# 2024年餐饮中秋节活动策划方案 饭店中秋节营销活动方案(三篇)

来源：网络 作者：紫云飞舞 更新时间：2024-08-27

*为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？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。餐饮中秋节...*

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？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。

**餐饮中秋节活动策划方案 饭店中秋节营销活动方案篇一**

(一)前期造势

活动前主动向业主提起此项活动，并热情邀请业主的参加，也可在校区内以海报形式的宣传

(二)活动的前期准备

寻找小区中有艺术特长的儿童，长者及具有文艺表演经验的小区业主并进行邀请。邀请后得到业主的同意就提前准备表演的节目方案，及时准备。活动前，宣传动员会，确定活动主题、活动方式、娱乐节目、活动流程发到每名员工手中，提前到场踩点并布置场地。活动现场的彩排及音响调试及布置需要在活动举行前全面检查并再次明确活动现在的分工及出现意外情况的应急预案。

活动设计

(一)小区节目表演及互动游戏

主持人讲述中秋的来源

精彩的魔术表演

小区内儿童才艺表演

绘声绘色的相声表演

歌唱中秋，欢聚团圆。

除了丰富的节目外当然不能少了能互动的游戏。

游戏一：《猜灯谜》

“猜灯谜”又叫“打灯谜”，是我国独有的富有民族风格的一种文娱形式，是从古代就开始流传的元宵节特色活动。

游戏二：《齐心协力吃果果》

“心往一处想，劲往一处使”，只有全家齐心协力才能收获到丰收的果实，我们来玩个游戏《齐心协力吃果果》。

游戏三：《套圈圈》

简单易懂的一款儿时游戏，回味了孩童时的欢乐。

注：以上活动的比赛成绩必须由此次活动的裁判进行签定，否则无效，由工作人员确认，发放领奖卷，到指定地点兑换奖品。

**餐饮中秋节活动策划方案 饭店中秋节营销活动方案篇二**

一、活动主题: 迎新生·庆中秋

二、活动背景：

在夏末秋初这么一个富有诗意的季节里，我们结束了漫长的假期又回到了熟悉的校园，在这些重逢的日子里同学们用不同的方式表达着对室友、同学、朋友再次相见的喜悦。校园里的兄弟协会们也在寻找着适合的机会互相交流学习，同时也计划着怎样表达对即将到来的学弟学妹们的欢迎。

三、活动目的及意义

丰富校园生活，加强社团交流合作，营造和谐校园氛围，树立校园社团形象。

四、 活动内容

魔术表演 葫芦丝表演 笛子表演 古筝表演 双截棍表演 武术表演 健美操表演 乐队表演 小品表演 独唱 话剧表演等。

五、活动流程

活动前两天(九月十四日至九月十五日两天)由宣传组负责在学院内宣传(宣传方式：传单、海报、广播及学院各大网站)，九月十五日下午六点至八点在三教一楼人才招聘市场内举行活动彩排。九月十六日(星期四)上午十点至下午五点由后勤组负责布置活动现场，下午六点欢迎学院领导及商家代表进入活动现场。六点半活动开始，活动持续到晚上八点半点结束。晚上九点由后勤部、宣传部负责清理活动现场。

六、 活动时间

拟定于xx年9月16日星期四下午18:30点至下午20:30点

七、 活动地点

贵阳学院阳明广场

八、活动对象

贵阳学院全院师生

九、活动机构组织：

冠名单位：(待定)

主办单位:贵阳学院学生社团联合会

承办单位：贵阳学院武术协会

贵阳学院民乐协会

贵阳学院吉它协会

贵阳学院魔术协会

贵阳学院健美操协会

贵阳学院创业协会

贵阳学院跆拳道协会

赞助单位：(待定)

媒体发布： 贵阳学院广播站 贵阳学院新闻中心

贵阳学院报

贵阳学院团风杂志

十、活动组委会(负责活动的统筹和领导工作)： 总 顾 问： 周强、冉茂虎、符礼豹

名 誉 顾 问：(赞助商待定)

组委会主任：潘兴承 (武术协会会长)

