

2023年饭店活动方案短文(精选9篇)

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。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。下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

饭店活动方案短文篇一

医院网络文明传播小组按照要求，认真组织全体成员结合实际，把“我们的节日·端午”主题活动作为培育和践行社会主义核心价值观的重要载体，利用等新媒体，开展网络文明传播活动。端午节期间，发博客文章10篇，转发帖100帖，向社会传递正能量。

二、科普知识宣传

以创卫为契机，结合医院特点，在门诊和病房制作二块夏季传染病防治、控烟及戒烟技巧等方面的宣传展板，方便来院就诊的患者阅读，增长科普知识，更好的保护自己。

三、开展净化美化医院环境活动

端午节前夕，医院组织职工利用休息时间开展了义务劳动。劳动中，院领导带领干部职工团结协作，手持扫帚、铁锹、水桶等工具，对医院病房、门诊、医技等重点部门、临经十路卫生责任区、院内道路、停车场、宣传栏、排水沟等处进行了卫生清扫，对院内乱停乱放和各种废弃物品进行清理，使医院环境进一步得到净化和美化，让职工和来院就诊的患者过一个卫生端午。

四、举办“好司机文明人”道路交通安全教育活动

6月日，医院邀请市中区交警大队八一女子中队警官对职工进行“好司机文明人”道路交通安全教育活动。通过干警们专业的讲解，使职工对交通法规有了更深的了解，交通安全意识得到了进一步的增强。

饭店活动方案短文篇二

20xx年4月xx日至5月xx日

518元/席668元/席888元/席

- 1、餐饮：每席赠2瓶啤酒，豆浆免费；酒水按超市价提供。
 - 2、茶楼大厅最低消费标准为10元/人，包间60元/6小时间；双机麻80元/6小时间；茶水免费。
 - 3、客房：一次性消费3000元以上的赠送标间一间/夜；消费在5000元以上的’赠送数码房一间/夜；活动期间凭学生证及教师证入住可享受普通标准间188元/间夜、普通单人间168元/间夜的优惠。
 - 4、5席以上城区内免费往返接送，免费赠送背景板贴字、指示牌。
2. 以上标准宴席仅供十人内享用；
4. 餐厅对以上活动均保留最终解释权。

饭店活动方案短文篇三

xxx石家庄店于xx年10月成立，作为全国闻名品牌连锁经营店□
xxx融合了现代商务多功能气息，立志于成就具有中国特色的西餐品牌文化时尚，打造全国商务休闲沟通网络。

根据目前现状□xxx石家庄店因开业前期市场宣传执行欠佳，造成餐厅客流量较少，社会影响力和品牌美誉度整体无法体现出来。临近冬季，正是餐饮市场火爆阶段□xxx应尽快做多种活动宣传，以吸引客源，在春节前稳步经营，达到快速盈利的目的。金喜文化传播有限公司经过充分市场调研，以独到的创意、多年酒店成功操作的经验，在临近圣诞节之际，为xxx策划了“‘两岸咖啡’圣诞节活动，此次活动延伸宣传范围，加大宣传力度，进行有目的的实施策略，为扩大xxx石家庄店的社会知名度、品牌美誉度、消费认知度打下坚实基础。

12月10日——12月25日

成功沟通始于两岸

主办单位□xxx石家庄店

承办单位：金喜文化传播有限公司

有目的的宣传。

随着东南商业经济的快速发展，人们把目光聚集在固定区域，造成一定区域内商业饱和，整体虽呈繁华之势，但因竞争趋势明显激烈，企业却未得到真正的利益。而北部承载着传输经济流通的重要责任，造成城乡、外省与本土资源的优势互补，信息的相互交流，填补了北部市场“冷淡”的空白。所以□xxx圣诞节活动的实施，具有一定的可操作性、可执行性。能够促进xxx走新时代多功能型西餐发展道路，引导餐饮业健康和谐发展，能充分带动北部商业的发展进程，打造北部餐饮市场新型标杆！

