# 2025年餐厅升学宴促销活动策划方案(三篇)

来源：网络 作者：情深意重 更新时间：2025-06-09

*20\_年餐厅升学宴促销活动策划方案一20\_年6月20日至8月31日428/桌528/桌588/桌688/桌888/桌1288/桌1、满10桌送高级行李箱一个，餐厅消费劵200元（限一次使用一张），另送豪华客房标间一间、ktv欢乐唱一间（无最...*

**20\_年餐厅升学宴促销活动策划方案一**

20\_年6月20日至8月31日

428/桌528/桌588/桌688/桌888/桌1288/桌

1、满10桌送高级行李箱一个，餐厅消费劵200元（限一次使用一张），另送豪华客房标间一间、ktv欢乐唱一间（无最低消费）

2、满15桌送高级行李箱一个，餐厅消费劵300元（限一次使用一张）另送豪华客房标间二间、ktv欢乐唱一间（无最低消费）

3、满20桌送高级行李箱一个，餐厅消费劵400元（限一次使用一张），另送豪华客房标间三间、ktv欢乐唱一间（无最低消费）

4、满25桌送高级行李箱一个，餐厅消费劵500元（限一次使用一张），另送豪华客房标间四间、ktv欢乐唱一间（无最低消费）

满30桌以上以此类推（详情请联系我们）

5、含十桌以上免费现场布置，免费提供司仪、为考生化妆打扮提供服装。

6、免费赠送led屏使用权一次。

**20\_年餐厅升学宴促销活动策划方案二**

第一部分 市场调研分析报告

调查项目：

调查日期：

调查人：

分析报告：

1、地理优越性。

2、目标顾客调研。通过在本区域经过一周的调查， 人群结构为：

生活消费水平：

综合分析本区用餐以 为主，应占 %以上。

3、竞争对手态势(sowt)分析。

优势：

劣势：

4、主要竞争对手： 5、促销与广告的预设值：

开业前期应在主要道口设置广告宣传、指示牌、餐厅门口的环境气氛应重点突出。开业要配合长时间的促销以凝聚人气。

第二部分 营销策划

一、促销活动：

二、宣传方式

1)店外装饰：玻璃招贴、店牌、水牌、绿植。门口设立开业半价条幅、开业花篮及升空气球。

2)店内：开业气氛装饰品(如灯笼、气球、中国结)开业pop各种标牌及提示牌、易拉宝展架。 3)dm直投： 份 4)《报纸》、网站：

三、营销执行控制与评估：

四、营销时间

1)准备时间： ( 天) 2)实施时间： ( 天)

第三部分 广告宣传及费用预算

1、宣传品(dm)： 1)人工投递宣传单

2)宣传单制作费： 3)宣传单投递费： 2、报宣传

分店分发： 版 份

委托分发：( 3天)在本区域内的生活区委托代发，包括商场服务台，美容美发的休闲台、洗染店、批发市场咨询台及相关行业单位。预计委托代发点拟定 个，每个点分发 份报纸，赠送 餐券。 3、店内易拉宝支架 ： 4、店外宣传 此项费用： 元

5、费用总计(直接费用)： 元 (不含餐券)

第四部分、活动执行细则

营销活动进度表:

加盟店法定代表人(或负责人)认可签字

特别提示：

1、该资料包含市场调研分析、营销策划、费用预算及活动执行的细则。拥有这份资料您可清晰的知道如何是拟制一份营销策划方案。

2、资料内的市场调研部分只是简约的介绍了一部分，当您在进行市场调研时，可能根据经营的需求进行所需内容的调研，如您对调查项目不是很清晰时，可以在资料库查询关于市场调研的相关资料，它们可以帮助到您;

3、一份完整的营销策划方案需要按照5w3h的原则进行拟制，必须要具体时间、地点、活动内容、执行人、跟进人、所需费用等，否则则为不完整的。

餐厅营销策划书范文三：

一、导言

餐饮业是全中国第三产业中一个非常重要的支柱，中国人有一句俗话：民以食为天。据了解，中高收入国家平均每268人就拥有一家餐馆，而在我国约20\_人才拥有一家餐馆。这一数字表明，中国的餐饮市场远远没有饱和，潜力很大，巨大的商机在等着准经营者们去施展自己的聪明才智，沉睡的金山等待着他们去挖掘。

经济状况对餐饮业具有举足轻重的影响。在中国，随着经济的发展，人们生活节奏的加快，人们越来越倾向于在外就餐以节约时间。虽然出现了席卷全球的金融危机，经济萧条，国内企业纷纷倒闭，但是唯独餐饮业将是一个不断发展的行业。餐饮业是一个受金融危机影响很小的行业。

