

最新婚宴设计方案活动策划书(模板5篇)

方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

婚宴设计方案活动策划书篇一

随着人们的消费观念的转变和对婚宴筵席的重视程度不断提升，饭店婚宴筵席已经成为饭店餐饮经营业务的重要内容之一，这也引起了同行业饭店的经营业务竞争的高潮。饭店要想吸引更多的年轻人的眼球，在激烈的婚宴筵席市场竞争中取得优势，就需要饭店的餐饮经营管理者对婚宴筵席市场进行科学的分析，并结合饭店自身的经营特点，制定出符合市场要求的婚宴筵席营销策划方案。下面就为您介绍上海某饭店的婚宴筵席市场营销策划方案，希望会为广大饭店餐饮营销的同行们提供好的借鉴。

一、任务概述

饭店位于上海著名的虹桥高级商住区，以商务客人、会议客人作为主要的目标市场。在森林般茂盛的花园里、标准的网球场上，可以看到悠闲散步、运动健身的客人，幽静中充满了生命的活力。为了充分利用饭店现有资源，进一步拓展经营市场，拟开发婚宴组合产品。婚宴市场的需求量足以成为饭店的又一个经营热点，预计能给饭店带来15%的销售收入。

二、市场分析

据不完全统计，目前上海星级饭店餐饮生意中的30%的营业额来自婚宴。饭店之所以对婚宴客人有吸引力，主要有如下一些优势：

(1) 饭店环境优雅，“够派头”、上档次；

(2) 有客房，可供客人闹新房；

(3) 配套服务内容多，节省了客人的精力。

新人们对婚礼及婚宴的态度是：结婚是一辈子的事情，应当隆重一些，但他们又不想为此花费太多的精力。显然，婚宴市场的需求，饭店大多给予了满足。在占饭店餐饮营业收入30%的喜筵中，大多价格在1000多元，如果婚宴策划更有些情调、内容更丰富些、服务更周到些，相信有一部分客人愿意出更高的价格来购买更值的产品。上海星级饭店中，花园饭店的婚宴起价每桌为1888元，他们有别于一般的饭店婚宴。

饭店环境、设施和服务项目概况

1、饭店的地理环境

饭店位于虹桥路中段，虹桥路是上海西区的一条重要通道，周围集中了世贸城、国际贸易中心、国际展览中心、友谊商城等高级商展、商住场所。此外，这里也走上海最主要的高级住宅区、外籍居住中心区，如古北新区、龙柏花苑、锦江经纬、皇朝别墅等。

2、饭店的服务设施优势

饭店的面积是其他任何竞争对手所不可比较的，拥有上海商务饭店中最大的花园，森林般自然、安静、怡人，品种达上百种之多的花卉，把园地装扮得格外娇艳。园内神奇地有几块湖面，你可以在她的旁边欣赏倒影或是垂钓，偶尔在你不经意时，会有小鸟过来与你对话。这里有一种世外桃源的感觉。

饭店的客房掩隐在树林之中。客房内有电视、小酒吧、电话、

七国语言的电视频道及与机场同步的即时航班信息频道等，可享受免费送报、擦鞋等服务。

3、饭店服务项目

1) 四季厅宴会厅，可容纳250人同时用餐，供应中式菜点。营业时间为上午11点至晚上11点。

2) 茉莉厅装潢华丽，可容纳100人宴请。营业时间为11：00至24：00。

3) 莲花厅是一个点菜厅，有茶位150个，经营上海菜为主。营业时间为7：00至24：00。

4) 沙逊花园餐厅是一个西餐厅，德国厨师主理。营业时间为7：00至24：00。

5) 饭店还提供野外烧烤，可供近千人举办野外冷餐会。

饭店的综合部是沪上设施最好、项目最齐全的综合部，拥有室外标准网球场、室内标准游泳池、壁球、桌球、保龄球、健身房等健身娱乐项目。

四、婚宴目标顾客

饭店的主要客源市场来自外籍职员、社会名流、外资商社、银行及证券机构等，这些客人层次高、消费额大，对饭店产品服务要求高，对环境也比较挑剔，所以，婚宾客人的层次也要高些。根据饭店的特色，通过设计独特的婚宴包价，将目标市场定位在月收入3000元以上的白领阶层是可能的。每桌筵席的最低价为：1588+15%服务费。

