

2023年春节部队游园活动方案(大全7篇)

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

春节部队游园活动方案篇一

为更好地落实好中央、省委关于党员直接服务群众的`各项措施，密切党群干群关系，服务人民群众，争做群众贴心人，进一步增强部机关干部的宗旨意识，经xx办公会研究，对春节期间开展走访慰问结对帮扶户活动提出如下实施方案：

1月29日7：30

机关领导及结对帮扶干部，30人。

会议议程（乡党委书记主持）

1□xx市领导致欢迎辞

2□xx村村支书发言（代表两委班子、村民，谈感受，表信心）

xx商会纺织分会代表发言

市体育局xx局长发言

4□xx部长讲话

（二）入户慰问（要将慰问品送至帮扶群众家中）

1□xx部长慰问

陪同xx部长人员：

2、前xx慰问11人（组长xx□乡村干部□xx□

可分为若干组分头入户。村里可准备三轮车备用。

3、后xx慰问（组长xx□乡村干部□xx□

在村干部协助下，可分为若干组分头入户。村里可准备三轮车备用。

4、西宽于（组长 xx□乡村干部□xx□

在村干部协助下入户。

（一□xx负责安排活动。（组织、通知、）

（二□xx负责安排车辆。（2部中巴、商务车备用）

（三□xx负责慰问品周三运达xx村指定地点

（四□xx负责方案，安排照相、摄像

结对帮扶领导干部要登门入户，把慰问品送到结对困难群众家中。要记好结对帮扶民情日记，详细了解群众面临的困难，和群众推心置腹地进行交谈，鼓励困难群众树立信心，战胜困难，树立组工干部的良好形象。

春节部队游园活动方案篇二

一、 内容概况

二、 市场背景分析

1、 我国餐饮业现状及假日餐饮现状

2、 餐饮消费呈现几大特点

3、 春节餐饮消费现状

4、 酒店餐饮现状

三、 产品竞争变量分析

1、 舒适感

2、 安心感

3、 轻松感

4、 实质感

四、 消费者分析

五、 swot分析

六、 营销目标

七、 产品定位

八、 产品策略

九、 推广策略

酒店春节期间餐饮产品促销策划书

一、 内容概况

中国人的传统节日——春节即将来临，人们又开始了紧张地置办年货准备红红火火的过年，迎接猴年的到来。与此同时，杭州诸多酒店的餐饮也迎来了一个难得的契机。即将到来的春节很可能成为酒店餐饮的一个黄金周。通过往年的比较，我们可以发现春节期间的餐饮销售其实是十分的火爆。但是酒店餐饮却要面对社会餐饮以及同行业餐饮的强力竞争，如何才能竞争中脱颖而出，经过市场分析后我们发现酒店餐饮在节日期间真正的竞争对手其实是今年崛起的社会餐饮。通过竞争变量的分析和swot分析可以看出酒店餐饮无论在舒适感、安心感、轻松感以及实质感上都占有相当大的优势。酒店的劣势主要在创新菜品的推出以及酒店缺乏对餐饮的宣传推销。针对这两个方面，在酒店的餐饮营销中，我们将酒店产品定位为高规格、高档次餐饮产品，主要满足中高端客户需求，从而设计出各种丰富的，个性化的餐饮产品，并对春节（从大年三十到正月十五元宵节）这个时间区间的酒店餐饮销售进行有计划的促销活动，使酒店餐饮销售大幅增长，基本达到饱和的程度。

二、市场背景分析

（一）我国餐饮业现状及假日餐饮现状

1、我国餐饮业营业额持续增长

由于我国经济连续多年的高速增长，使得我国的餐饮业进入成长期。根据资料

统计□20xx年中国餐饮业营业额达到5090亿元，增幅达到16.5%，占国内生产总值的5.1%，连续12年保持两位数增长□20xx年我国餐饮业将继续保持繁荣兴旺和较高的增长势头，全年营业额预计可以达到5800亿元。可见餐饮业整体是一派繁荣景象。