(一) 真情xx——免费品尝咖啡活动方案

时间□xx年12月10日——12月15日(可自行选择人流高峰期时

间)

地点□xxx门前广场

内容：15日至19日，由主办单位在两岸咖啡门前广场摆一操作台(见图)，操作台整体紧随于xxx企业形象主题，标语。广场上人头攒动，许多消费者争相在操作台品尝醇香浓郁的两岸咖啡，派4名礼仪小姐(含服装，身披绶带，文字内容：(正面)圣诞节快乐(反面)成功沟通，始于两岸负责，有2人为消费者现场烹制咖啡，向消费者讲述xxx的文化历史，另2个向消费者派发宣传单页(单页主要内容告知消费者圣诞节期间□xxx菜品优惠措施和精美礼品相赠)，敬请消费者光临。

活动寓意：圣诞节是西方最重要的日子，而近几年在中国，圣诞节亦是都市人日趋崇尚的重要节日，通过免费品尝咖啡，体现咖啡文化近距离走进消费者中，以极具亲和力的表现手法，提升品牌的诚信度及社会效应，就能把消费者带入xxx深层次的境界，大量的形象展示为活动的顺利召开起了很好的推动作用。

建议：由金喜为商家提供形象展台的设计方案含制作，宣传单页的设计制作，商家派礼仪小姐做促销活动。(待定)

饭店活动方案短文篇四

2019年 11月 18 日至 11月 30 日

紫金港国际饭店

三

顾问： 史磊 活动总指挥： 方案总执行： 周雄 方案操作实施： 各部门负责人

紫金港国际饭店是一家五星级酒店，餐饮部分的菜系品种有：
西餐厅-综合性自助餐、中餐

平民价位星级酒店的品牌印象，牌概念一旦形成，将会对本酒店未来的发展有极大的推动

通过此次美食节活动拉动酒店人气，让更多人了解紫金港国际饭店的特色餐饮。

《浓情秋意，尽享美食》紫金港国际饭店第一届美食节

广告词：品正宗瓯菜，忆江南美景

精致美食唇齿绽放·幸福滋味人人分享

2：赠送半价券-----凡第一次到店消费即送半价消费卷，在第二次光临时只需支付一半现金。（实名登记，获取数据库）

2：凡点制定套餐赠送价值 xx 元 进口红酒一支

a□一楼西餐部 一楼西餐部

1、整体要求：热烈、喜庆、突出主题。

2、电子屏体现活动主题。店内水牌电梯内广告牌全以活动内容为主。 3、为了突出热烈和喜庆、气球和彩带是必不可少。

4、外围气球拱门活动之日起摆放 3 天，烘托气氛。

5、大堂内彰显主题设计，按沙盘性质制作人工海滩和海水，并放置小型海鱼!周围插置小

型椰子树，人造沙滩上用刨木雕刻渔船和渔民，大海螺竟可

能突出主题!大主题上增加 倒计时告示表。

6、活动之日为突出海鲜美食节氛围一楼员工统一着装“海岛服”，一楼餐厅和走道悬挂活动 宣传牌(大厅 12 个、二楼走道 10 个、)

6、在海鲜池上挂饰垂掉装饰品，增加其他观赏性较强和好饲养存活的海鲜物种。(如鱼类、海龟、海豹蛇、海鳗、大鲨鱼等)

7、宣传册的设计精美。

对现有的装饰品进行调换，换上一些有文化气息的装饰品，如瓷器等 4、 制作餐牌。 5、 采购油纸伞等江南特色装饰品。

十一、媒体宣传

费用

日之前完成店内菜牌制作、印刷品、店堂 pop□喷绘、特价桌牌等的设 计制作; c) 认真全面细致做好重点客户的拜访与活动宣传工作; d)

做好活动的气氛烘托，外围汽球拱门及店堂内的装饰□ e) 做好店内的装饰。主题的制作把关。

b□ 综合办 (负责人: 负责人□) a) 做好城管局主要领导的协调工作，以便顺利地户外做好广告，张贴和布置工作□ b)