五、竞争对手情况

这一目标市场的主要竞争者是花园饭店的“花园婚典”。花

园饭店推出的主题是;锦绣婚宴在花园。一年举行四次婚宴发布会，请有关婚宴公司协助，展示婚宴模拟程序。

1、主要产品：

1) 1888元/桌

2) 2880元/桌

3) 3280元/桌

婚宴设计方案活动策划书篇二

2. 预定九曲湾餐饮送价值3600元篝火晚会和马头琴敬酒(20xx年06月15日-09月-15日)

3. 送价值499元标间4间(20xx年06月15日-09月-15日)

4. 送价值199元标间8间

5. 送价值730元蒙锡雅马油化妆品一套

6. 新房开荒清扫家政服务

7. 送价值200元蒙古马实景剧南北2区5张(20xx年06月15日-09月-15日)

8. 送价值180元宾迪莉娅马术俱乐部骑马券6张(1600米赛道一圈)(20xx年06月15日-09月-15日)

9. 送蜜月旅游优惠券国外团800元/人优惠券2张或国内团600元/人优惠券2张(限2人)

10. 学院汽车服务中心

手工洗车(普洗)15次+保养(领航高级机油、机滤)

手工洗车(普洗)15次+汽车精洗(内饰、机舱深度清洁)

高级行车记录仪(前后摄像头)

以上3选1

11. 保险服务(强险根据车辆实际情况给予优惠)

12. 康复医院体检套餐: 男性体检免费一次或女性体检免费一次

13. 职业学院游泳馆年卡享1200元/人/年(限2人)

14. 报考福达驾校c1驾照享2500元(限1人)

15. 蒙锡雅饭店康乐部价值1000元会员卡

以上活动15项任选一项

婚宴设计方案活动策划书篇三

活动策划案是相对于市场策划案而言的,严格地说它是从属与市场策划案的,他们是互相联系,相辅相成的。为大家分享了七夕婚宴的营销活动的策划方案,欢迎借鉴!

一、主题

美满良缘由天赐满意婚宴在xx

二、总体思路

充分发挥饭店自身优势以及超前创新的活动安排,通过一系列的'宣传策划,利用x月的黄金季节组织富有实效的“办婚宴,到xx??”为主题的营销活动,使xx饭店真正成为新人婚宴的理想殿堂,七夕婚宴营销活动策划方案。

三、活动时间

XXXX年XX月至XXXX年XX月

四、活动内容

- 1、满十席以上免费提供婚庆音响设施。
- 2、满十席以上免费提供大堂迎宾牌两块。
- 3、满十席以上免费提供创意绢花拱门一道。
- 4、满十席以上免费提供大堂外喜庆横幅一条。
- 5、满十五席以上免费提供宴会大厅喜庆背景喷绘(含新人姓名)。
- 6、满十五席以上免费提供豪华婚房一间/夜(含次日精美双早)。
- 7、满十五席以上免费提供主桌精美台花(鲜花)一份。
- 8、预定婚宴688元/席以上(含688元/席)达十席之多者婚宴当天将可获赠多层婚庆蛋糕一份,规划方案《七夕婚宴营销活动策划方案》。

五、婚宴套餐标准

- 1、百年好合宴688/桌(10人)

- 2、金玉良缘宴788/桌(10人)
- 3、珠联璧合宴888/桌(10人)
- 4、龙凤呈祥宴988/桌(10人)
- 5、佳偶天成宴1088/桌(10人)

六、宣传推广

1、把此次活动内容配以图片说明制作成宣传折页

—报纸夹放

—闹市区人员发放

—与婚纱影楼或婚庆公司以互惠方式合作，并将宣传折页放置在其店内。

—放置在饭店各营业点。

2、电梯间pop/大堂pop

把本次活动内容做成宣传海报，挂置在饭店电梯间内，以便于客人了解和推广。

七、部门分工

- 1、营销部负责此次活动的对外联系宣传与制作。
- 2、餐饮部前厅负责具体的操作与服务及场景布置等事宜。
- 3、餐饮厨房负责此次活动菜品与菜价的核定工作。
- 4、总办负责组织员工在闹市区发放宣传折页。

5、房务部负责婚房的准备工作。

6、其他各部门熟知此活动内容，配合饭店做好本活动的宣传推广。

八、费用预算

1、绢花拱门：2.35米*2米=xxx元(可长期使用)

2、普通喷绘喷绘[x元/平方米*xx平方米=xxx元(姓名处粘贴，整体可重复利用)