2、假日餐饮业需求旺盛，成为餐饮业新的经济增长点

今年“十一”黄金周期间，全国餐饮业异常火爆。人均消费普遍提高，比去年同

期增长8%。假日市场消费成为餐饮业新的经济增长点，假日餐饮业营业额达到2500亿元，约占全年营业额的一半。

（二）餐饮消费呈现几大特点

1、家庭私人消费比例上升

家庭私人消费比例继续攀升，节假日餐饮市场更加红火。目前家庭私人消费在餐馆的消费比重已占八成，餐饮企业节假日经营额比平日普遍增长20%左右。

2、个性化消费明显增加

个性化消费日趋明显，特色餐饮更趋突出。餐饮市场消费从价格选择为主向价格、品位、氛围、服务和品牌文化等方向转变，选择性和理性化消费特点明显增强。

3、增加菜品开发力度，着重突出特色

菜品创新力度加大，地方菜纷纷崛起。从全国范围看，名菜品、名菜系的相互融合势头更加明显，健康美食和绿色餐饮已成为行业的重要选择。

（三）春节餐饮消费现状

1、春节餐饮市场巨大

据中国饭店业协会资料，北京、上海、杭州、西安等十六个城市20xx年春节黄金周期间，餐饮业营业收入比去年同期增长了百分之二十八以上，全国餐饮业营业额达一百八十八亿元。

2、 春节黄金周餐饮市场的特点

年夜饭火爆，人均餐饮消费普遍提高。年夜饭预定早，销量大，价格高；家宴、婚宴等家庭消费成为市场消费主流；绿色健康成为餐饮消费时尚，消费者开始重风味、讲气氛、品特色；中西餐饮、创新菜品、西餐年夜饭开始走俏。

（四）酒店餐饮现状

1、酒店正面临社会餐饮的严重挑战。

目前社会餐饮的火爆与酒店餐饮的冷清形成了鲜明的对比。非住店客人的消费习惯发生了改变，以前搞宴请，客人首选酒店，现在却较少光顾酒店餐厅。

2、酒店间竞争虽然激烈，但还没到“你死我活”的时候

由于春节餐饮市场本身非常庞大，而且还有巨大的潜力有待挖掘，随着市区居民人均gdp的不断增长，去酒店过年，吃年夜饭将会成为越来越多杭城居民的选择，因此酒店之间的竞争虽然存在，但各自的客源市场还有很大提高空间。

3、酒店春节餐饮市场前景诱人

由于酒店餐饮产品具有独特的品牌优势，而且能够集中各方面的资源优势，为消费者提供最及时，最优质的服务，以及酒店幽雅的环境和技术高超的名厨，只要酒店餐饮摆正自己的位子，一定会越来越被日益富裕的杭城居民所接受。

三、产品竞争变量分析

从上面的餐饮市场背景分析中可以发现，酒店餐饮的威胁主要来自于社会餐饮，其次是酒店间竞争，但是一般的酒店都缺乏必要的有针对性的宣传策划，总是抱着“皇帝的女儿不

愁嫁”，不参与竞争，因此要使酒店餐饮产品的开发及销售得到大幅增长，就应该充分发挥酒店的综合优势（品牌、服务等等），实施积极有效的宣传和相对应的策划，抢回被社会餐饮吸引过去的那部分中高端市场。

（一）舒适感

1、 服务人员的衣着事宜整洁。酒店中的服务人员都是经过严格的培训，对服务员的各项要求指标都是非常的严格，对其衣着更是要求统一，整洁。在这一点上酒店产品无疑要高好几个档次。