多种方式进行分类，包括风格，菜单或者菜系，市场细分，主题或者消费者意识等。店堂的设置多种多样，从传统的中试到便捷的西式快餐或者豪华的大酒店等等。按服务类型划分，有全方位服务餐厅，普通服务餐厅以及有限服务餐厅。

由于地方不同，不同的文化，不同的人群饮食习惯，口味不同，因此，世界各地的餐饮表现出多样化的特点。这样给广大餐饮业的经营提供了一个选择的机会也就是你的酒店所适应的人群，你的消费群落，你的餐饮产品特点、质量、服务能否成为消费者步趋之所。

就汉族的饮食特色而言就有八大菜系，各个菜系各有各的美味，各有各的渊源，例如：黄河流域的鲁菜系，讲究食不厌精，脍不厌细，非常注重的宴席礼仪;长江中上游的为川菜系，以麻辣鱼香怪味而闻名，长江中下游为苏菜系，调味适当，注重本味，咸甜适中;珠江流域为粤菜系，形成了生脆、爽口、咸、酸、苦、鲜俱佳的风格等等。。

二、环境分析

(1)消费者分析

随着我国人均国内生产总值快速提高，人均国内生产总值(gdp)超过20\_美元，居民消费能力增强，消费水平和层次提高，中式正餐高端消费额比重将持续增长。但餐饮需求是复杂多变的，其消费口味和消费心理，会随着社会环境的变化而变化。

餐饮企业必须根据自身条件和环境条件的要求，看清餐饮市场的发展趋势，选择适当的营销方法，才有可能在激烈的市场竞争中获得成功.

首先是市场定位，即这些地域的消费群体是否是你的目标客户;其次是口味，他们是否认同你的菜品口味;第三是品牌价值，他们是否会成为你品牌的忠实拥护者。

(2)餐饮消费行为分析

随着近年来中国居民的收入水平的增加、生活节奏加快、消费观念的更新，推动餐饮行业的迅速发展中国餐饮消费者呈现三大发展趋势。

商务型消费增加。经济的发展促使商务活动增加，商务应酬活动推动了高档次的餐饮的迅速发展。

替代型消费增加。随着经济发展，居民收入增加，越来越多的人选择去酒店消费来代替自己做饭，这集中表现在近些年来年夜饭的火爆。

被迫型消费增加。越来越多白领人士和进城务工的农民工，时间紧，也没有条件自己开伙做饭，他们处于无奈，没办法只能被迫在餐馆里就餐，这就促使快餐行业的发展。

(3)消费者决策分析

经历了非典，禽流感、h1n1，健美猪等事件，健康的观念早已经深入人心，消费者越来越重视健康和卫生。随着绿色食品，素食、食疗、滋补等等

概念愈发得到消费者的赞同。消费者追求的是一种健康的，

合理的膳食关系。健康的，才是最好的。

消费者就餐选译不仅只是讲究口味，餐厅的环境、氛围、

情调都成了顾客挑选就餐地点的必要考虑条件，消费者日渐

注重享受，注重餐饮产品与文化的融合

消费者追求“色、香、味、形、器、质地、声、温、营养、

卫生”的同时，主张文化与食品、饮食方式、饮食习惯的融合。

互联网是信息聚集的地方，也是信息传递最快速的地方，网络口碑营销，网络搜索成为餐饮企业推广重要手段，

(4)餐饮消费形式分析

• 上班族消费趋势分析：在经济危机的压力面前，上班族们把越来越多的消费行为变成了diy，将请朋友到家里吃饭，减少去餐馆次数。

• 家庭消费趋势分析：家庭的预算和支出会减少，会缩减了高档消费和大宗支出，但节假日亲朋好友外出聚餐的人反而增多。

• 商务消费趋势分析：吃奢华盛宴的人。

(5)竞争格局分析

\* 餐饮市场相对来说是最分散的一个市场，国内没有一个大的餐饮集团可以占据1%的市场份额。餐饮行业是完全竞争的行业，行业集中度相当低，未来发展的趋势是行业集中度大幅提高，有待于规模企业的整合。从餐饮企业竞争与发展格局来看，未来我国餐饮企业竞争将更加激烈，并伴有更多企业上市。

\* 在餐饮行业高速发展的同时，食品原材料成本、劳动力成本提升、管理人才匮乏、成本控制难等多方面问题日益凸显，行业竞争愈演愈烈，餐饮业全面进入“微利时代”，传统的管理、经营模式遭遇严峻挑战。

