

重阳节餐饮活动方案策划5篇((五篇))

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/83c434d35b7d7e55efd121d1a9c744d3.html>

范文网，为你加油喝彩！

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。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

重阳节餐饮活动方案策划篇一

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

重阳节餐饮活动方案策划篇二

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。

重阳节餐饮活动方案策划篇三

10月26日是重阳节，为了弘扬中华民族的传统美德，我校德育处和少先队大队部将开展“念亲恩、感亲意、抒亲情”——重阳节敬老活动。现将有关安排如下：

通过形式多样、富有实效的敬老主题活动和良好的社会氛围的渲染，展现龙王小学少先队员尊老敬老的精神风貌，进一步营造敬老、亲老、爱老、助老的社会风尚；激发全体队员孝老爱亲的内在自觉，并由爱家、爱老推及到爱国、爱社会，进一步树立社会责任感和历史使命感，积极投身到和谐社会建设中来。

根据青少年的特点，在各中小队中开展丰富多彩的“念亲恩、感亲意、抒亲情”主题系列活动，通过活动展现新世纪小学少先队员孝老爱亲的良好精神风貌。

1、以中队为单位，班队课上各班开展以“念亲恩、感亲意、抒亲情”为主题的班队课，进行家庭美德教育，引导少年儿童孝敬父母长辈，学会感恩。

2、小小真心话。利用课外活动的时间，每位同学准备一张漂亮的贺卡，将自己想要对父母、长辈说的祝福语或最想表达感谢语写到纸上并带回家送给自己的父母长辈；

3、开展“爷爷、奶奶的重阳节，我做主”的活动，要求少先队员们开动脑筋，为爷爷(奶奶)设计一个有新意的过节方案，向长辈们送上节日深深的祝福。建议少先队员可以为爷爷、奶奶准备一根拐杖，方便他们平时的出行；可以陪爷爷、奶奶锻炼身体，大家一起来运动；也可以陪爷爷、奶奶聊天，陪老人们说说话，谈谈心，还可以帮助爷爷、奶奶做点家务事，减轻爷爷、奶奶的辛劳等。用实际行动感恩爷爷、奶奶，旨在进一步唤起少先队员们尊老、爱老的意识，大力弘扬尊老、爱老的风尚，让他们学会感谢，学会关爱。共同享受温馨的家庭生活。

4、三分钟小故事演讲。利用晨读课的时间进行“三分钟小故事演讲”。请学生讲述自己亲身感受或发生在自己身边的父母、长辈真心付出、无私关爱子女，以及作为子女真诚回报、感恩于行的感人故事。

5、自选活动。各中小队围绕主题，自主设计，鼓励创新。

6、孝歌我会唱。组织学生学唱一首以孝敬父母和长辈为主题的歌曲，曲目自选；

三、总体要求

- 1、高度重视，积极参与。各中队要充分认识敬老爱老活动对少先队员弘扬和培育中华民族精神教育传统美德，推动和谐社会构建的重要意义，高度重视此项活动，利用少先队组织的优势，积极动员，广泛发动，使尽可能多的队员参与到活动中来。
- 2、精心组织，周密安排。各中队要结合实际，围绕各项重点活动，精心设计活动方案，认真组织开展，要充分考虑队员的特点，注重活动实效。

重阳节餐饮活动方案策划篇四

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。

重阳节餐饮活动方案策划篇五

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。

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