2、 餐厅形象，装饰及摆设。酒店餐厅都是经过专业人士的设计，在装饰，摆设上的投入毫无疑问是非常巨大的，但是可能会缺乏一点个性。社会餐饮的情况可能会比较复杂，一部分社会餐饮可能会忽视这方面的作用，另一部分则特别重视餐厅形象的设计，比如现在非常流行的“样板房”餐厅，不仅仅是为了吸引消费者，更为酒店的所有者（同时也是餐厅设计的专业人士）联系业务。因此此类餐厅在视觉效果上可能会比酒店餐厅更具个性和吸引力。

（二）安心感

1、 餐饮产品的新鲜卫生。由于整个酒店对卫生程度的要求非常的高，不仅仅是对餐饮部的要求，其他部门也是如此，因此餐饮产品的新鲜卫生的程度要好于社会餐饮。

2、 服务人员态度友善。社会餐饮因为自身的性质决定了服务人员虽然素质不高，服务质量也赶不上酒店，但是其服务人员对于消费者更具亲和力。而酒店服务人员的服务虽然质量比较高，但是却容易使气氛沉闷。

（三）轻松感

- 1、 服务效率高。主要体现在上菜速度，结帐时间等方面。酒店自然有严格的规定，社会餐饮在这方面可能会比较随意。
- 2、 足够的座位。酒店推行的都是规范化服务，接待更是有严格的规定，一般会采取预约等形式保证酒店的用餐次序。

（四）实质感

- 1、 推出创新的菜式。由于酒店餐饮经营灵活性不够，信息传递速度慢，拖慢了新菜的推出速度，常常使新菜变“旧菜”。被动的跟着市场走。而社会餐饮则菜式特色鲜明，可以经营一个地方的地方菜，或以某种原料为主的菜肴作为招牌菜，菜式更新及菜品推出快。
- 2、 餐饮产品的折扣。这一点社会餐饮占有相当大的优势。酒店产品主要针对的是中高端的客户，本身选用的原料非常精，细。再加上酒店的人工成本比较高，因此酒店餐饮产品打折的空间不大。而社会餐饮除了成本较低外，为了促进销售可以时常降价或折扣。

四、消费者分析

来自统计部门的数据□20xx年杭州市人均gdp已突破3000美元，今后几年内杭州市区人均gdp将达到5000美元。这意味着杭州已达到中上等收入的发展中国家的平均水平。当然，社会财富分配不均，必然造成一部分人先富起来，他们中的一部分认为按照传统的过年方式显得非常费时，费力，而且不能够品尝到正宗的美食。这部分居民就是酒店春节餐饮营销的目标市场，酒店的各种营销策略都要围绕这部分人群制定。这部分目标市场的特征是进出高级商场和大型酒店（包括本酒店客户也是潜在消费者），住高档住宅区或白领公寓楼等等。按照这个水平，杭州本地餐饮市场的中高端客户群还是相当庞大的。高收入能进酒店消费的不等于愿意去酒店消费。有两个方面的原因：第一，近年社会餐饮的崛起。在价格以及

菜式创新上有部分优势的社会餐饮吸引了大量的原酒店客户，甚至酒店的在住房客有很多也舍近求远，选择了社会餐饮。第二，部分目标客源的传统观念没有改变，认为春节是中国人的传统节日，是合家团圆的日子，应该在自家过年，吃年夜饭。因此这部分人群是潜在目标市场，要经过酒店的宣传策划，使他们认为春节期间来酒店消费也是一种不错的选择。

五、swot分析

（一）、机会

- 1、杭州市区人均gdp增长很快，目标市场很大，餐饮市场春节需求旺盛。
- 2、人们的传统观念正在改变，去酒店吃年夜饭逐渐成为一种时尚。

春节部队游园活动方案篇三

xx年春节即将来临，践行党的群众路线，进一步关心、帮扶退休同志、困难群体，让他们度过一个快乐、祥和、平安的节日，根据县委办通知精神，经大队队务会研究决定，大队将于春节前开展慰问活动，为做好这次慰问活动，特制定本工作实施方案。

