

2023年重阳节餐饮活动策划优质(5篇)

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/meiwen/f91ea14f1ebe10b7d7a2de8f4c95b2db.html>

范文网，为你加油喝彩！

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。相信许多人会觉得范文很难写？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

重阳节餐饮活动策划篇一

菊品为尚，情浓重阳，礼敬老人送上温馨送上健康

20xx年x月x日

- 1、为配合重阳节的气氛，在正门外摆放大型菊花花坛，并在门外的两棵立柱之间悬挂“菊品为尚，情浓重阳—x餐厅赏菊会”的主题横幅。
- 2、在正门入口处堆放九层的大型“重阳糕”，配放小装饰“灯”，取“步步登高”之意。
- 4、在各楼层显着位置摆放不同品种的名贵菊花，供人赏闻。

重阳节，也是中国的“老人节”。近年的重阳节，逐渐掀起了一股“团圆风”。回家跟爸妈说说知心话，陪辛劳了一辈子的父母出门走走，逛逛，渐渐成了重阳节里儿女们送给父母最特别的礼物。因此，本方案主要从儿女孝顺、合家欢乐的角度进行活动策划的。

活动一：“情暖金秋”老年点餐特卖

活动期间，餐厅准备好适合老人的套餐，点套餐可进行折扣优惠。

活动二：

重阳节推出适合老年人口味的菜点，时逢秋季养生的好时机，老店推出了养生佳品，及各色重阳套餐。

活动三：

- 1、重阳节当天向60岁以上用餐的老人赠送养身滋补汤一份。
- 2、当天过生日的宾客凭生日蛋糕或本人有效证件可获赠长寿面一份。

活动四：

举办“百叟宴”。凡年满60岁以上(凭有效证件)的老年人可享受每位99元的“九九重阳优惠套餐”(仅限100人)，额满为止。席间，有民乐、变脸、舞狮子等表演助兴。

活动五：

“重阳节”特价酬宾。

保健酒类、保健品类、保健食品类。

其它老年用品等

六

- 1、硬广：晚报周三10半彩，快报周四半版彩。
- 2、软广：特别企划活动邀请媒体参与，发布软文。

重阳节餐饮活动策划篇二

重阳节，每一年都过，但是有一些古朴的习俗却随着社会的进步逐渐地流失了。其实，每一个传统节日的习俗都有其独特的渊源，也都有着独特的节日韵味。了解传统节日，既是学生丰富对社会的感知的需要，也是培养学生综合能力的一大契机，何不开发一下好好地利用呢?尤其是重阳节，因为还是我们中国的“敬老节”，就更有活动的空间了。

- 1、通过了解重阳节的习俗，感受、积淀、传承中国的传统文化;锻炼、提高搜集、处理信息、调查访问、与人交往、协作等能力。
- 2、通过学做重阳糕，了解重阳糕的做法，培养动手实践的能力和创新能力。
- 3、通过开展敬老节的活动，激发关爱老人、孝敬老人的情感，培养关心老人、敬重老人的良好品质，弘扬中华民族尊老的传统。

1、调查同学们身边的有关重阳节的信息。

(1)家乡的重阳节风俗是怎样的?

(2)过节的时候家里做重阳糕吗?谁做?怎么做?

(3)如果你是这次活动的策划者，你会组织同学们开展那围绕主题的哪些方面的研究、活动?

2、汇总同学们调查的结果。

(1)有关重阳节的风俗，大家了解得还是比较全面的，提得最多的是吃重阳糕、登高。

(2)有关家里做不做重阳糕，情况多样：有的是年年做，有的是有时间才做；有的是爷爷奶奶做，有的是妈妈做；做法上也有一些出入。

(3)有关活动的策划，基本上分为两类：一类是研究活动，如了解重阳节的来历、为什么要做重阳糕等；另一类是实践活动，如做重阳糕、去敬老院敬老。（有不少同学在调查的过程中得知了重阳节在我国又叫“敬老节”。

3、调查情况分析。

(1)学生很认真地参与调查活动，有的是请教家里人，有的是请教邻居，还有的是打电话询问亲友，还有一些进行了网上搜索。学生对该活动主题有热情，这个活动可以开展。

(2)学生的提议很有价值，或说重阳节的故事，或做重阳糕，或拜访敬老院的老人，都体现了学生具备一定的实践能力，由此，活动的顺利开展有了保障。而学生的能力与活动，定能互相促进。