活动期间协助餐饮部做好接待工作□ c) 质检负责对一线员工进行活动内容的抽查□ d) 宣传海报内容。

c□ 计划财务部 (负责人: 负责人□) a) 负责对美食节期间的

毛利率，向总经理提交报告、分析原因 b)

配合餐饮部做好第九届海鲜美食节活动的顾客接待工作。

d)负责宣传单的印刷(8月18日之前到位) e)做好“第一美食节”活动的各类原材料的调价与采购工作，以此保证活动期间的物资数量与质量。

f)对抽奖的细节把关。

务，微笑服务，亲情服务，规范化服务做出一流水平，确保各项工作的有效顺利进行。

a)认真扎实做好厨房的卫生工作，以此保证活动期间的食品卫生与洁净、让广大消费者吃得放心; b)

d)确保海鲜及特价海鲜的货源充足; e)对原有海鲜做法的创新。

负责活动期间汽球拱门的管理 c) 停车的摆放和安全。

十四、活动故事

浙江菜系的五个流派之一，温州菜系的代称。因温州古名东瓯，建国后，为了提高温州菜的知名度，经过餐饮专家共同研究，将温州菜改称“瓯菜”。

温州的鱼类食俗，源远流长，传统深厚，见于史载，已有两千多年历史。《史记货殖传》

载：“楚越之地，饭稻羹鱼，果蔬羸蛤…”说明当时人们不仅会制作以鱼类为原料的鱼羹，

的创造、丰富，以鱼类为主的食俗又进一步得到发展和提高，

逐步形成了菜系，并一直传承

个；同时，还拥有各种瓯菜多达 250 个，形成了丰富多彩的瓯菜菜系。

活杀活烧，其传统烹调方法擅长于鲜炒、清汤、凉拌、卤味，现将部分瓯菜菜谱记述如下：

三丝敲鱼

原为温州市家喻户晓的一道名菜，由于制作简单，几乎家家能做。此菜选用近海 鱼或

鲜黄鱼，去鱼头、尾、皮，切成针片，蘸上干淀粉，用木槌慢慢敲成薄鱼片，放在沸水里煮

熟。烹调时杂以调味品与配料，后经过改进提高，加上鸡丝、火腿丝、香菇丝和烧熟的青菜心，成为现在的名肴，此菜鱼肉鲜嫩，色白汤清，香鲜可口，富有地方风味。

三片敲虾

选用鲜大河虾为主料，熟火腿、熟鸡脯肉、水发香菇、绿蔬菜为辅料，加鸡汤、绍酒、

菜叶，成饼，排列在锅内，小火煎至肥膘结壳，加入冷油，再煎至底部呈黄色取出，另将活

蝲蛄两只用旺火蒸熟，斩去脚尖，每只切八份，蟹足拍裂，按原蟹形装在腰盘两端，覆上蟹

盖。蟹饼排列在盘中央，间隙处衬以香菜、姜丝，带醋两小碟上桌，此菜形态活泼，色彩艳

丽，肉如膏脂，鲜美异常。爆墨鱼花墨鱼肉楔花刀，入沸水

烫至五成熟；然后入油锅至八成

熟沥出。锅留少许油、下葱、姜、蒜末炒香，倒进墨鱼，淋入用调料和淀粉兑好的芡，翻炒包汁装盘。

炸溜黄鱼

选用黄鱼为主料，猪瘦肉、虾米、荸荠白为辅料，加葱白、猪肉汤、绍酒、酱油、白糖、

醋、淀粉、熟猪油等调味品。此菜色泽金黄，外松里嫩，鱼肉鲜香，味带酸甜，富有温州传

统风味。熏马铃薯黄鱼选用黄鱼为主料，熟猪肥肉、猪网油、鸡蛋、荸荠白、青菜丝为辅料，