\* 中国餐饮业已经步入行业洗牌期，必须交流

新思想、探索新模式，迅速由传统的“粗放式、模糊式、经验式经营”向“精细化、流程化、连锁规模化经营”转型。

三、市场分析

如今，我们得益于长期的人口趋势，餐饮业必将会继续发展下去，而且会发展的很好。中国最新人口普查表明，中国人口将会继续增长到20\_年才有回落的可能。人口众多是一个长期的趋势。

目标市场1：公司干部 对在方圆两公里内的工作和学习人群提供送餐服务，因为他们的午餐和晚餐时间都非常有限，公司白领金领人员可能因为重大会议或工作不能够有时间出去吃饭，

这个时候他们需要有美味的饭菜能够送到他们面前，准时送达和精美

的饭菜将是他们满意的关键因素。

针对公司顾客的营销组合是：

l 产品战略：保证送达目的地时饭菜保持完整和温热，保证质量和连续性

l 定价战略：这是我们的重头戏，价格绝对实惠，并增送优惠券

l 分销战略：准时送达，给顾客长期联系留下信心

l 促销战略：采用免费用餐和累计折扣的方式诱导决策者或联系人

l包装战略：产品需要包装特别是公司的金领，白领更是讲究面子问题，外带包装要设计的有品位，当然质量更要能拿的出手。

另外，对于公司，还有重要的一点就是商务应酬，在外吃饭，一般无非就是几种心理，而在其中，商务应酬无疑是最大的消费体，而如今的商务接待要求的是：体面的装修，气派的氛围，喝的要贵，吃的要奇，环境氛围很重要。

目标市场2： 回头客 虽然对一个还没有建成的餐馆来说，回头客有点早，但是我们是通过在开张之时发放优惠券和名片来联系新客户，拥有这些优惠的人我们姑且称之为回头客。老顾客的开发成本要比新顾客的开发成本要低得多，要充分利用此资源。有效的顾客关系管理是在顾客和你联系时，运用你所拥有的顾客信息对其采取不同的，有针对性的服务，给这种关系添加价值。

目标市场3： 年轻顾客 中餐对于年轻人看似没有吸引力，其实不然。年轻人是追求新异的群体，中餐厅看似可能会让人感觉古老典雅没有刺激，在追求回归古典的同时，我们又把自己定位成了“冒险食客的去处”。开发中国古老的食谱，给人一种新的中餐的菜肴，使年轻人愿意尝试并喜爱尝试。

目标市场

4： 外国人 中国菜，是世界三大菜系中的一个， 法国菜，伊斯兰菜，中国菜讲究色香味形俱全，而且中国是个多民族国家，各个地区都有自己菜的特色，种类繁多，而且一个中国的宴会，菜的数量简直让你眼花缭乱，而且几乎很难吃完任何一样菜。相对于中国菜，美国人，英国人，他们的菜相对而言不够正式，都是很简单的东西，参加国中国宴会的外国人，很多人都对中国宴会非常深刻。

四、问题、威胁和机遇

优势

l 本餐厅注重餐饮文化的体现，做到文化餐饮，大到餐厅装修风格，小到餐具，细到菜肴的典故。

l 高效的管理，运用互连网系统来记录客户数据，并开通本店的网站，提高了知名度。 劣势

l 由于是在规划阶段，没有具体好的装潢方案，只是有古典和新异的主题而已。做好装潢方案的规划，从外表上打响品牌将是该店能够吸引人群的好方法。

l 新入市场，没有形成规模效益，在一定的时期内，成本将可能高于预算，有一定的财会风险。 机遇

l 近年来我国经济取得快速发展，国内生产总

值快速提高，将快速提高国内餐饮需求增长。

l 我国人均国内生产总值快速提高，具名消费

能力增强，消费水平和层次提高，长期而言高

端消费额比重将持续增长。

l 受人口红经济效益的影响，预计未来几年内，

餐饮企业生意火爆，成为本周期投资与发展的热点。

l 拥有自己的网站和客户数据系统，提高管理和联系顾客的效率。

l 培训优秀的员工，提升其服务技巧，并利用中餐厅的特色。

威胁和问题

l 未来5年竞争局面激烈仍将维持，由单纯的价格竞争，产品质量的竞争，发展到产品与企业

品牌的竞争，文化品位的竞争。

l 中外餐饮企业竞争加剧，与国外餐饮相比，国内餐饮企业在硬件、软件、尤其是在管理、服务方面的差距较大，洋快餐主导中国餐饮竞争的格局。

l 餐饮企业全面进入“微力时代”，传统的管理、经营模式遭遇严峻挑战，需要向精细化、流程化、连锁规模化经营转型。

l 由于要做好各个菜系的质量，不输于竞争者，必须要提高技术和厨师的水平，这些也会给成本造成负担。

l 餐厅最终选址也将是一个需要解决的问题

五、产品策略

种类

我们粤海风餐厅的菜肴是根据全国不同的知名菜系所设计，邀请在各个菜系有能力的厨师，正宗美味，按照不同的菜系，我们划分不同的菜系板块，针对不同的需求顾客群体设计，并且将市场细分，将菜肴划分为高档、中档俩个档次，对经济能力不同的顾客量身定做，为顾客打下种类全、味道好、周到服务和与众不同的感觉。并根据顾客的不同需求，创新菜肴，给人一种创新菜品的感觉。

