# 餐饮店开张策划方案范文

来源：网络 作者：玄霄绝艳 更新时间：2024-02-01

*餐饮业(catering)是通过即时加工制作、商业销售和服务性劳动于一体，关于餐饮店开张策划方案该怎么写的呢?下面小编给大家带来餐饮店开张策划方案，希望大家喜欢!餐饮店开张策划方案1一市场分析:随着20\_\_年的到来，市场经济的发展，国家政策...*

餐饮业(catering)是通过即时加工制作、商业销售和服务性劳动于一体，关于餐饮店开张策划方案该怎么写的呢?下面小编给大家带来餐饮店开张策划方案，希望大家喜欢!

**餐饮店开张策划方案1**

一市场分析:随着20\_\_年的到来，市场经济的发展，国家政策的改变，酒店行业的竞争变得异常激烈，营销观念也从以原来的自我为中心的产品观念，生产观念和推销观念，逐渐发展成为以客户需求为主要要求的市场营销观念。餐饮业奋斗的最终目标可以概括为一句话:创造增加并保留住客源。

二营销方案推行时间:待定

三营销方案推行总体目标:根据当前酒店行业发展状况和国家政策调整，我们酒店也同时应该与时俱进的调整自己的营销策略，把原来餐饮以政府和公司消费为主的模式转变为以宴席接待为主体，扩大楚汉酒店在固镇周边乡镇的知名度，引导周边乡镇居民的餐饮消费，从而取得一定的经济效益和社会效益。

四营销方案具体实施细则:

1，酒店定位:

经营好一家餐饮酒店，首先应优先考虑根据自身情况对自己提供的产品进行合理、科学的产品定位。也就是说我们打算做那个层次人群的生意，是高档消费还是大众消费或者低档温饱型消费，我们的经

营主体侧重于散客消费为主体还是侧重于宴席接待为主题，前期不应贪大求高，应把成本降到最低从而限度的赚取人气。

2，菜肴定价:

要针对本地及周边的消费情况及本地周边的同类酒店菜肴价格，适当降低一点，以期迅速打开市场。我们要制定最低保护价，团队价，散客价，会员价等明确的价格档次，以便各部门根据权限实施全员推广。

3，菜肴味道和分量:

既然我们是做酒店餐饮，当然要给别人吃东西，现在人们吃东西很讲究，酒店后厨厨师很重要。现在厨师做菜就跟写一篇文章一样，一篇好的文章首先要先感动自己，酒店要留住客人，首先就是要先感动客人的胃!我们厨师要做出自己的特色，自己的看家菜。另外出品菜肴的分量也是重中之重，我们前期不要过分追求利润，哪怕生意再好或再差我们都要让顾客感受到实惠，我们要让顾客从菜品和价格上感受到物有所值，俗话说“你给客人吃好，客人才会给你吃好”!

4，每日特价菜:

虽然此方法比较普遍，但效果不错。每周一至周日每天都向客人推出一道特价菜，让前来消费的客人感受到实惠。

5，媒体、广告宣传:

a，印刷部分宣传单，组织部分员工分别到企事业单位，居民区，街道等进行宣传，散发宣传单;

b，在县区主要路口，居民区等繁华地段挂横幅宣传标语或张贴宣

传海报，在酒店楼前花园树立一个长期广告牌，晚上打亮灯光。c，在固镇《金点子》报刊或固镇电视台做广告宣传。

d，在固镇的公交车或出租车上贴关于酒店的宣传海报或标语，让乘客上车就能够看到“楚汉国际酒店”的字样，使其深入人心。

6，改变营销策略(重点营销部):

区域划分，责任营销。改变营销的关键就是我们要做到“分”，“抢”，“创”，“维”四个字。

分:分管营销范围，划区域营销，工作细节化。有专人负责，专人跟踪，专人维护。

抢:抢别的酒店的客户资料，抢各企事业单位的用餐和会议信息。客户资料是我们酒店经营的命脉，详细的客户档案是酒店成功的关键。

创:创新营销方法及营销思路，做到人无我有，人有我精。

维:不花钱，永远挣不到钱。营销经理每月固定请自己的客户消费(吃饭，唱歌，足浴等)，而营销经理每月至少一次让你的客户来我们酒店消费，否则营销经理就是失职的。

7，餐饮部内部优惠政策:宴席接待散客接待

(1)宴席接待(婚宴、满月等):

a，凡在此方案推销期间，在楚汉国际大酒店餐饮部宴席消费满12桌以上的客户，酒店赠送其500元现金券(限下次消费使用)如是婚宴，酒店另为其同时免费提供婚车一辆供其当天上午使用。