加葱、甜酱、绍酒、白糖、精盐、味精、上白面粉等调味品。此菜形如马铃薯，色泽黄亮，用葱糖蒸熏，原汁不走，鲜嫩香甜。

三层鱼片

俗称美味鱼排。选用黄鱼肉为主料，火腿瘦肉末、熟猪肥膘、咸面包、鸡蛋、黑芝麻为

品。此菜是将蛤肉分散在蛋糊之上，旁衬绿叶，红绿相间，色泽鲜艳，汤鲜味美，形如荷花池中花儿朵朵，故名为“出水芙蓉”，是近年创新名菜。

清汤鱼圆

如鸽蛋状。此菜有多种花样，“清汤鱼圆”是本色菜，即“白丸子”加鲜美的清汤。此外，

可用红菜(红萝卜)将“白丸子”装饰成“金鱼”，菜名“游

动金鱼”，“白丸子”又可作为“三鲜”的配料。

温州的鱼类菜肴，除以上传统名菜外，还有著名的三鱼一蟹。它们是凤尾鱼、石斑鱼、鲟鱼和梭子蟹。

酒的佳品。因其尾部分叉，短呈红色，尖细窄长，犹如凤尾，故称。温州历代相传，有“雁

荡美酒茶山梅，江心寺后凤尾鱼”之说。每年三月，生活在浅海的凤尾鱼，就溯江而上，群

集到江心孤屿四周的江面上。近郊渔民们便驾着子鲚船，撒网捕鱼。最多的是在江心寺后面

的江中。此鱼腹内多子，肉质细嫩，可以煮吃，但民间多用油煎，吃起来又香又脆，鲜美可口。相传南宋状元王十朋(乐清人)

，曾在江心孤屿读书。因他勤奋好学，感动了东海龙王，特地送这种叫“子鲚”的鱼给他吃。

“一袋凤尾鱼，万里思乡情”。

竹篮上烘干，精制成鱼干，风味鲜美，香而又脆，寄给在海外的亲友，让他们分享家乡的温暖与馨香。侨胞们感动地称故乡凤尾鱼为“香(乡)鱼”。

石斑鱼

是一种名贵的经济鱼。它喜栖于岩礁底层海域，每年进行深浅回游，以甲壳类和小鱼虾

为食。东南沿海岛屿众多，礁石丛生，为石斑鱼生长提供了良好的环境。这种鱼体形优美，

皮色鲜艳，肉质肥嫩，营养丰富，闻名港澳，远销日本，列为上等名菜，食法一般清蒸、油煎、红烧均可。

鲥鱼

为一种回游性鱼类，每年立夏前后，溯江而上，在东南沿海港湾处排卵繁殖，产卵后即

返回大海。这里所产的鲥鱼丰硕肥大，脂肪丰厚，肉质细嫩，食味鲜美可口，尤其是鲥鱼眼

圈边两块软骨，更是香脆异常，烹制方法以带鳞清蒸为好，也可煎、烧、烤食，民间有立夏

糖类以及维生素 a 等成分，无论鲜食、腌食、佐酒下饭，都十分可口，经过厨师的巧手，还可以制作“芙蓉蝾蛄”等四十多种佳肴。

或国外后，再使睡蟹复苏，从而保持了新鲜梭子蟹的美味。

饭店活动方案短文篇五

小饭店有时为了吸引顾客，同样会举行促销活动的，在进行促销活动之前需要做好一个策划方案。下面是本站小编为大家整理的小饭店促销活动方案范文，希望对你有帮助！

一、活动背景

xx饭店是南京城市的“中心地标”，东西方文化在这里交相辉映。作为“世界一流酒店组织”的成员，饭店以典雅舒适的尊贵客房，荟萃环球美食的各式餐厅，先进、快捷的商务会议设施，以及功能齐备的康乐服务，吸引了无数顾客的光