3、桌花：35元/份*1份=35元

4、婚房：豪华单人间xxx元/间夜

5、蛋糕：180元/份

7、宣传折页[x/张*xx张=xxx元

8、报纸夹放费[x元/张*xxx张=xxx元

9、电梯间pop[xxx元/幅*2幅=xxx元

婚宴设计方案活动策划书篇四

1、选择一片绿地或郊外别墅花园，或湖边草坪或依山傍水，经过精心装点，在阳光下，草地之中与亲朋好友共同投入大自然的环抱，共享别致的婚礼氛围。

典雅、新颖、时尚、在国外户外草坪婚礼早已成为时尚，高尔夫球场的婚礼尤其流行。

婚宴一般是自助方式，采用西式，或中式菜肴，西式自助的

方式，如有条件，也可以在户外举办婚礼后，到附近的餐厅内举行婚宴，婚礼不同于市内婚礼，户外婚礼的内容和形式设计都要有户外的特点，新人入场方式，身着新婚礼服走在湿软的草坪上就有失雅观，可采用一对新人同乘经过鲜花装饰的高尔夫球车，远远的向来宾驶来，迎接他们的有花瓣、掌声和来宾的瞩目，还有神圣的《婚礼进行曲》。

20

二、新人背景资料：

新郎：某中学语文教师

民族：汉身高1.75m血型o性格：开朗，随和。

爱好：网虫，体育。

学历：大学本科所学专业：汉语言文学

新娘：某医院耳鼻喉科护士

民族：汉身高：1.58血型b性格：偏内向

爱好：网虫，游泳。

学历：大专所学专业：高护

三、相识方式：在朋友的聚会上一见钟情

四、婚礼要求：

1庄重神圣的感觉，毕竟这是人生的大事。

2突出浪漫温馨的氛围。

3有一些新的创意，但也要符合我们的实际情况。

4婚礼上会有很多的长辈和领导，所以我们最好有对他们表示尊敬的机会。

5通俗而不低俗。

6仪式的时间不应过长，30分钟以内。

五、使用婚庆道具：

花门

背景墙

追光灯

交接花亭

泡泡机×2

冷焰火×8

瞬间焰火×4

魔幻水晶球

香槟塔

楼梯布置

小飞机送戒指仪式

六、预计客人：300人

七、客人年龄结构：

长辈会比较多一些，大概占到60%，30岁以下的年轻人30%。

客人层次结构：新人的父母都是企业高层，所以来宾的层次较高。

婚礼仪式地点：金海港大酒楼

由于金海港酒店有其特殊的地理环境，新人可以从二楼在大家的瞩目下步入婚礼殿堂，所以交接花亭和泡泡机安排在二楼楼梯中央缓台处。

八、婚礼仪式策划方案

音乐《锦绣大地》配合。

2：新人入场：现场音乐渲染气氛，全场灯光暗，追光灯泡泡机配合，司仪登场开场白：有这样一对恋人，一次偶然的让他们一见钟情，从那一刻起，彼此的心中留下了对方深深的印记，一路走来经过春夏秋冬，一起体味生活的酸甜苦辣，一起分享爱情的幸福甜蜜，他们一同浇灌了六年的爱情之树即将开花结果，现在请大家用最热烈的掌声有请新郎××入场。

(新郎从一楼正门入场来到司仪处)与司仪进行简单沟通。埋下伏笔让来宾的目光寻找新娘，准备请出新娘。

此时追光灯在大厅在一楼大厅来回搜寻，几秒后追光灯定格在二楼，新娘出现在二楼大家的目光里。在音乐《幸福》的伴奏和两个手捧烛杯小天使引领下缓缓从二楼楼梯走下。全场掌声起。

司仪此时对新郎说：“新郎，还不快去迎接你美丽的天使。

新郎大声回答是，小跑步上楼，与新娘正好在二楼的交接花亭处

汇合，在音乐渲染和泡泡机的配合下拥抱在一起。此时小天使退场。

3: 魔幻水晶球：音乐《许愿》配合。司仪：相传，在底格里斯河畔的碑文上，用楔形文字记载着这样一段古老的传说，来自希腊的爱神维纳斯带着象征幸福的魔幻水晶球来到了人间，只有两个真心相爱的恋人在触摸它以后，它才会泛出奇异的光束，此时许下他们所有的愿望，小爱神丘比特将实现他们许下的所有愿望。（司仪引导新人来到花亭下许愿球前，新人手在碰到水晶球时会有一束光直接连到手心）