b，凡在此方案推销期间，在楚汉国际大酒店餐饮部宴席消费满20桌

上的客户，酒店赠送其相同档次的菜肴1桌并送其500元现金券(限下次消费使用)如是婚宴，酒店另为其同时免费提供婚车一辆供其当天上午使用。

c，凡在此方案推销期间，在楚汉国际大酒店餐饮部宴席消费满30桌以上的客户，酒店赠送其相同档次的菜肴2桌并送其500元现金券(限下次消费使用)如是婚宴，酒店另为其同时免费提供婚车一辆供其当天上午使用并送婚房一间(单人间)。

(2)散客接待(零客、政府及公司人员):

a、凡到本店餐厅消费的单位或个人均送其精美餐前水果一份。b、为促进零客包厢消费，楚汉国际大酒店特推出每天一道特价菜(星期一至星期日)，菜品不重复，供客人消费，为其带来相应实惠。c、凡在此方案推销期间，在楚汉国际大酒店餐饮部包厢消费的协议单位，小包消费的客户餐饮部为其免费送其勇闯天涯啤酒2瓶、中包消费的客户餐饮部为其免费送其勇闯天涯啤酒4瓶、大包消费的客户餐饮部为其免费送其勇闯天涯啤酒6瓶。

b、凡在次方案推销期间，个人包厢一次性消费满600元(打折后)以上并且是现金结账的客人，酒店赠送其100元现金券(限下次消费使用)及KTV欢唱券1张。

d、凡在次方案推销期间，个人包厢一次性消费满800元(打折后)以上并且是现金结账的客人，酒店赠送其200元现金券(限下次消费使用)及KTV欢唱券2张。

e、平时可根据当日客情(如客人生日)及节日期间经部门主管同意后为前来消费的`客人免费送上一道当日的特价菜或本店特色菜肴。

8，借力打力，利用各种机会，时间进行营销的策划点子，例如各个节假日可以根据各个节假日的特点制定不同形式的餐饮，优惠等活动主导带动消费。

**餐饮店开张策划方案2**

一、市场环境分析：

1、我店经营中存在的问题

(1)目标顾客群定位不太准确，过于狭窄。

总的看我市酒店业经营状况普遍不好，只要原因是酒店过多，供大于求，而且经营方式雷同，没有自己的特色，或者定位过高，消费者难以接纳，另外就是部分酒店服务质量存在一定问题，影响了消费者到酒店消费的信心。

我店在经营中也存在一些问题，去年的经营状况不佳，我们应当反思目标市场的定位。应当充分挖掘自身的优越性，拓宽市场。我酒店目标市场定位不合理，这是导致效益不佳主要原因。我店所在的金桥区是一个消费水平较低的区，居民大部分都是普通职工。而我店是以经营粤菜为主，并经营海鲜，价格相对较高，多数居民的收入水平尚不能接受。但我店的硬件水平和服务质量在本区都是上乘的，我们一贯以中高档酒店定位于市场，面向中高档消费群体，对本区的居民不能构成消费吸引力。

(2)新闻宣传力度不够，没能在市场上引起较大的轰动，市场知名度较小。

我店虽然属于\_杰集团(\_杰集团是我市著名企业)但社会上对我店却不甚了解，我店除在开业时做过短期的新闻宣传外句再也没有做过广告，这导致我酒店的知名度很低。

2、周围环境分析

尽管我区的整体消费水平不高，但我店的位置有特色，我店位于101国道旁，其位置优越，交通极为方便，比邻商院、理工学院、机电学院等几所高校，所以过往的车辆很多，流动客人是一个潜在的消费群。大学生虽然自己没有收入，但却不是一个低消费群体，仅商院就有万余名学生，如果我们可以提供适合学生的产品，一低价位吸引他们来我店消费，这可谓一个巨大的市场。

3、竞争对手分析

我店周围没有与我店类似档次的酒店，只有不少的小餐馆，虽然其在经营能力上不具备与我们竞争的实力，但其以低档菜物美价廉吸引了大量的附近居民和学生。总体上看他们的经营情况是不错的。而我们虽然设施和服务都不错，但由于市场定位的错误，实际的经营状况并不理想，在市场中与同档次酒店相比是处于劣势的。

4、我店优势分析

(1)我店是隶属于\_杰集团的子公司，\_杰集团是我市的著名企业，其公司实力雄厚是不容质疑的，因此们在细致规划时，也应充分利用我们的品牌效应，充分发掘其品牌的巨大内蕴，让消费者对我们的餐饮产品不产生怀疑，充分相信我们提供的是质高的产品，在我们的规划中应充分注意到这一点来吸引消费者。