临。为庆祝圣诞节的到来，饭店决定回馈消费者，举行促销活动。

二、活动主题

庆圣诞□xx饭店真情回馈

三、活动目标

提高知晓度，刺激消费，提高营业额。

四、活动时间

宣传时间□201x.12.15——201x.12.23

活动时间□201x.12.24——201x.12.29

五、活动安排

第一阶段 准备阶段 时间安排表

第二阶段 活动宣传推广阶段

第三阶段 促销方案实施阶段

六、促销活动方案设计

活动方案一

(1)活动主题：幸运抽奖活动

(2)活动时间：12月15日---12月29日 正常营业时间

一等奖 1名 价值3000元旅游代金券一张 二

等奖 1名 价值20xx元旅游代金券一张

三等奖 1名 价值900元旅游代金券一张

阳光普照奖 其余未中奖客户均赠送价值100元代金券一张，可与下次来本店消费时使。

(6)活动内容：活动期间，单张现金消费1000元，可至服务台领取抽奖券一张，超过1000元，按照1000倍数领取相应数目奖券，不足1000元部分不计入。

(6)开奖时间：抽奖箱中集齐699份抽奖券，即短信通知箱中客户具体抽奖时间及安排，届时请广大客户见证。

(7)兑奖说明：中奖者凭抽奖券正券及身份证至服务台领取相应奖品

(9)注意事项：本活动不计算累积消费；活动期间请关注饭店厅堂显示屏抽奖箱号码积累情况；若开奖后三个月内无法联系到获奖者，将以获奖者名义将奖金捐献慈善机构；活动中所有奖券不兑现、不找零，若涉及个税，中奖者自理；本公司所有员工及有关人员一律不参加本活动。

活动方案二

连续入住两晚或提前三天预订可享受100元优惠，贵宾会员入住享受100元会员优惠。 此包价包含：

*免费享用一份价值147元丰盛的中西式自助早餐；

*免费欢迎水果；

*免费房内有有线/无线宽带上网；

*延迟离店至下午二时(视房间状况而定)。

贵宾会员通过连锁酒店官网、天猫连锁酒店旗舰店及预订中心以促销价预订客房，还可获赠201x新年台历一本。

备注：以上所有价格为净价，已包含政府税和服务费；本包价自201x年12月15日起；敬请提前预订。

1. 降价优惠

一般来说，降价优惠有两种表现方式：折扣及特价。折扣是指以原售价的折扣数吸引消费者，例如：全面八折,库存较多的一些产品全面5折等，由于相关行业对于降价习惯性的表达手法，使得消费者对于竞争餐厅会以“折扣数”作为比较的基准，此时，折扣的促销便能派上用场;如果，消费者对价格的认知是以“绝对金额”较敏感，或是目的促销餐厅内某产品，则可运用特价的促销方式。例如：周一到周四每天一种产品特价，如：周一“鸡柳汉堡xx元一个”周二“鸡腿汉堡xx元一个”以此类推不要有重复的。

降价优惠是促销最为简单的方式，因此容易被草率的推出，若能在运用上跳脱刻板模式，稍用点心思，也可以具有创意的，也会有不同效果和惊喜。

2. 随货赠品

随货赠品是指消费者买a产品送b产品。还可以在一定的消费金额或特定商品作为赠品的条件，例如购满xx元即赠送或购买a商品送随货赠品仍为降价的变相促销手法，主要是避免因直接降价所产生的负作用，以赠品对消费者施以小惠，使消费的顾客有受加馈的感觉。由于消费者心动的源头来自赠品，因此赠品的选择占有举足轻重的地位，在选定赠品上就必须相当用心。一般而言，可以赠品与商品的关连性以及赠品的独特性或价值性为考量的重点。可以结合社会性事件，塑造

赠品的独特性与价值性。此外，赠品应避免粗糙低廉，才不会使消费者有受骗的感觉。

3. 折价券

折价券是指凭券购买特定商品，可享有折价之优惠，折价方式可以折让价或折扣数来表示，例如：购买a商品，原价120元，本券折价20元或凭券购物享九折优惠，由于折价券兼具促销与广告这双重功能，因此运用得相当广泛。折价券可依目的的不同设定特定时间、特定门市、特定产品，以及购买金额的最低限额而有不同组合方式的运用。换言之，它可以全域性推出，也可以区域性甚至单台推出；可以集中在特定购物时段，可以限定特定商品，更可以与广告媒体搭配，所以折价券的组合运用相当多样化，若能与行销策略结合将能有更大的效益，例如：剪报纸折角，凭券买a商品可以折价20元，一方面可以促销a商品，另一方面可以评估报纸媒体的效益，此方法最适用于新门市开幕。

