

# 2023年饭店开业前活动海报设计 饭店开业活动策划(精选5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

## 饭店开业前活动海报设计篇一

1、活动策略：我们所做的不仅仅是单纯的一场活动，我们要将金桂福的品牌形象传达给每位客户，打开当地市场，努力品牌营造与情感营销。

2、活动要素：金桂福xx店开业

3、活动时间□xx年xx月xx日

4、活动地点□xx城市xx路

5、活动规模：300人

6、活动对象：同城珠宝业竞争者，公司股东、合作商户、媒体及业内人士。

7、活动目的：

树立良好的品牌形象，提升品牌知名度

借助活动对外宣传金桂福珠宝，吸引顾客关注，增加客户兴趣，提升客户购买欲。

## 二、环境布局及现场氛围营造

总体原则：

活动介绍

时间

活动

备注

**8:00-8:30**

活动开始前各种设备及人员复查

同时播放背景乐吸引流动顾客

**8:30-8:38**

开场舞

画龙点睛，舞狮

**8:38-9:10**

剪彩仪式

剪彩仪式，领导讲话

**9:10-9:15**

歌舞表演

**9:15-9:45**

主持人互动

上台互动做游戏

人员休息

确认下一阶段内容

展示产品

2-4位静展模特展示特色产品

主持人互动

抽奖赠送礼品

背景音乐播放

歌舞表演

主持人互动

讲解保养辨别知识

主持人互动

自由做内容，结束活动

三、氛围包装

现场指引牌

现场鲜花布置

悬浮气球加条幅

气球造型及气球墙

pop展板

当季主推产品宣传海报

冷餐

紧密结合珠宝名表主题，形成主题表现

获出珠宝名表文化的消费理念，形象传达及视觉效

果浙有宣传物及d师出现金达亨logo!广告语

四、前期宣传支持

sina新浪

qq腾讯网

sohu搜狐

当地报纸

灯箱、站台及车体广告

五、执行保障

天气预测

活动前一周，密切观察天气情况，如遇雨天，准备充足的雨伞。

如可能，为来宾提供“代客停车”服务。

提供积存雨具寄存服务或提供塑料袋，保洁随时清理地面。

## 工作守则

为使本活动现场保持良好的专业形象和社会声誉，将活动管理系统化，规范化和科学化。

加强员工素质，遵守劳动纪律，维护现场秩

序，提高工作效率。

所有参与的工作人员必须严格遵守。

## 停车位

现场来宾停车由专业人员作指引和指导

## 来宾指引路线

来宾秩序良好是保证活动顺利的重要条件。

当天从停车场到现场沿途均摆放明显导视系统

(例如：停车场，主会场，卫生间，卖场分布

图)，礼仪小姐礼貌用语引导嘉宾

## 后勤保障工作

### (1) 工作安排：

前期准备阶段：我司呈送活动仪式策划草案，双方就方案作出实际行的修改；

双方就此活动签订《《合作合同》，明确合作项目、

双方的权利与义务，以便着手安排工作；

后期相关文件提供

活动设计原稿

时间推进表

甲乙双方工作配合表

物料准备清单

项目团队成员通联表

活动执行细案

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

## 饭店开业前活动海报设计篇二

一、公关和营销：

- 1、首先是邀请政府官员及餐饮协会、酒店协会等等领导参加剪裁仪式；
- 2、各分店在册登记的vip客户以短信方式逐一通知；
- 3、发放邀请函，落实到每一位顾客；
- 4、邀请王总的亲朋好友参加开业典礼；
- 5、同时在当天营销部人员可以在当天推卡。
- 6、可采用礼仪公司广告流动车的形式, 人员20名, 可在市区繁华街道来回穿梭, 必须自己制作20个可插式广告牌, 材料为kt板。
- 7、以条幅、喷绘的形式宣传本店开业期间的`优惠活动项目, 特价菜和豪华配套设施及优质服务。
- 8、可租用2个行走气模, 身披绶带, 在门口迎接宾朋。
- 9、国庆节期间, 可推出婚宴、寿宴。
- 10、国庆节期间, 组织酒店厨师和迎宾及前厅员工, 扯一条大条幅和宣传牌子到附近各个大街进行游行宣传。
- 11、由营销策划部组织, 到各个路口, 向过往行人散发传单, 并在开业期间推出自助餐。
- 12、凡在北郊店开业期间: (七日以内)
  - (1) 烤鸭半价卖活动, 为了答谢新老顾客对梅利餐饮的大力支持与厚爱, 开业期间在梅利北郊店消费的顾客, 无论消费多少, 前30名烤鸭半价出售。(只限零点)

(2) 凡在梅利北郊店开业期间, 来店消费的顾客, 均可品尝到梅利免费指定的特色菜一款, 赠完为止。

(3) 凡在梅利北郊店开业期间, 来梅利北郊店一次消费满200元以上的顾客, 均可免费获得梅利烤鸭卡一张 (限下次使用)。

以上活动不得与会员卡同时使用, 解释权归梅利餐饮有限公司所有。

让参加梅利新店开业庆典的每一位顾客, 都能感受到我们酒店的菜品的特色幽雅的环境优质的服务(航空式服务), 从而让消费者更深入了解我们酒店, 提升其印象和认知度.