(1)学生利用网络全面查找有关重阳节的信息。

(2)讨论、确定活动的子课题：重阳节的来历、重阳节的风俗（做重阳糕、赏菊、登高、饮菊花酒、配茱萸、赛风筝）、重阳节的文学作品、重阳节的祝福、其他相关资料。（敬老作为后续活动）

5、分组，确定每个活动小组的成员及组长。

1、各小组分头准备。

(1)集体商讨：汇报的方式有哪些？（表演小品、制作幻灯片、制作祝福卡等。）

(2)各小组根据自己的研究课题选择适合的汇报方式，自由准备。

准备的过程中，尤其值得称道的是“做重阳糕小组”。他们为了带领同学们一起成功的做出重阳糕，利用双休日的时间请来了自家的奶奶，亲自向奶奶取经，在实践中亲身体验做重阳糕的过程，掌握重阳糕的做法。他们的精神可嘉！

(1)赏菊小组汇报

介绍重阳节赏菊风俗的来历；利用幻灯片向大家展示众多菊花的图片，让大家体验赏菊的美好感受；发布马杭菊花节的信息。

(2)做重阳糕小组汇报

利用幻灯片展示制作重阳糕的步骤，讲解制作方法；提供事先准备好的做重阳糕器具，请进爷爷奶奶，带领同学们一起（分组）制作重阳糕；采访同学们制作重阳糕的感受。

(3)来历小组汇报

以小品的方式汇报重阳节的来历故事；谈排练过程中组员之间发生的矛盾，后来是怎么解决的。

(5)饮酒小组汇报

利用幻灯片介绍重阳节喝什么酒、酒的用途、和酒有关的诗词等；

请大家喝菊花茶。

(6)文学作品小组汇报

介绍有关重阳节的文学作品(对联、诗歌等)。

(7)登高小组汇报

利用幻灯片向同学们介绍有关登高的诗词、登高的切身感受；向同学们推荐常州适合登高的地方。

(8)品尝重阳糕

每一小组的同学品尝自己制作的重阳糕；一起说一说品尝自己做的重阳糕的感受；俗话说：“每逢佳节倍思亲。”现场打电话给外地的亲人。

(9)其他资料小组补充有关敬老的内容

告知同学们:从什么时候起，重阳节被确定为我国的“老人节”，也叫“敬老节”；为同学们播放一段某小学开展敬老活动的录像；请同学说说我们可以开展哪些敬老活动。

(10)祝福小组送祝福

把自己亲手制作的一张张精美的写有重阳节祝福的小贺卡送到同学们手里。(前期准备：买了很多五颜六色的卡纸；从网络上搜集了很多有关重阳节的祝福语；把卡纸剪成了各种各样的形状，誊写祝福语。)

1、回顾、集体讨论:我们可以为敬老院的老人做些什么？

大家七嘴八舌，意见大致为三种：

(1)送一些适合老人的礼物给老人们；

(2)为爷爷奶奶们表演节目；

(3)为老人劳动。

2、进一步商量:(1)怎样的礼物才是适合老人的礼物呢?

大家一起出谋划策:

(吃的)麦片、豆奶粉、牛奶、蛋糕等;

(用的)毛巾、肥皂、热水袋、围巾、手套等;

(娱乐的)x象棋等。

总之，送出的礼物要是符合老人年龄特点以及身体状况的。

(2)可以为老人们表演什么节目呢?

同学们手到擒来:唱歌、跳舞、表演小品、朗诵诗歌、说笑话、陪老人玩。

3、联系敬老院。

为了充分利用每一个机会锻炼同学们的能力，特请住在敬老院附近的同学负责和敬老院的负责人员进行联系。反馈:负责敬老院的叔叔在了解了我们的心意后，非常欢迎。联络小组的任务顺利完成。

4、同学们自由准备慰问老人的物品和节目。

5、赴敬老院慰问老人。

重阳节餐饮活动策划篇三

重阳节，也叫“老人节”。是继“中秋节”之后的另一大中国传统节日。近年的重阳节，逐渐掀起了一股“团圆风”。回家跟爸妈说说知心话，陪辛劳了一辈子的父母出门走走，逛逛，渐渐成了重阳节里儿女们送给父母最特别的礼物。因此，本方案主要从儿女孝顺、合家欢乐的角度进行活动策划的。今年的重阳节在xx月16日，正处“十一”黄金周和十二月份两个旺季中间，餐厅酒店以此进行主题促销，不仅可以有效避免旺季前后的影响，还可以有效带动淡季的销售额。同时，本着“旺季做强，淡季做大”的原则，还可以借此加强餐饮企业形象力的提升。