折价券的发送方式

可用店内发送、街头分送、与媒体结合、附于商品上等不同管道，目前更有企业发行折价券手册，针对目标顾客群进行长期性的耕耘，由于折价券仍为凭券折价，对于不能取得折价券的消费者如何应对或告知取得的方法，成为在促销实施中必须考虑到的要点，若是有特殊条件才可取得折价券，更要训练营口市业人员，应对之话术，以免得罪顾客。

4. 集点券

集点券是顾客消费时发给点券，当顾客集满一定点数后即可获得赠品或折价消费等优惠之促销手法，例如：每购满xx元送一点，集满10点可兑换；a集10点购买类商品享超低特惠价等集点券的主要目的确促使顾客再次上门，达到顾客回笼多次消费，并且期望建立忠诚度，以稳定客群。

由于消费者需要一段时间的消费累积集点，方能享受集满点数的利益，且其在选择是否参加集点活动，通常会直觉地反应出对于集点难度的主观判断，因此对于集点券的促销方式，须注意要让消费者感觉是可以达到的，才能具有效果。

集点券的诱因在集满点后的优惠，不论是赠品或者说折价者要使消费者觉得有足够的吸引力，同时配合活动期间的适当稀薄度及来店消费频率。总之，消费者永远希望“看得到也吃得到”，当诱因的取得，是容易达成的，消费者才会乐意参加，因此集点券的规划者更要特别注意，以免因遥不可及而影响效果。

5. 会员优惠

会员优惠指针对拥有会员卡消费者，在消费时享有特定的优惠条件，其优惠条件可有不同的组合，例如：会员独享特价优惠；凭会员卡购满xx元即送；会员专购商品区等。

可用期，与顾客如何建立长期关系，将是未来连锁店经营的致胜关键，而建立顾客资料是建立关系的基本，会员优惠则是藉由消费与互动来建立长期关系，目前已有相当多连锁店使用会员卡，并且提供会员专属权益，可以见，未来会员卡将更为广泛使用。

会员优惠的运用，必须注意两大重点，一是会员取得的条件，二是会员优惠办法。会员取得有付费参加者，例如：缴入会费xx元即拥有会员资格；购满xx元即可兑换会员卡；购满xx元再加xx元，即可拥有贵宾卡等。有免费加入者，例如：填写申请书，立即成为会员。会员取得的难易度会影响顾客加入会员的意愿，如果太难将使顾客退步，增加招揽会员的困难；如果太容易，又会失去会员独享的美意，也可能有会员反应没有受到重视。

通常会员取得的难易会与会员优惠办法有关；如果会员优惠政

策办法比较一般化，例如：会员九折优惠，则应使会员的取得简单化；如果会员优惠与非会员有相当大的差异。例如：定期性特定商品会员特卖会，则应使得会员有独享的感觉，因此会员资格应较为严格。

会员优惠办法，可配合单元中其它促销手法组合运用，例如：折扣、特价、赠品等方式。为了表示对会员的特别待遇，也可以“特选商品”回馈会员活动，独立优待会员。

6. 摸彩与抽奖

摸彩与抽奖也是经常被使用的促销手法，由于摸彩与抽奖奖项额度有各种不同变化，加上一般人多少有一点赌性，因此摸彩与抽奖经常可激起消费者相当高的兴趣，尤其在第一独特奖的奖项相当诱人时，更是能吸引很多期望以小博大的消费者参与。

摸彩与抽奖在运用上，必须注意参加办法与中奖机会及奖额大小，参加；办法例如：每购xx元可兑换摸彩券一张，凭券抽奖。填妥问券资料，即可参加抽奖；猜中谜底，可参加抽奖；截止收件后，集中公开抽奖。