## 二、开业活动布展方案

a)军乐队30人

盘古队20人

主持人1人

舞狮2匹

礼仪小姐6人

酒店正门大门口搭建舞台, 舞台尺寸为4.8米x8.4米(钢架), 红色地毯铺地, 舞台上, 提前摆放好贵宾席的桌椅板凳, 舞台主背景为“梅利烤鸭店北郊店盛装开幕”可用喷绘制作, 大门口横跨18米的充气彩虹门一座, 上有条幅装扮, 从楼顶至一楼, 整个楼层布满条幅, 条幅之间留有间距, 舞台两侧各设置2个充气立柱共4个, 高度为7.8米, 音响功放设备一套(400w), 广场飘空氦气球2个, 并悬挂条幅2条, 广场礼炮6门(含彩弹6发), 广场行走气模租用两个, 身披绶带, 人员可以用我们自己的员工。

## b)物品配置

a贵宾胸花若干

b签到台2个签到笔2支(黑色)签到本2个

c托盘8个

d红绣球8个绸布12米

e剪刀8把

以上属酒店自备物品

## 三、开业活动具体工作实施流程方案

所有布展设备于开业活动庆典,前天晚上10:00之前全部安装到位,并调试完毕,由酒店负责人检验.

7:30酒店负责对活动现场全面清洁,仪式范围内不得有任何杂物。20分钟,负责人:

7:50营销策划部安排接待处及签到事宜由礼仪小姐配合。20分钟,负责人:

8:10参加庆典仪式工作人员全部到位,并列队完毕,演习活动口号,播放会场背景音乐。10分钟,负责人:

8:20酒店保卫人员全权负责庆典安全及现场秩序维护,至活动结束。10分钟,负责人:

8:30停播背景音乐,军乐队盘古队,奏乐60分钟;礼仪小姐为贵宾佩带胸花,并协助签到。负责人:

9:30音乐停止, 主持人宣布庆典开始, 6门礼炮同响, 军乐队奏迎宾曲, 盘古队奏喜庆开门红.

9:50两匹喜狮进行表演。40分钟

10:30主持人宣布梅利北郊店开业庆典仪式正式开始, 并介绍到位的主要领导和贵宾。5分钟;结束时奏《鼓掌曲》5秒钟。

10: 35主持人邀请政府及主要单位领导致辞。5分钟, 结束时奏《鼓掌曲》5秒钟。

10: 40主持人邀请董事长王永利先生致开业仪式辞。5分钟, 结束时奏《鼓掌曲》5秒钟。

10: 45主持人邀请总经理刘建中先生致辞。5分钟, 结束时奏《鼓掌曲》5秒钟。

10: 50主持人邀请贵宾讲话。5分钟 (只选出一个贵宾代表) 结束时奏《鼓掌曲》5秒钟。

10: 55主持人邀请贵宾讲话。5分钟, 在讲话过程中, 负责剪彩的礼仪小姐持剪彩花致预定位置, 准备剪彩。

11: 00主持人宣布邀请董事长和7位指定贵宾一起剪彩5分钟。

11: 05剪彩仪式中进行军乐队演奏欢快激越的乐曲, 同时施放礼炮、冷焰火等。5分钟。

11: 10主持人宣布剪彩仪式结束并邀请xxx领导参加舞狮点睛活动5分钟。

11: 15主持人此时宣布6门礼炮齐响, 打出6发彩弹, 军乐队、盘古队、两匹喜狮同时奏曲和舞动至庆典结束35分钟。

11:50酒店各部门中层员工,带领众宾客入席,由董事长及总经理主持酒水答谢会.

现场活动摄像全程跟踪,记录整个活动的精彩片段,并刻光盘;开业庆典仪式圆满结束。

#### 四、布展及营销活动费用预算方案

##### (一)、设备类:

a)彩虹门一座每天80元x3天费用: 240元

b)充气立柱4座每天80元x4座x3天费用: 960元

c)音响、功放车、话筒4个、支架2个费用: 每场400元

d)舞台4.80米x8.40米含地毯步梯2个

费用:每场600元e)

后背景喷绘一块

尺寸: 4.80米x8.40米

材料: 喷绘布

每平方6元x41平方

费用: 248元

f)皇家礼炮6门(含彩弹6发)