(2)我店硬件设施良好，资金雄厚，而且有自己的停车场和大面积的可用场地。这可以用来吸引过往司机和用来开发一些促销项目以吸引学生。

机会点：

①本企业雄厚的实力为我们的发展提供了条件。

②便利的交通和巨大的潜在顾客群。

③良好的硬件及已有的高素质工作人员为我们的调整和发展提供了广阔的空间。

二、目标市场分析：

目标市场即最有希望的消费者组合群体。目标市场的明确既可以避免影响力的浪费，也可以使广告有其针对性。没有目标市场的广告无异于“盲人骑瞎马”。

目标市场应具备以下特点：既是对酒店产品有兴趣、有支付能力消费者，也是酒店能力所及的消费者群。酒店应该尽可能明确地确定目标市场，对目标顾客做详尽的分析，以更好地利用这些信息所代表的机会，以便使顾客更加满意，最终增加销售额。顾客资源已经成为饭店利润的源泉，而且现有顾客消费行为可预测，服务成本较低，对价格也不如新顾客敏感，同时还能提供免费的口碑宣传。维护顾客忠诚度，使得竞争对手无法争夺这部分市场份额，同时还能保持饭店员工队伍的稳定。因此，融汇顾客关系营销、维系顾客忠诚可以给饭店带来如下益处：

1、从现有顾客中获取更多顾客份额。忠诚的顾客愿意更多地购买饭店的产品和服务，忠诚顾客的消费，其支出是随意消费支出的两到四倍，而且随着忠诚顾客年龄的增长、经济收入的提高或顾客单位本身业务的增长，其需求量也将进一步增长。

2、减少销售成本。饭店吸引新顾客需要大量的费用，如各种广告投入、促销费用以及了解顾客的时间成本等等，但维持与现有顾客长期关系的成本却逐年递减。虽然在建立关系的早期，顾客可能会对饭店提供的产品或服务有较多问题，需要饭店进行一定的投入，但随着双方关系的进展，顾客对饭店的产品或服务越来越熟悉，饭店也十分清楚顾客的特殊需求，所需的关系维护费用就变得十分有限了。

3、赢得口碑宣传。对于饭店提供的某些较为复杂的产品或服务，新顾客在作决策时会感觉有较大的风险，这时他们往往会咨询饭店的现有顾客。而具有较高满意度和忠诚度的老顾客的建议往往具有决定作用，他们的有力推荐往往比各种形式的广告更为奏效。这样，饭店既节省了吸引新顾客的销售成本，又增加了销售收入，从而饭店利润又有了提高。

4、员工忠诚度的提高。这是顾客关系营销的间接效果。如果一个饭店拥有相当数量的稳定顾客群，也会使饭店与员工形成长期和谐的关系。在为那些满意和忠诚的顾客提供服务的过程中，员工体会到自身价值的实现，而员工满意度的提高导致饭店服务质量的提高，使顾客满意度进一步提升，形成一个良性循环。

根据我们前面的分析结合当前市场状况我们应该把主要目标顾客定位于大众百姓和附近的大学生，及过往司机，在次基础上再吸引一些中高收入的消费群体。他们有如下的共性：

1)收入水平或消费能力一般，讲究实惠清洁，到酒店消费一般是宴请亲朋或节假日的生活改善。

2)不具经常的高消费能力但却有偶尔的改善生活的愿望。

3)关注安全卫生，需要比较舒适的就餐环境。学生则更喜欢就餐环境时尚有风格。

三、市场营销总策略：

1、“百姓的高档酒店”——独特的文化是吸引消费者的法宝，我们在文化上进行定位，虽然我们把饭店定位于面向中低收入的百姓和附近的大学生，但却不意味把酒店的品位和产品质量降低，我们要提供给顾客价廉的优质餐饮产品和优质服务，决不可用低质换取低价，这样也是对顾客的尊重

2、进行立体化宣传，突出本饭店的特性，让消费者从感性上对\_杰酒店有一个认识。让消费者认识到我们提供给他的是一个让他有能力享受生活的地方。可以在报章上针对酒店的环境，所处的位置，吸引消费者的光顾。让顾客从心理上获得一种“尊贵”的满足。

3、采用强势广告，如报纸，以期引起“轰动效应”作为强势销售，从而吸引大量的消费者注意，建立知名度。

**餐饮店开张策划方案3**

一、活动背景

\_月\_\_号的就要到了，为消费者创造一个既浪漫又温馨的节日，是每一家酒店都在努力的工作。根据我们酒店自身的经营特色，根据常消费熟客的消费习惯。这是我们今年的520推广计划。