组委会副主任：李康 (魔术协会会长)

执行主任：王进进(创业协会会长)

组委会成员：李建 周民勇金丹 吴兴华 李斌 吴兴华 黄鑫 李康 王进进

策划组：贵阳学院就业创业协会

宣传组：贵阳学院健美操协会

后勤组：贵阳学院武术协会 贵阳学院魔术协会

节目组：贵阳学院吉他协会 贵阳学院民乐协会 贵阳学院跆拳道协会 贵阳学院大学生艺术团

十一、组委会工作职责

1)负责活动的执行、宣传、推广、沟通、协调、推进等日常工作

2)各参与协会成立相应的组织机构，负责本次活动的组织和实施工作

十二、资金预算

十三、商家参与方式

本次活动商家可参与赞助与冠名，每户商家赞助金额原则上不低于1000元，商家独家冠名赞助金额为活动预算总计金额(8000元)。

我们将为赞助商提供以下服务：

1、在校内提供场地为该企业举办一次小规模展销活动。展销商品由您企业自主提供，而且必须是经过国家质检合格的产品。

2、 校内产品展销时间为活动当天。

3、接受您企业的宣传板，并组织专员于活动前一天在校内贴由您企业提供的相关海报，发放宣传资料(另计酬劳)。

4、活动现场可摆放您企业的宣传资料。

5、我们接受赞助商提供的印有企业标志名称的工作服进行各项宣传活动。

6、我们将于活动当天提供场地为赞助商举办活动。

备注：赞助金额最高(不低于5000元)的企业可享有活动的独家冠名权，即“\*公司贵阳学院第一届社团联谊中秋迎新晚会”。

十四、备注

1、所有经费开支需要有正规发票，且需理事成员两人以上签字确认并记录经手人姓名和所属部门。

2、所有工作细节由各协会认真负责，不得有误。

3、各协会必须相互协调，相互配合，努力把此次活动做好。

4、未尽事宜另行通知。

活动策划人： 王进进

**餐饮中秋节活动策划方案 饭店中秋节营销活动方案篇三**

白酒，乐享中秋！

八月十五日是我们中华民族一年一度的传统节日——中秋佳节。中秋节是团圆的日子，在此期间家庭聚会、单位聚餐和正规宴请相对平时明显增多，白酒由于其正式性而作为餐桌饮品的首选，在节日期间消费相对集中。另外随着气候的变化，啤酒的销售旺季已经不在，白酒消费有所抬头，作为即饮渠道的餐饮表现尤为突出。

经过半年多的餐饮市场操作，我公司产品在保定现已基本完成布局阶段，进入推广和发展阶段。加之公司在广告宣传方面的力度投入的加大，起到了积极的效果，使我产品在xx市场具有了一定的影响力。

餐饮店的销量与服务员的积极主动推销有直接关系，所以刺激服务员对餐饮店的销量有至关重要的关系。而消费者在酒店消费大部分都有一种心理：哪个酒类有促销就喝哪个，如不满意下次再换其他酒。促销活动可吸引消费者注意，增加消费者消费我公司产品的机会。

此次“白酒，乐享中秋”活动目的：1、既是对淡季终端战略的检验，同时也可提高全年的销售业绩。2、可在终端拉动消费，培养忠于我方的消费者，提升品牌形象。3、可以增加产品在xx市场份额。4、加速餐饮渠道动销，加快压货。5、改善与餐饮店的关系。