门/140元x6门

费用：840元

g)飘空氦气球2个

每个每天600元x2个

费用：1200元

h□气球彩色

数量：6包

费用：50元

## （二）、人员演义类：

1、军乐队30人，1350元（表演时间2小时）

2、盘鼓队20人，320元（表演时间2小时）

3、主持人1人，每小时300元

4、舞狮2匹（南狮）含杂技、点睛、踩云台1600元

5、礼仪小姐8人，800元含服装、绶带、表演4个小时

## （三）物品配置：

a贵宾胸花若干

b签到台2个签到笔2支(黑色)签到本2个

c托盘4个

d红绣球8个绸布xx米

e剪刀8把

f矿泉水200瓶

以上属酒店自备物品计500元

(四)、营销费用:

(1) 行走气模2个

每个每天80元x2个(不含人)

费用: 160元

(2) 楼面条幅

尺寸: 20米x0.70米

数量:20条20米x20条

费用:xx元

(4) 鞭炮两挂

费用:200元

(五)、宣传渠道预算

(1) 宣传单页

数量: 1万份

尺寸：大度16开

157克铜版

正反4色0.15/张x10000张

费用：1500元

(2) 短信平台

1万条

费用：500元

总费用：16668元

## 饭店开业前活动海报设计篇三

香飘万家, 技艺精湛; 四面得利, 八方进财!

尊敬的各位领导, 各位来宾, 女士们, 先生们, 朋友们:

大家好, 今天是xx年的十月十八日, (吉祥如意网)是一个特别的日子, 是一个值得庆贺庆祝的日子--我们新站镇的“和味斋”酒店在各位领导的关怀, 社会各界的帮助, 各位亲友的关注下隆重的开业啦!

首先我代表光辉酒店的总经理高女士对各位的光临表示最热烈的欢迎和最诚挚的谢意!

高经理年轻有为, 可以说是我们当今市场经济大潮中的佼佼者, 弄潮冲浪, 挥洒自如! 他以一个精明商家聪明智慧的头脑, 敏锐准确的独到眼光, 不惜重金购下了现在光辉酒店坐落下这块土地的使用权, 建成了我镇有史以来最高档豪华的光辉酒店. 本

酒店星级水准,工薪消费.聘请名师主灶,技艺高超,可谓“名震塞北三千里,味压江南十二楼!”.本酒店将以名副其实的美味佳肴和周到优质的服务来征服所有顾客的--钱包!

下面就让我们大家以热烈的掌声(吉祥如意网)有请光辉酒店的总经理刘延辉先生致辞!

高经理话语不多,句句精彩,答谢亲友,肺腑之言!

在此,我也代表所有到场的来宾朋友祝贺光辉酒店开业大吉,吉祥如意!财源茂盛,生意兴隆,天天客常满,杯杯酒不空!“光辉”必然会成为餐饮业的一颗璀璨的金星闪耀于新站的天空!

谢谢大家,宴会开始!

看过饭店开业活动主持词

## 饭店开业前活动海报设计篇四

“又回到熟悉的饭店,记忆中你青涩的脸,我们终于盼到了开学这天,饭店墙上泛黄的图片,无数感慨连结…….,那些年错过的…….,那些年错过的……,好想拥抱你,拥抱错过的勇气!”还想错过那些年吗?还想错过那些事儿吗?我们的饭店是否该留下“那些年那些事儿”?涌动的青春是一种艺术,谁也无法阻止我们追求艺术的脚步。

新学期,新气象,新的就餐环境大家创!亲爱的同学们,由校公寓办,校团委联合举办,校社团联合会——炫彩动漫社团承办的“那些年我们一起布置的饭店”活动正在进行中。

### 一、活动背景及目的

新学期伊始,为给同学们提供更好的就餐环境,同时让同学们深刻的体会到饭店环境需要大家共同去维护,共同去营造,

提高同学们的主人翁意识特举办本次活动。

## 二、活动要求及安排

针对饭店内墙柱上的宣传画册老旧，没有新意，达不到一定宣传作用的现状，现组织全校同学以班级为单位参与本次设计饭店墙柱宣传板活动。

要求：三个专业部的在校所有班级均要设计一款墙柱宣传板，内容分为三大主题：健康饮食，饭店礼仪，勤俭节约三个主题，各专业部组织各班级学生均衡抽取所选择主题进行设计，格式为jpg□由学校团委提供统一的设计原始版面，版面上统一位置设计上学校的logo□以及选送班级。

技术支持：由于本次活动的作品需要有一定的技术要求，因此技术上如需帮助的班级可以通过团委联系炫彩动漫社团同学提供相应的技术支持，且所需要的设计图片，设计内容及整体版面的安排和字体均有班级自行提供。