二、活动主题

\_\_酒店520(天赐良缘，情定\_\_)

三、活动时间

20\_年\_月\_\_日。

四、活动地点

主要地点：\_\_西餐厅。

次要地点：客房。

五、活动方法

1、通过浪漫的场景布置，为消费者创造一个温馨，旖旎的爱的殿堂。

2、摆放“情人留言卡片”，供情侣在上面写下爱的誓言

3、客房设立“粉红情侣套房”，巧妙布置，并赠送玫瑰花，巧克力，香槟酒

六、气氛营造

1、外围设一块桁架做宣传广告。

2、大堂电子屏、LED屏滚动播放关于活动内容。

3、一楼、六楼各放一个小展架。

4、六楼餐厅每个餐桌摆一个烛台，一只玫瑰花。

5、整个餐厅用白色桌布、白色椅子、腊梅、沙缦点缀整个餐厅。

6、吧台摆一束鲜花(百合、马蹄莲)。

7、西餐厅门口搭个拱门花柱。

8、彩灯和沙缦布置现场用粉色气球点缀。

9、现场拍照(拍立得\_\_元/张)。

10、餐台摆一个香槟塔。

11、专门设一个餐台放一个大蛋糕摆在餐台上。

七、广告方法

1、宣传单：\_\_份(客房，各营业口)。

2、短信发布:\_\_元(\_万条)。

3、内部广告发布：(电子屏，三明电视台字幕滚动频，含喷绘)

4、广告文字：

A、天赐良缘，情定\_\_。(广告词)

B、春信绽放，玫瑰花开，爱情来了，你的故事开始了。520到了，在\_\_大酒店准备一份珍爱的礼物，然后温柔地携上你的她或他，就在这个浪漫的日子开始相约。(短信)

八、活动安排

1、营销部：\_月\_\_日前推出活动广告。

2、其他部门\_月\_\_前结合营销计划，制定好520活动细则。

3、餐厅客房在\_月\_\_日前做好520氛围营造工作。

4、工程部：结合活动计划，做好用光，用电工作的安排及特殊道具的制作。

**餐饮店开张策划方案4**

每年春节前的这一两月，都是餐饮行业的旺季，大家出外就餐的需求很大，今年由于受金融危机影响，很多消费者都捂紧钱袋子，成都餐饮行业出现了旺季不旺的现象。很多经营不好的餐饮店都会坚持过完春节这个“旺季”，受金融危机影响，一些不好的企业可能在明年元宵后就会出现危机。

纵观成都市现在餐饮业的发展状况，可以看到发展至今日的规模和分布情况.对中高档餐饮企业进行特色化、连锁化经营存在的各种问题进行分析，得出解决问题的思路，即：企业的发展要走规范化，特色化经营，发展品牌经济，以政府为主导力量发展餐饮业，使其给予政策上的支持，把资源进行合理配置.最终实现企业社会和经济的双重效益。

一、庆典现场气氛渲染

(一)、现场布置

1、门口带直幅升空气球8个。

2、金凤路沿路插刀旗，营造两点连线喜庆气氛;布置讲究开阔、大气、典雅，给人舒适的进餐感觉。

3、横幅悬挂位置：大门4条，内容主办方提供。活动现场大门上方悬挂庆典主题标语“四川金沙徽泰阁餐饮管理有限公司开业典礼”;门口正上方悬挂直径1.5米的半圆花球，以点缀正个会场气氛;

4、竖幅悬挂位置：4条，长度14米，内容主办方提供。

5、入口处放置15米彩拱门一座(气球条幅内容，由主办方负责)

6、大门口左右放置祝贺花篮，每边8个;

7、大门至贵宾席位的地面用红地毯铺设。

8、剪彩现场前预先放置10座立柱鲜花架，预备嘉宾剪彩并美化会场;

9、剪彩花架前面空出5米的空地，预备舞狮/武术队、军乐队在庆典和庆典高潮结束时表演;

10、空地之前整齐地摆列几排座椅，预备请贵宾就座;

11、大门口左边布置一块大型欢迎牌，上书“热烈欢迎各位领导、嘉宾莅临徽泰阁餐饮管理有限公司指导!”沿停车场入口路旁布置一块大型祝贺牌，上书“热烈祝贺四川金沙徽泰阁餐饮管理有限公司开业”对来宾表示热烈欢迎;