特色

餐厅特色是你能吃到全国不同地方的口味，但是，另一方面也有劣势，那就是其它餐馆都是以一个菜系为主，表明其在此菜系上的地位之高，因此，我们要在不同的菜系上都要提高我们的档次和地位，那就又必然会增加我们的成本，这一点要充分利用好我们的技术因素来克服。 饭店应该在人流集中的地方，因此，在此方面，我们所要追上的就是选好地址。而在人流集中的地方，大都已经饱和了市场，而且地皮的租金非常之高，对于一个刚建成的饭店餐厅来说是非常大的一笔支出，这对于我们的成本降低非常的不利。因此，选址对于我们来说是一件非常值得慎重的事情。

管理

我们的优势在于我们的后发优势，中高档的餐厅，往往时间的磨损比较严重，我们正好可以利用此后发优势，在装潢上、创意上加以思想，获得意想不到的效果。

很多的饭店都有一个通病，那就是管理衔接不够好，而我们餐厅的一大特色就是利用好互联网技术，在古典怀旧的背后，还有最先进的技术支持，做到真正的现代化管理。这是我们在管理上的重大优势，而且也将成为长久优势。

根据调查，大多餐厅的利润都很高，因此我们能在成本上做工作，不是强硬的打价格战，但是给人的感觉就是在我们的餐厅里吃饭是物有所值，我们将有非常完善的管理模式和供应链管理，从而达到从物流上降低成本，然后再利用先进的技术，把一些传统上认为是奢侈食品的菜肴降低价格，以便大众化.

总之，在餐厅出炉之时，最重要的是如何同大批的竞争者抢夺市场并牢牢占领市场，这将是餐厅的一开始就面临的难题。

**20\_年餐厅升学宴促销活动策划方案三**

各位来宾，各位朋友，女士们，先生们：

大家晚上好！

“海上升明月，天涯共此时”，此时此刻的餐厅，高朋满座、欢声笑语、天降吉祥。我们怀着喜悦，带着祝福，共同参加\*\*先生和\*\*女士的爱子——xx金榜题名的喜宴。

首先请允许我代表\*夫妇，对各位佳宾在百忙中之中抽出时间，来参加今天的升学喜宴，表示热烈的欢迎和诚挚的谢意！

向平时给\*\*以无私帮助的各位老师、同学、叔叔、阿姨及所有朋友们表示忠心的感谢！

古话说“书山有路勤为经，学海无崖苦作舟”，外甥xx十余载的寒窗苦读，凝聚着他本人十年磨一剑的辛苦足迹，凝聚着xx夫妇教子无悔的执着步履，凝聚着x氏家族和所有亲友的无尽期待。

今年高考中，他不负众望，以优异成绩考入理想的大学，实现了学生时代的第一夙愿。那厚厚的、沉甸甸的大学录取通知书，是\*同学的骄傲，是\*氏家族的荣耀，也是我们所有亲朋好友的自豪。

\*\*能考上大学，离不开他平日的勤奋好学，刻苦努力，离不开老师们诲人不倦的谆谆教导，离不开父母望子成龙、含辛茹苦的养育，更离不开在座亲朋好友鼎力相助与殷殷关爱。

借此机会，我代表xx夫妇向所有关心支持他们一家的亲朋好友、老师同学表示最诚挚的感谢！

“海阔凭鱼跃，天高任鸟飞”，金榜题名只是人生旅途上所迈出的第一步。我希望\*\*进入大学后，自强不息，再接再厉，百尺竿头，更进一步，学有所成，一路凯歌，不断以优异的成绩来报答各位佳宾的关爱之情和父母的养育之恩！用五彩之笔去描绘自己更加靓丽的人生！

朋友们，今天风和日丽，今夜星光璀璨，在这样温馨祥和的夜晚，为了表达对大家的谢意，xx夫妇今天在这里备下了粗茶淡饭，表达对各位亲朋好友的感谢，希望大家吃好喝好。

最后祝各位嘉宾，身体健康，心想事成、工作顺利，万事如意！同时也感谢餐厅老板及全体员工为此次庆典提供的上乘服务，祝贵店吉星高照，财源广进，万事大吉！

谢谢大家！

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！