构建和谐单位，关爱退休、困难群体。

慰问活动由大队工会牵头，大队主要领导、工会主席参与。

退休同志、困难群体。

发放慰问金。退休同志、困难民警或职工每人发放慰问金500元。

大队长刘洪国、教导员李顺国、工会主席冯朝晖。

xx5年2月13日。

召开退休同志、困难群体参加的座谈会，在会上统一发放。

2、座谈会由大队办公室负责通知到人，退休同志由办公室安排车辆接送；

3、大队财务室负责慰问金的准备。

春节部队游园活动方案篇四

春节将至，支行迎来传统的营销旺季，为配合支行“金猴送福，好运连连”营销活动和新春黄金巡展活动的开展，特制订该活动方案。

20xx年1月27日至20xx年2月5日

辖内网点营业室及营业网点周边小区

1、营业氛围打造。所辖网点，需按照各自营业网点的特点布置营业大厅，打造出喜庆欢乐的节日气氛，烘托节日营销的效果。在黄金巡展活动期间，要合理布置营业大厅环境，为到访客户准备茶点等。

2、活动宣传。所辖网点在1月26日，需组织各网点员工走访周边社区，发放此次营销活动的宣传单，扩大对周边社区的影响力。

3、具体活动细则：

(1) 幸运大转盘

在活动期间，每天早上和下午前10名办理存款、购买理财、购买黄金、购买保险等业务的客户即可参加幸运大转盘活动一次。大转盘指针指到对应区域的奖次可兑换相应礼品一份。奖值越高的对应区域面积越窄，奖值越低的对应区域面积越宽。大转盘共设五个奖次，分别为：

参与奖：等值10元礼品1份 三等奖：等值15元礼品1份

二等奖：等值25元礼品1份 一等奖：等值40元礼品1份 特等奖：等值100元礼品1份

(2) 进店有礼，送福到家在活动期间，持我行宣传单到访的客户即可获得福字贴一个或福字红包一包。

(3) 新春送礼，礼上加礼在活动期间，凡是符合参加“金猴送福，好运连连”营销活动的客户，也可获得相应礼品，并且可参加幸运大转盘活动，礼品叠加赠送。

注：礼品有限送完活动终止四、活动要求1、对周边社区进行走访宣传过程中，营销人员需佩戴绶带，需留存照片备查。

2、做好到访客户的信息搜集及登记，以便对客户进行二次营销。

春节部队游园活动方案篇五

平面广告宣传

结合xx咖啡的平面媒体合作商，根据广告版面大小设计不同风格的广告宣传图片，突出二维码优惠项目，结合这次要在微信上举办的抽奖活动广告的宣传语一定要有诱惑力。比如这期的报纸广告就可以这样设置（仅供参考，配合广告公司把广告的最大效益利用起来，让粉丝快速增长，如果版面很大，还可以写一些具体的抽奖内容和办法）

- 1、关注xx马上有惊喜，更有价值4999的iapd等着你！
- 2、马上有礼，详情关注xx微信公众平台
- 3、温暖xx新春送礼，大礼奖不停，活动期间更有价值4999元的ipad珍贵红酒，上万份现金抵用券等着你哦！！

本地商圈qq群宣传。

虽然这种方法不新奇，用多了也会让人有点反感，但是要有这样一个理念。我不是来打广告的，我是来给大家送礼的在群里和大家多活跃气氛，适当的发点二维码图片和抽奖活动，大家对新奇的事物还是充满好奇心的。

线下活动中x展架，易拉宝，海报，都要醒目的张贴出二维码，而活动的主持人也需要多引导消费者进行二维码扫描。把线下活动和微信线上活动相结合，比如现场关注抽奖，或者是现场的营销抽奖。打个比方，在一次活动过程中，我们的主持人邀请大家扫描二维码，告诉大家一会儿会有惊喜，在大家扫描之后，主持人叫大家回复大转盘或者是港湾送礼等等字样，进行现场抽奖和奖品派发。