12、欢迎牌旁一排红布铺就、鲜花点缀的签到台，预备让礼仪小姐接受嘉宾签到、为嘉宾佩带鲜花。

13、沿着地毯两侧放置二排花草(数字及花草品种由主办方确认)

14、签到台铺红色桌布，放置6捧鲜花。

15、提供音响及麦克，专人负责调试。音响置于舞台二侧。

16、停车指示牌

(二)、彩旗布置

1.沿入口处至餐馆门口长度约130米每边。隔6米插上一面彩旗，总计42面。

2.路口至停车处长度约39米，隔6米插上一面彩旗，约需7面

3.入口处树枝悬挂彩色三角旗，计：40米。

二、口号标语

1、热烈庆祝四川金沙徽泰阁餐饮管理有限公司开业!

2、热烈欢迎各级领导、嘉宾、朋友莅临指导!

4、徽泰阁餐饮文化，引领成都餐饮潮流!

5、欢迎光临四川金沙徽泰阁餐饮管理有限公司

6、打造成都餐饮旗舰!

7、四川金沙徽泰阁餐饮管理有限公司祝贺全市人民：春节快乐!

8、发展成都饮食经济，展示成都城市文化!

三、布置工作时间进度表

执行时间

完工时间

**餐饮店开张策划方案5**

一、准备各种大红灯笼，并在灯笼上附上灯谜。

节日期间，餐饮行业的最传统节目就是猜灯谜。在酒店的门厅、大堂等地方挂满各种灯谜，不但可以吸引更多客源，还能烘托节日气氛，激发顾客的消费欲望。灯谜的设置也是有技巧的，难度要适中，难度太大，顾客往往败兴而去，太小又不会引起顾客的成就感，要以中低难度的为主，加少量有难度的，既能满足高层次顾客的心理需求，又能做到皆大欢喜。当然，还要出一些适合儿童的灯谜，因为孩子是现代家庭的核心，满足孩子的虚荣心，就会满足家长的虚荣心，大大增加顾客的归属感。

二、汤圆大赠送。

元宵节离不开汤圆，无论爱不爱吃，大家都会来上几个应应景。酒店可以给就餐的顾客每桌免费送上一碗热气腾腾的汤圆，这会使顾客的心里也热乎乎的。卖汤圆赚不了几个钱，而且汤圆太腻，人们也吃不了几个。用它来做促销，不仅能带动销售，更可以增进与顾客的感情，真是以小搏大。有条件的酒店还可以在门前举行\"路人品尝汤圆活动\"，不但能增加纳客机率，对自身也是个好的宣传。

三、丰富菜品种类，菜品尽量与节日相关。

在向顾客介绍菜品的时候，可以适当推荐高档的菜品以及与节日有关的菜，并说出这些菜品的美好寓意，日常的菜品如果加上良好的祝愿，也会增加它的附加值。

四、将酒水准备充足。

佳节离不开美食，更离不美酒。酒和饮料是节日餐桌必不可少的助兴之品。在人们注意养生的今天，饮酒量或许会有所控制，那我们就从\"质\"上做文章，多推荐一些高档红酒、传统名白酒。

五、营业时间适当延长。

元宵节期间，人们的夜活动时间普遍延长和推后，这时酒店也可以适当延长营业时间，因为许多人有先吃点零食垫一下肚子，等赏完花灯再就餐以避开就餐高峰的习惯。因活动量大，想吃消夜的人也为数不少。

六、在一定程度上迎合小孩子的心意。

孩子向来被誉为餐饮业的\"喜神\"，他们的想法左右甚至决定了家长选择哪一家餐厅就餐。酒店节日期间可以加一些孩子喜欢的元素，比如由服务员扮成一些受人喜爱的卡通人物迎宾，一定会讨得孩子们的欢心。

七、拉拢企业顾客，加大宣传力度，促成企业会餐。

元宵节促销不必限于正月十五这一天。元宵节前后这十多天的时间都是企业聚餐的高峰期，因为经过一周左右的工作，企业已基本完成新年度的人事布局和工作开局，人事经理、办公室主任们也在\"货比三价\"，挑选一家适合的酒店，而酒店也要在引导这种需求上下些功夫。

八、引导后续消费。

元宵节过后的一段时间，是酒店消费的淡季，如何能在这一段时间保持经营的稳定是一个难题。酒店可以利用元宵节这个消费的小高峰采取消费满多少赠餐券并限期使用的手段做促销活动，既可拉升节日消费，又可增加节后客流。

style=\"color:#FF0000\">餐饮店开张策划方案

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！