7. 随货赠券

随货赠券也是一种比较直观的一种促销方案主要是让顾客还可以凭券享受优惠的政策这样有较大的回头率能留住老顾客；例如：一次性消费满15元免费赠送3元赠券；一次性消费满25元免费赠送5元赠券；一次性消费35元免费赠送8元赠券；不能抵换现金 仅限下次使用。

8. 寻找合作对象

寻找合作对象主要是靠你合作的对方给你提供生意的途径，合作的对象主要针对，宾馆、网吧、娱乐场所[ktv]等等，都

可以在友好的协商下“挂灯箱”或者是做“精美的小餐牌”也可以在网吧的电脑的桌面壁纸上做价目表。然后协商好后就可以每送一次外卖对方拿多少提成这个就自己和对方协商。这样的话生意就做的比较广泛了有来自不同的渠道了。

共2页，当前第1页12

饭店活动方案短文篇六

璀璨，圣诞之夜，海鲜自助盛宴

酒店一楼百合西餐厅

价格包括：圣诞自助大餐，免费畅饮店内起泡酒、本地啤酒、特调饮料、现场乐队表演、小丑魔术、幸运抽奖及纪念礼品；平安夜及圣诞节当晚特邀钢琴师大堂吧现场演奏；时间：17:30-20:30(节目活动在中餐节目中抽取，价格另商榷)

一等奖 3名：获赠中乐百花酒店豪华大床房(含双份早餐)

二等奖 5名：西餐自助晚餐券1张；

三等奖 10名：进口美人酒一瓶

欢乐奖：精美挂件一个；

2. 每位来宾赠现场制作的棉花糖一个；

3. 安排专人制作七彩造型气球与小朋友互动；

4. 每位宾客赠送圣诞合影一张。(使用立拍得，即拍即出)；如需加影10元一张；

5. 特邀乐队现场演奏；

七、 圣诞票的销售、奖励及相关规定

1. 销售奖励：全票每张奖励10元；半票无奖励。

2. 财务部做好统计工作及提成奖励统计；奖金按酒店中餐要求日期统一发放；不得事先从圣诞票中扣取。

3. 相关规定(统一参照中餐厅圣诞票操作规定)

a□ 由财务部对圣诞票加盖财务公章进行统一管理发出，并做好资金回收、开具发票等工作。

b□ 圣诞票一旦售出须立即缴回票款，如协议单位特殊客户关系，可滞后缴回，但最迟不得超过15天。

c□ 对员工的销售提成做好记录，对售票的登记需细致，以便安排座位。如：圣诞票编号、单位或姓氏、数量、联系电话、销售人等。

饭店活动方案短文篇七

套票包含以下服务：

1)、客房：208元/间.天

(2)、娱乐：12：30—17：30赠送包房5小时；17：30—02：00赠送包房3小时，并可消费价值128元的商品。

全套服务价格888元。

1、自大年三十至正月十五每天推出20间特惠标准间188元/间.天

2、凡入住特惠标准间者，均获得精美春节礼品一份。

1、大年三十推出“如意”年夜饭：

588元/桌、688元/桌、888元/桌

提前预定年夜饭，赠送礼品一份。

2、春节期间宴会厅推出春节套餐：

良朋相聚宴：699元/桌

金玉满堂宴：799元/桌

富贵吉祥宴：899元/桌

四：温馨服务、阳光娱乐：

(1)三楼歌舞厅配有一流的音响设备及专业的dj技师，能容纳50—100人，是同学聚会、生日party□小型舞会的`去处。春节期间包场5折优惠。

(2)名烟专柜汇聚国内外上百种畅销名烟，品种齐全、价格适中，是节庆礼品的首选。

(3)茶艺吧礼品茶七折优惠，可提供代存茶品服务。

五、在情人节当天推出“亲密爱人”烛光套餐

套餐360元(包括餐饮：200元、客房208元)无服务费，客房含双份早餐。

提前一周预定者，可免费在临沂广播电台点歌一首

提前三天预定者，可获赠精美巧克力一盒

饭店活动方案短文篇八

一、

“风轻日暖人团聚健康国贸五月节”——感恩回馈!