20xx年x月x日到20xx年x月xx日

在选定的餐饮店就餐时间（根据具体店的正式上人时间确定）进行“乐享中秋”促销活动，凡是在活动店的活动时间内消费本产品都可参加抽奖活动。

（一）活动一

餐饮店在x月xx日至x月xx日期间累计销售x元白酒系列酒品，公司可返餐饮店白酒精品x件或可享受同等价位的国庆旅游一次。

（二）活动二

餐饮店在x月x日至x月xx日期间，一次性现金进货可享受返现金x元（或返x件精品）

注：以上两项活动不重复累计，所赠产品均无标，无盒盖费。餐饮店如需返现金，直接从所结货款中扣除。

（三）店内促销活动

1、消费白酒盒装任意产品一瓶或者一瓶以上者均可参加一次现场抽奖活动，中奖率为100%。实施范围是在业务员提报的店内执行（每消费1瓶可抽奖1次，可以累积。）

2、服务员每卖1瓶珍品或2瓶精品即可获得一张抽奖票（以盒盖为准），奖项为不同金额现金，中奖率100%。

（四）奖项设置和控制原则

1、针对消费者的抽奖活动（在业务员提报的家店）

本次促销活动设一、二、三等奖和参与奖

一等奖：赠白酒典藏1瓶（20个）

二等奖：赠白酒精品1瓶（60个）

三等奖：赠白酒小红瓶酒1瓶（150个）

参与奖：赠打火机1个（400个）

2、针对服务人员的抽奖活动（奖票）

奖券分5元（40%）、7元（20%）、10元（20%）、15元（10%）、20元（8%）、50元（2%）

3、奖项控制：消费者抽到的酒类奖品需等结账后在吧台凭票领取。

（一）餐饮店的选择条件

选择与我公司合作较好、有发展潜力的饭店。

1、餐饮店的地理位置：位于居民小区的聚集地或在市场人员众多的地区，能起到户外宣传作用。

2、餐饮店的中午客流量可翻桌2次，能起到店内宣传作用。

3、餐饮店为中小型，大厅的餐桌在10—30桌，雅间的数量在5—15个，不能没有雅间。

4、餐饮店有我公司产品或者同意现在上我公司产品，如果有特殊作用可书面提出申请和评估。

（二）餐饮店的提报程序

1、参加活动的餐饮店由业务员根据需要提报，餐饮主管按餐饮终端的日常表现进行评定，决定其是否参加活动。

2、相关业务人员通知参加活动的餐饮店，要求在活动期间不安排其他产品的活动，保证我公司活动的唯一性和宣传效果。

3、评定结果传报相关业务人员进行准备，准备期不少于2天。

4、批准后1天市场部人员完成促销用物料准备，促销部人员完成人员准备。

5、活动前晨会相关人员进行安排：（1）物料盘点（2）人员明确岗位要求。

6、进行相关物品领取。

（三）基本流程

1、业务提报

2、评定回复

3、通知组织协调

4、进行前期准备

5、组织协调最后准备

6、实施

7、事后总结

（四）促销活动广宣安排

1、店门口有我公司x展架进行说明。

2、店面吧台有我公司小x展架的抽奖活动说明。

3、餐饮活动人员着工装。

4、投放下的提示卡片（名片性质）。

（五）促销用物料及时间安排

1、促销用奖品（促销奖项确定后一次购买或者审批到位最迟不超过x月xx日）。

2、x展架画面在x月xx日确定x月xx日印刷完成。

3、提示卡在x月xx日确定x月xx日印刷完成（前期设计有专人确定）。

4、抽奖箱x月xx日完成。

（六）餐饮人员及职责

1、负责人：

销售促销员1名，业务人员1名（负责前期的协调和店面的促销活动）

2、市场部人员1名（负责前期的广宣品准备和活动期间的监督协调）

1、x展架：最上侧白酒乐享中秋醒目标题；中部为活动内容；下图为精品、珍品产品展示。

2、小x展架内容与大x展架保持一致。

3、提示卡：正面为我公司中秋主广告画面加祝福语，背面为活动内容。

4、抽奖箱外用产品写真。

1、方案提报审核

2、物料准备在x月xx日前完成

3、执行日期暂定x月x日—x月xx日

活动提报表

单店物料准备表

促销品表

销量表

（一）需要奖品申请（预估销量100件精品50件珍品）

一等奖：白酒典藏20瓶

二等奖：白酒精品60瓶

三等奖：白酒小红瓶150瓶

幸运奖：打火机400个

（二）餐饮店服务人员奖金设置及原则

1、x元

2、件xx元/件=x元

（三）广宣品制作

x展架

提示卡

小x展架

抽奖箱外用写真

奖券600张

合计费用：x万元

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