菊品为尚，情浓重阳，礼敬老人 送上温馨 送上健康

20xx年xx月18—21日

1、为配合重阳节的气氛，在正门外摆放大型菊花花坛，并在门外的两棵立柱之间悬挂“菊品为尚，情浓重阳—xx餐厅赏菊会”的主题横幅。

2、在正门入口处堆放九层的大型“重阳糕”，配放小装饰“灯”，取“步步登高”之意。

3、餐厅内张贴重阳节主题吊旗。

4、在各楼层显着位置摆放不同品种的名贵菊花，供人赏闻。

重阳节推出适合老年人口味的菜点，时逢秋季养生的好时机，老店推出了养生佳品，及各色重阳套餐。

1、重阳节当天向60岁以上用餐的老人赠送养身滋补汤一份。

2、当天过生日的宾客凭生日蛋糕或本人有效证件可获赠长寿面一份。

举办"百叟宴"。凡年满60岁以上（凭有效证件）的老年人可享受每位99元的"九九重阳优惠套餐"（仅限xx0人），额满为止。席间，有民乐、变脸、舞狮子等表演助兴。

保健酒类、

保健品类、

保健食品类

其它老年用品等

1、硬广：晚报周三xx半彩，快报周四半版彩

2、软广：特别企划活动邀请媒体参与，发布软文

重阳节餐饮活动策划篇四

活动主题：九九重阳节，浓浓敬老情——一珍重阳节主题联谊会

备选主题：九九重阳节，康圣一日游

人间百善孝为先，九九重阳享健康

活动目的：

1、重阳节作为中国传统的节日，又是老人节，是我们以情感纽带维护和开发顾客的时机。借助节日机会，把握合理主题，联络感情，促进销量；

2、通过在联谊会现场刻画美满的生活片段，引发到会者对美好生活的眷恋，从而唤起其对健康的足够重视。

3、企业形象塑造，提升企业形象，推动顾客升级。

主要邀约子女不在身边的顾客。顾客对我们的员工过节期间不忘与他们团聚这份情谊的感激和珍惜，会成为影响他们现场购买的重要因素。

1、根据重阳节有郊游的习俗，各地可以根据自己的实际情况进行旅游营销。建议上午安排健康

知识讲座大课堂，讲课卖货;中午免费午餐，下午参观旅游景点。(九九重阳自古有郊游、登高、赏菊、饮菊花酒、插茱萸习俗)

- 2、到会的每位顾客赠送精美的小礼品一份。
- 3、顾客与员工共饮菊花茶或菊花酒;
- 5、现场促销政策非常优厚;(“敬老套餐”各公司自定)
- 6、购货顾客均可参与现场抽奖。
- 7、诗词游戏;(有奖问答)

1、在原开会条幅的基础上，会场悬挂中秋节条幅：

“九九重阳享健康，人间百善孝为先”

“父爱如山，母爱如水，一珍健康天下父母”

开场前：循环播放《开场短片》

8：30—8：50：主持人上场，介绍活动主题，介绍重阳节的传说、来历

8：50—8：55：共饮菊花酒或菊花茶

8：55—9：00：员工表演

9：00—9：20：诗词游戏

9：20——9：35放映《核酸专题片》

9：35——9：45：播放《媒体证明》短片(任选“X”、“焦点访谈”、“时空连线”其一)

9：45——9：50：保健操(让老年朋友活动一下筋骨)

9：50——10：00：播放《老顾客访谈》短片

10：15——10：20：主持人宣布促销政策

10：20——11：30检测、促销、抽奖、颁奖

各地区根据本地区实际情况、顾客的需求情况，自行设计抽奖奖品。可以是公司的产品，也可以是日常实用的产品。主要目的是为了吸引顾客的购买率和宣传公司的新产品。

1、工作人员统一工装。

- 2、会议过程，有空位置员工穿插就座，其余人员整齐站立会场两侧，积极鼓掌，制造场效。
- 3、带掌由各店长和各地区经理负责。
- 4、会议期间，员工不得随意出入会场及在会场内不得随意走动。
- 5、会议期间，不得在会场内接、打电话和收、发短信。
- 6、会场纪律由会场总监负责监督记录。