二、

XX年X月X日到X月X日

饭店各餐饮用餐地点、客房;

- 1、让顾客了解国贸饭店，打消顾客对消费价格的各种顾虑;
- 2、丰富传统节日的庆祝氛围，刺激亲情联动消费;
- 3、利用现有生态基地，互动山庄打造绿色餐饮新理念;
- 4、凝聚酒店销售合力，调动全员积极性，实现全员营销;

用餐品尝+自选购买+客房、餐饮、山庄联动;

周边散客市尝外地游客市尝团队市尝机会市场，在盘锦餐饮业整体下滑低迷的前提下，打造国贸独具的绿色、生态、养生餐饮新理念，广告攻势上独树一帜，活动标新立异，令人耳目一新，营造节日上热烈温馨的气氛。

在这一系列的活动过程中，一定要把握“地道”、“原汁原味”的原则。家庭用餐、亲朋好友聚会是这一阶段的主要客源构成，菜品方面要求口味清淡，老少皆宜，菜量偏多，价格适中，并适时地推出各档次宴会用餐，此间穿插特色菜、招牌菜、新派菜等，促进酒店形象品牌的树立和推广。

1. 现金或银行卡入住客人，并且不少于一天，可在前台领

取50元餐饮代金券

（每间房间只限领取一张，特价房、钟点房不参与此次活动）；

2. 到国贸餐饮消费就送手工粽子一份，笨鸡蛋一份，赠送一道山野菜菜品，啤酒

买一送一（此项活动只限在一楼夏宫，消费在300元以上方可享受）；

4. 餐饮部推出“端午团圆宴”预定活动，预定赠送2道山野菜菜品，1道特价菜；

1. 报刊、杂志宣传广告：“风轻日暖人团聚健康国贸五月节”——感恩回馈！

、网络、各大媒体、短信、海报。

3. 联盟商家展架放置。

4. 点对点重点邀请推荐。

外联部：

1. 负责协助营销部制作活动所需展架等物品；

2. 负责与餐饮部沟通做好活动方案的执行工作；

3. 负责各大网络媒体的宣传推广工作；

营销部：

1. 负责制作此次活动所需的展架，代金券等制作物品（相关内容另附）；

2. 负责电话拜访，手机短信发放老顾客工作；

前厅部：

1. 负责此次活动的前厅推售、解释、接待工作；

2. 负责客房活动的衔接工作；

餐饮部：

1. 负责此次活动各种菜品的准备，制作工作；

2. 负责“团圆宴菜单”的制作准备工作；

行政办：负责活动期间的人员安排等相关协调工作；

财务采购部：

1. 负责活动的成本核算，及活动内容审核和后期跟办工作；

2. 负责相关采购工作；

质检办：负责活动前期准备工作的员工熟知度的督查工作；

各部门：

1. 请认真阅读提供的活动相关内容，以便做好解释推荐工作，同时了解此次活动内容，部门领导要负责及时传达工作。

2. 各部门要记录好客人的反馈意见，活动结束后以便做后期的总结工作。

饭店活动方案短文篇九

带动粽子和樱桃销售，营造端午节用餐氛围，带动分店营业

额。

【食尚惠萃端午周】

6月5日至9日

广东区域、福建区域、四川区域

会员

1. 6月5日通过会员系统向有效会员发出节日短信并注入55元餐券。

2. 餐券消费限制：

(1) 6月6日至9日全天均可消费(望星和恒裕分店早茶除外)。

(2) 最低消费满200元才可使用。

特产礼券

端午节当天到店消费，所有顾客每单可获特产礼券一张(面值50元)，可购买粽子、樱桃等，购买满200元即可使用。

会员短信(6月5日早上10:00发出)