店内广告

店内的广告同样是很重要的，不同的位置贴设计不同的二维码，比如吧台，可以放一个支架来放置二维码图案。过道可以放一个二维码的指路牌等。店内的二维码不要千篇一律的重复，把二维码做成一种文化。

门口、菜单、吧台、名片、厕所、桌子、楼道、店面形象等。这些都是二维码的放置之处。

还有很多二维码宣传的手段，比如可以在人流量大的地方，去收二维码，叫路人扫描有些商家叫自己员工穿上卡通人物

的装扮（米老鼠和唐老鸭），去大街上和路人合影，以手机二维码。不过这需要耗费一定的人力资源，具体可以根据商家的实际情况来开展。二维码作为最主要的获取粉丝的接口，没有粉丝就谈不上微营销了。微信营销的实质是是对已有客户群体进行二次营销，正因为是已有的客户群体，所以在客户定位上就非常的精准了。

微信的抽奖活动要成为其主打亮点，人都是好奇的心理，如果能在微信上面进行一系列的体验式抽奖，那么客户自然会非常乐意接受。目前我们的营销活动有三个：大转盘、刮刮卡、砸金蛋这三个活动的本质都是一样的，只是表现形式不一样而已。

每个活动均可在后台设置每一个奖项的中奖概率，比如把一等奖中奖概率设置为0%，每一个活动的触发机制都可以是任何一个关键字。比如要触发大转盘活动，可以给大转盘活动绑定关键词港湾送礼等，这些都可以在开启活动的时候来设置关键词的。建议三个活动换着进行，活动的频率在前期可能要高一点，以后频率慢慢低点，前期主要是吸引消费者，积累人气。

第一期活动暂定为大转盘抽奖活动，大转盘在实际使用过程中是最受消费者青睐的。可以连续搞两期以上。

负责人和店长做好全面协作工作。收银员负责核对中奖名单。前台服务员除了做服务员工作外应该在客户上菜室、结账时提醒客户扫描二维码，并告知扫描二维码有优惠活动，还应该指导客户进行二维码关注和协助客户进行抽奖港湾的所有员工都必须有自己的微信，并每天分享至少一次港湾微信公众账号的优质内容，可以是图文消息，也可以是活动界面，也可以是电子菜单。必要时建立严格的奖惩机制和任务机制。

1、针对上面说的每个员工都分享港湾的微信公众平台的内容到朋友圈，也可以建立奖励制度，如果有朋友评论或者是转

发则给予奖励。

2、比如，每个服务员每天至少引导20个客户关注港湾的微信公众平台，超出后进行奖励

3、引导客户分享中奖信息到朋友圈，并进行奖励。

老会员的维护工作也非常重要，当平台有一定粉丝数量的时候，要做好老会员的维护，老会员的维护通过和平时消息群发相关活动的参与。

特别要说明的是消息群发功能，频率不宜过高，每周3—4次为益，因为现在每个人手机里都有十几个或者更多公众账号，如果每个公众号每天都发一条消息，那么，势必造成信息干扰，会有被粉丝取消关注的可能，如果十天半个月都不发消息的话，又会让粉丝觉得关注这个微信公众平台的价值不大，也有被取消关注的可能。

群发消息也不一定必须是图文消息，可以是一张图片，一段文字（200字左右），最好能引起消费者共鸣，再配合我们提供的微论坛，微投票，微调研，可以帮助xx更了解消费者，从而不断改进自己，提升自己。

春节部队游园活动方案篇六

为喜迎新年的到来，进一步丰富员工的业余文化生活，调动员工的积极性和工作热情，增强团队凝聚力，特组织迎新春活动，并与员工共渡新春佳节，喜迎x年，经公司领导研究决定举办“xx能源xx年新春联欢晚会”活动，具体安排如下：

