼、精美圣诞甜品等特色美食外，还邀请乐队与名歌手表演，价格则一般从200元至2024元不等。

现如今，春节年夜饭的预订启动得越来越早，一些饭店在上一年的1o月份就开始接受消费者预订，有的消费者甚至在吃去年年夜饭时就把今年的年夜饭订下来了。不过，年夜饭的价格比起圣诞大餐来要显得“实惠”很多，一桌10人，一般每桌的价格以400元起。年长者大多喜欢标准套餐，而年轻人更喜欢自主点菜。

圣诞餐和年夜饭已经成为年末餐饮市场两大热点，市场细分趋势渐明，不少公司把圣诞餐看作是一年中与重要客户联络感情的好机会，往往追求档次和氛围，不惜血本，选择饭店。而在年夜饭市场中，合家团聚，讲求价格实惠。因此，中式餐厅的年夜饭较受欢迎，一些企业在营销上还增加抽奖活动以吸引顾客，一些企业强调拥有高清晰大背投彩电，让客人在就餐的同时都能看到春节联欢晚会，这对吸引宾客都起到了很好作用。

对于餐饮企业来说，春节是一个巨大的市场。现在城市居民除了外出就餐增多以外，对于食品半成品、卤酱年货等需求量也在不断增加，一些高收入家庭，让厨师、服务员带原料上门服务的需求不断扩大。因此，一个优秀的餐饮团队要不断根据自身条件，洞察市场动向，挖掘春节市场潜力，增加适应市场的创利项目，必将获益丰厚。

总之，春节这个大市场对于我们餐饮企业来说存在着巨大商机，我们要不断研究、实践、总结，必将打造出一批优秀的春节餐饮品牌，也必将把新兴的年宴生意做得更火更大!

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