重阳节餐饮活动策划篇五

结合本餐厅的实际情况和重阳节民族传统习俗，为了更好的开展重阳节促销活动，达到重阳节餐厅经济效益与社会效益双丰收，特制定如下餐厅重阳节促销活动策划方案。

本餐厅的顾客主要是中上层人士和政府机关工作人员，但其中也有不少是周边社区的大众消费者，这就要求餐厅在提高档次的基础上必须兼顾餐厅周边人群的大众化消费需求。

- 1、饭菜基本上可以保持原来的定价，但要考虑和重阳节相关的一些饭菜的价格，可采用打折（建议使用这种办法）或者直接降低价格的办法。
 - 2、针对价格高的饭菜，建议采用减量和减价想结合的办法。
 - 3、重阳节的套餐（下面有说明）的价格不要偏高，人均消费控制在50—80元（不含酒水）。
 - 4、其他的酒水价格和其它服务的价格可根据餐厅的实际情况灵活变动，在重阳节的前后达到最低价（但要针对餐厅的纯利润来制定）。
- 1、制作专门针对重阳节的套餐，可以根据实际的情况分实惠、中、高三等，有二人餐、三人餐等类型，主题要体现全家团圆，可赠送月饼（价格不需要太高）。
 - 2、如果一家人里有一个人的生日是八月十五日，可凭借有效的证件（户口本和身份证），在餐厅聚餐可享受8.15折（根据餐厅那个的实际决定）的优惠。建议给他们推荐重阳节套餐。
 - 3、如果手机和固定电话号码尾号是815（广州地区以内），可凭借有效的证件（户口本和身份证），在餐厅聚餐可享受8.15折（根据餐厅的实际决定）的优惠。建议给他们推荐重阳节套餐。最好是餐厅直接联系一下这些人。
 - 4、由于本餐厅暂时没有住宿服务，可和其他的以住宿为主的大型宾馆联合行动，相互介绍客户，这样可以增加客户群，减少一些相关的费用。对这部分客户可用专车接送，同时也建议给他们推荐重阳节套餐。
 - 5、在饭后赠送一些和重阳节相关的小礼物（上面要印上餐厅的名称、电话、地址、网址）。
 - 6、活动的时间定于农历十月十日十月二十日

- 1、在餐厅的门口附近、火车站、汽车站放置户外广告（户外广告采用喷绘为主，条幅相结合的形式）。
- 2、电视、街道横幅和报纸广告相结合。
- 3、可以尝试一下手机短信广告，群发的重点是原来饭店的老顾客，注意要使用适当的语言，主要介绍餐厅的最新活动。
- 4、网上做个弹除框广告或者比较大的flash动画广告或者是banner。网页动画和图片的处理必须要和营销的内容相符合。
- 5、也可采用传单广告，但传单的质量必须要高。

注意：以上的广告可同时选择几种，推广的重点在市区，也可向周边的县市推广。广告的受众最低要保证15万人。

- 1、保安必须要保证餐厅的安全。
- 2、对服务员和相关的工作人员采指定一些激励政策，调动她们工作的积极性（以后可以细化这个内容）。
- 3、在大厅里放一些品位高、优雅的音乐。
- 4、餐厅厨房需要搞好后勤，在保证菜品标准质量的情况下，菜品出品和上菜的速度必须要快。
- 5、大厅的布置上不需要太豪华，但要美观大方，表现出重阳节的味道。

餐厅在切实实施了以上的促销推广活动和为顾客提供了周到服务时，餐厅经营收入最少是平时经营收入的1.5倍以上。

- 1、餐厅前台及时与服务员沟通，随时保存一些重点顾客的资料。
- 2、在争取顾客同意的条件下，把顾客的信息输入数据库（关键是顾客的名字和手机号码），为以后的推广服务（以后可以细化这个内容）。
- 3、尽快做好餐厅的网站，网站必须要由专业的人士制作，域名既要简单有要好记，网页的设计上要体现出餐厅的特色，颜色以暖色调为主，主页最好要一个大的flash动画，还要有新闻发布系统、网上营销系统、顾客留言板、客户论坛、员工娱乐等方面的内容。

更多 范文 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/91_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发