龙聚首 再展翅 ---xx能源xx年新春联欢晚会

1、提升公司凝聚力；

- 2、加强员工的积极性和工作热情；
- 3、增强公司员工的集体观念；
- 4、展现员工风采，弘扬长城企业文化。

xx能源科技股份有限公司

广西长城计算机有限公司(北海办事处)职工、北海能源科技股份有限公司全体职工、公司各级领导、园企各级领导及嘉宾、代表。

xx年x月x日17：30—22：00分

晚会、晚宴现场：中国电子产业园员工活动中心

组长：杨x□何x

成员：张x□刘x□何x□李x□周x

主持：张x□蔡x

- 1、(杨x□何x)负责晚会筹备总协调、活动费用批准、领导邀请确认；

九、xx年度xx能源优秀员工表彰仪式

年度优秀员工表彰总结公司xx年来取得的各项成就，突出员工爱岗敬业的精神，鼓舞员工在xx年保持良好的心态和工作激情，继续努力。也是借机展示公司的前景和良好的发展势头。

为了鼓舞员工辛勤的努力和高昂的激情，本评选活动特设计晚会节目部分奖项来鼓舞他们的工作热情、调动他们的积极

性，使他们在以后的工作和活动中充分发挥自己的特长为长城服务。

1、活动预备事项(9：00---17：00)

3、活动晚宴(18：00---19：30)

4、新春晚会开始(18：30)

5、领导介绍及领导致词

6、节目表演、互动游戏环节、各项奖项抽奖

7、晚会节目评选活动及颁奖

8、晚会结束(21：45)

1、本次晚会各单位推选的节目须在xx年x月x日截止；各节目的审核、筛选须在x月x日前完成；晚会整体彩排须在x月x日前完成。

2、晚会各项奖项抽奖奖品采购须在1月10日前完成；晚会所需物资及演员、工作人员礼品采购须在1月11日前完成。

3、晚会活动所有费用预算及审批须在1月8日前完成；舞台搭建、服装租订、现场布置须在x月x日15：00前完成。

4、节目单、主持稿、奖券制作、现场布置所需文档须在x月x日前完成；各级领导及嘉宾邀请确认须在x月x日前完成。

5、活动晚宴、餐饮、酒水及物资采购须在x月x日前完成。

6、音响、灯光、拍照、音乐、节目cd的聘请及确认须在x月x日前完成。

7、主持人化妆、演员服装整理、晚会各项工作确定须在x月x日18：00前完成。

8[x月x日上午发放抽奖券于各单位;下午17：30员工到达现场时，将抽奖券投放于抽奖箱，抽奖箱于18：00封箱由晚会组委会保管。

9、员工入场后，各单位做人员核对工作，本此活动员工晚宴、入场、领奖均以员工厂牌为证，请大家参加活动时带好自己的厂牌，便于组委会工作人员识别。

10、全体晚会组委会成员须在x月x日15：30达到晚会活动现场，进行舞台现场布置及晚会流程确定工作。

春节部队游园活动方案篇七

广州公司年度年终总结会以及公司新年的发展方向

20xx年1月18日下午14点30分至22点00分

会议时间：14：30——18：30

晚宴时间：18：30——22：00

国贸酒店多功能宴会厅

公司全体员工

年会的. 流程与安排包括以下两部分：

(一) 年终大会议程安排

(二) 晚宴安排以及年会创意节目表演

(一)年会的通知与宣传：公司办公室于今天向机关各部门及各项目部发出书面的《关于年终总结会的通知》，对本次年会活动进行公示和宣传，达到全员知悉。

(二)条幅的制作

(三)物品的采购：抽奖礼品、生肖礼品、游戏奖品、大会席位人名牌(会议用)、笔、纸、员工席位卡(晚宴用)、会场布置所需用品、游戏所用物品、抽奖箱；会议所需矿泉水、晚宴所需、各类干果小食品。

(四)现场拍照人员安排，做好大会以及活动拍摄工作。

主要包含：会务前期人员，中期协调工作人员，会议阶段主持人，晚宴阶段主持人，物品购置，会场布置、条幅、证书、人名台制作、鲜花预定、现场拍照的人员。