活动安排：1、初赛，3月4日前三个专业部将所设计的三大主题版面进行专业部初选，最终每个主题提供5件作品，每个专业部提供15件作品进入学校复赛。

2、复赛，3月5日，学校组织由学生及老师组成的评审团对进入复赛的45件(彩印版纸质)作品进行打分评选，最终确定出40件作品进入决赛。

3、决赛，3月7日，决赛作品由学校公寓办统一制作挂入饭店柱墙，同时随机抽出非专业部老师及校领导对40件作品进行一、二、三等奖的评选。一等奖三个给与所在班级20分的班级量化加分，二等奖四个给与所在15分的班级量化加分，三等奖五个给与10分的班级量化加分。

## 三、活动主办单位

学校公寓办公室学校团委

#### 四、活动承办单位

校社团联合会——炫彩动漫社团

#### 五、活动组委会

组长：杨洪忠、展恒旭

成员：刘德云、徐梦婷、崔庆林、常静、王慧及炫彩动漫社团成员。

#### 六、活动经费预算

板材费用：1200元

活动宣传费用：50元

共计：1250元

## 饭店开业前活动海报设计篇五

时间：

20\_\_年12月10日

地点：

克里斯西餐厅

主题：

克里斯西餐厅开业暨“克里斯浪漫时光”启动仪式

用餐形式：

冷餐会(厨房制定冷餐会菜单)

一、具体策略导向为：

推广方向：走开业特惠路线，用促销视觉表达，借以聚集人气。消减消费者心中的距离感，产生亲切的效果。

推广力度：以“开业”为切入点，进行打折，代金券等促销方式来达成目标。

活动力度：充分体现俄式及西方特色，以得到市场客户的认可，价格包装手段是关键。

客源抢夺：用优质的服务以及促销活动对市场客源进行有效拦截。

整合渠道资源，精准目标客户营销：一是抢夺市场消费群；二是加强中心区宣传推广。

二、促销优惠活动：

1、开业前三天，每桌顾客点餐前均有一次抽奖机会，奖品分别为：两张面值100元的代金券、某甜点一份、某酒水一份、或者某道菜等等。

2、开业特价：消费满300元减50元，消费越多，折扣越多(待定)，同时还可使用代金券1张。

3、套餐组合更优惠(厨房制作套餐菜单)。

三、开业前的筹划准备工作：

1、礼品袋：内含本餐厅20\_\_年台历一份，本餐厅宣传手册一

份，两张面值为100元的代金券等(待定)。

备注：

a□餐厅台历、宣传册以克里斯的时尚、浪漫为基调，图文并茂介绍餐厅的基本设施、特色餐饮、服务范围及餐厅文化。

b□代金券2张，单次消费只可以使用一张，且只可在开业期间使用(12月10日-1月20日)。这样，便于吸引消费者回头再次消费，进一步感受餐厅的美食和服务。

2、邀请嘉宾：为塑造克里斯品牌，应邀请省市领导，当地商贾名绅等。

3、启动仪式：冰雕+红酒，冰雕镂空“餐厅logo+克里斯浪漫时光”字样，预留多个红酒注入口，启动时嘉宾以红酒注满字体。融入克里斯的红酒文化，浪漫而喜庆。

4、统一主题物料准备：台历、宣传册、宣传单、代金券等各类印刷品；户外pop旗幅、气球、活动主题背板；嘉宾签到仪式准备、礼品袋分装、礼仪接待安排、餐厅员工系统培训、开业鲜花预订布置、红地毯、开业横幅、致庆竖幅、舞狮演艺安排等(礼仪公司配合)。

#### 四、开业前广告宣传

1、周边小区、高层住宅楼、媒体投放宣传直达精准消费群。如：电梯led视频、传单等。

2、报纸(广告)或夹报：篇幅较大，成本相对较低，随报夹带，选择当地发行量较大的报纸做随报附送广告，区域为当地店所在区及周边区域。且选择订阅户，时间为开业前第二天、开业当天和开业第二天。

3、传单的投放：选择当地人流量较大且人口质量较高的区域，如：大型商场门口、小区门口、高档门面、写字间、政府部门门口。

发放要求：

(3)注意事项：微笑宣传，若对方不接传单不能强行塞到对方手里，且注意将附近散落的传单捡拾起来，以免造成不好印象。

4、其他宣传渠道：电视、电台、网络、杂志、手机短信、出租车等。发布开业及优惠信息(待定)。

五、开业庆典流程：

礼仪接待，嘉宾签到，礼品派送开场表演：俄罗斯舞蹈董事长致辞，嘉宾领导致辞红酒冰雕启动仪式，宣布正式开业，并启动“克里斯浪漫时光”主题活动礼毕，就餐酒会开始。(流程礼仪公司配合)

礼仪小姐—签到台(签到本、笔)—佩戴胸花—引领到正门—主持人公布剪彩嘉宾名单—剪彩——引领回餐厅—董事长致词—破冰仪式—冷餐会开始—演出开始(节目待定)

全程录像、照相，整个冷餐会进行1个小时。