新郎新娘，请你们将你们的手相握，心相通、将你们另一只手放在魔幻水晶球上，闭上你们的眼睛，为你的爱人许下一个愿望、为你们的爱情、家庭、父母、亲朋许下一个祝福的愿望！首先，祝愿你们的父母健康永远，幸福永伴！第二个愿望，祝愿今天所有来的来宾都能幸福长久，一生平安，第三个愿望，请二位新人深情的注视着对方，新郎xx先生，从今天开始，与你牵手的人将是你的终身伴侣，在未来的日子里，无论是健康还是疾病，是富裕还是贫穷，是顺利还是坎坷，你都愿意以丈夫的名义陪伴××小姐一生一世，用你所有的时间来爱她，尊敬她，照顾她，守护她，直到永远吗？（我愿意）（此环节新人要严肃，不要嘻笑）新娘同上。

4: 司仪引导新人交换戒指：带着戒指的小飞机缓缓的从一楼升起至二楼花亭下，新郎拿出戒指，单膝跪地为新娘带上，单膝跪地时，瞬间焰火起，来宾掌声一片。新娘为新郎带上戒指，礼成后，新人手牵手面对所有来宾展示爱的信物。

5: 新人在《婚礼进行曲》和来宾的掌声中从二楼缓缓走下一楼，步入婚礼的圣殿。

全场灯光亮

[婚宴的策划方案]

婚宴设计方案活动策划书篇五

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案是有很强可操作性的书面计划。怎样写方案才更能起到其作用呢？下面是小编帮大家整理的白酒春节婚宴促销方案，仅供参考，大家一起来看看吧。

百年好合，天长地久一白酒倾情回馈新人新喜

20xx年6月18日至20xx年10月31日之间

全国各省

（一）在婚庆公司里搞展示架，发放婚庆促销单。

（二）买白酒赠送可口可乐，手表，海南蜜月游抽奖，凡在20xx年6月18日至20xx年10月31日之间订购白酒产品一定数量的新人，可获得298元的纯金戒指一枚。

（三）组织10对新人进行集体婚礼，与婚庆公司，婚纱影楼，酒店联系进行提前量的工作。具体赠品需根据具体制定的方案或套餐来定。

婚宴活动的主推产品为两个品种。价格要严格控制在38度90元/件（代理商拿出5元每箱，一般以五箱为一组，厂家支持20元/箱），52度95元/件（代理商拿出5元每箱，一般以五箱为一组厂家支持20元/箱），以内，38度150元/件（代理商拿出8元每箱，一般以五箱为一组，厂家支持25元/箱），52度156元/件（代理商拿出8元每箱，一般以五箱为一组，厂家

支持25元/箱)。以便保证真正的活动效果,使酒厂给与广大新人的特殊优惠能够落到实处,是广大的新人能够喝的起,喝的好,喝的高兴,喝的有档次。

通过对细分化市场运作取得产品销售在一个点上的增长和突破,吸引众多消费者和经销商关注的目光,而以消费群体的细分成为白酒企业细分化市场的重要依据,其中婚宴市场因用酒量大而且通过该渠道可以在短期内快速使产品品牌得以有效传播的作用,使婚宴市场激烈的竞争机制进入我集团的销售平台,也是市场细分化后的竞争的一个焦点,那么,白酒营销战中做好婚宴市场将成为我们一线团队和代理商的一次专业资格考验。

副品牌名称为“百年好合—sss”副品牌名称为“天长地久---sss”宣传主题突出婚庆喜气,和谐美满的`氛围。

通过与市民政部门进行合作,实施了婚庆促销,凡领结婚证的新人,由民政局处配赠企业免费提供的贺卡,领证新人凭贺卡可到当地代理商处免费领取其酒二瓶和婚宴用酒促销通知,与此同时在客流量大的车站、商业区、小区门口制作一定数量的宣传牌将婚宴用酒促销活动予以告知也会取得不错的效果。

对于婚宴市场而言,白酒的消费者只是被动的消费人群而不是购买的决策者,因而找到婚宴市场的购买的决策者,将产品介绍给他是婚宴市场操作的又一个关键环节,这就需要对婚宴有一个理智的分析,一般而言与父母在一起生活的年轻人成婚举办婚宴购买白酒的往往是老年人,而单独在外远离父母的年轻人成婚举办婚宴购买白酒的往往是年轻男性,因而通过对此分析找到购买的决策者才能确定采用什么样的传播形式、采取什么促销形式有的放矢。