

升学宴宴会设计方案(实用18篇)

项目策划是项目管理的重要组成部分，需要制定相应的风险应对和变更管理计划。在调研方案的设计中，不同的专业领域和目标对象都会有不同的考量，以下是一些典型的调研方案供大家参考。

升学宴宴会设计方案篇一

为了最大限度的满足家长和考生的荣誉感与虚荣心，吸引现场所有宾客的赞美与羡慕之心，本策划方案将在升学宴流程上做出重点策划，旨在通过一系列新颖、别致的策划活动来提高酒店服务附加值，得到现场所有宾客的高度赞同，为考生及家长留下刻骨铭心的美好回忆。同时利用“边际效益传播效应”吸引其同学甚至现场的亲朋好友在举办各类宴会时首先选择我酒店。

4、17：50：喜宴正式开始，考生(男生穿上黑白配燕尾服，女生穿上白色礼裙)在承情处旁就位。

5、17：55-12：05：荣誉宝座问鼎仪式。宴会厅正中间过道铺上红地毯，红地毯的尽头设有一个小舞台，考生站在舞台上，前面为两名礼仪小姐，两人一人拿盘子端一束鲜花和一张贺卡，两人伴着激昂的音乐走上舞台然后将鲜花和贺卡送上舞台给考生。

7、18：10-18：15：花季感恩仪式。背景音乐播放《感恩的心》，请考生家长及两位老师代表上台，由考生分别为父母及老师送上慰问鲜花及感恩贺卡，并向父母、家长及现场的宾客三鞠躬，一鞠躬感谢父母的养育之恩，二鞠躬感谢老师的培育之恩，三鞠躬感谢现场所有亲朋好友在成长过程中给予的关心和支持！

8、18：15-18：20:烛光许愿仪式。礼仪小姐将蛋糕车推上主席台，考生对着蛋糕、烛光许愿，并跟在座的亲朋好友分享蛋糕。播放背景音乐《明天会更好》。

10、18：30开始午宴。

升学宴宴会设计方案篇二

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。

升学宴宴会设计方案篇三

亲爱的曹老师：

感谢您三年以来对我们的教导与照xx您就像太阳，为我们提供源源不断的能量，于是我们疯狂地进行光合作用努力生长，今天们终于开出了灿烂的花，当我们结成沉甸甸的果实之时，定会用最甜美的果汁来报答您的三春晖！

现在我们诚意邀请您今天中午到“xx”吃大餐，为了让您更充分地感受我们的感恩之情，请在此餐前别吃太饱！

升学宴宴会设计方案篇四

高考录取学生升学宴请已成为全国普遍的习惯，每家少则两三桌，多则几十桌，升学宴成为个人团购白酒消费的一个重要组成，具有非常重要的作用。首先，可以在白酒消费淡季的时候提升市场销量；其次，谢师宴消费者的口碑传播作用非常明显，往往同一区域或同班同学会有模范趋势，通过口碑传播可以很好的拉动其他周边消费者；再次，高考及录取期间正好是白酒消费的淡季，通过对消费者活动的宣传推广，可以提高消费者对五粮液红福春产品及品牌的认知度，营造市场销售氛围，为即将到来的白酒消费旺季做好市场宣传基础。所以说谢师宴的操作不仅仅体现在促进淡季市场销售的效果，更重要的是它能够营造良好的消费氛围，在消费者之间造成良好的口碑传播，为旺季实现五粮液红福春热销做好基础准备工作。

二、活动主题

全国大主题：“，红福春金榜题名_x”“醇真师生情，幸福红福春”。地方可以根据活动政策来制定具体的副标题。如：品红福春，中状元，游世博。

三、活动时间

20年6月7日——20年9月1日

准备期：6月1日——6月6日

传播期：6月7日——6月30日

四、活动对象

区域对象：全国201年被高等学校录取的高考考生家庭宴请活动。

联系对象：被录取学生及其家长、老师。

五、活动内容

针对核心消费者和一般消费者采取不同的促销方式，达到核心消费者消费红福春，一般消费者选择红翻天或红精品。

1、核心消费者政策：

各行政机关、事业单位的决策者、重要影响者子女采取免费赠酒的做法，不参与其它形

式的促销；

2、状元特别政策：

设立名生宴，对当地高考状元或者考上清华北大的学生进行免费赞助用酒；

3、一般消费者的政策（以下套餐仅供参考）：

喜庆时刻套餐

购买红精品3箱，赠送150元的拉杆箱一个；

购买红翻天5箱，赠送250元的移动硬盘一部；

购买红满天8箱，赠送价值__元的__。。。。

（可以根据当地资源赠送）。。。。。

六、活动执行

高考是中国影响，最牵动人心的事件之一，其间包含到师生离别的愁绪、金榜题名的喜悦、天下父母的期望、新生对未

来的憧憬……白酒是宴席中不可缺少的部分，谢师宴也是一样，即使其使用量远小于婚宴，但意义却极其重大，本次宣传以尊敬师长、师生感情为重，淡化商业利益，凸显红福春品牌的感情内涵，为红福春品牌形象树立、品牌健康长久发展做出贡献。本次主题宣传的情感诉求——“健康美酒红福春，金榜题名_x同学”；“醇真师生情，健康红福春”。

升学宴宴会设计方案篇五

一、活动概述：

陕西汽车销售服务有限公司隶属于一汽财务有限公司，是一家经营奥迪品牌全系列轿车的整车销售、零配件销售和售后维修服务的奥迪品牌4s店。

奥迪**4s店成立三周年以来，犹如一匹奔跑的骏马，正焕发着无限的活力。高质量的产品、高品质的服务、高品位的生活，是所有奥迪人一直追求的目标，是他们不断努力的方向和目标。

奥迪**4s店为回报三年来所有的新老客户对本店的支持，借此三周年店庆之机会，特举办这次真情回馈及车友俱乐部自驾游活动。

二、活动时间：

晚宴活动□20xx年6月17日晚上18：00---20：00

三、活动地点：

奥迪**4s店

四、活动主题：

“奥迪品质 感谢西安 感恩三年”

五、活动目的：

提高4s店知名度和美誉度；

促进产品销售；

提高奥迪系列车型的品牌影响力，行业知名度和认知度，宣传汽车文化，提升企业形象，巩固消费者对品牌的忠诚度。

加强服务竞争意识。在与竞争品牌之间不断学习不断比较的基础上加强竞争意识，以此提高市场、品牌竞争力，使自身更加完善。

六、活动意义

在汽车行业树立良好的品牌，为此搭建一个规模化、专业化的信息平台、交流平台和交易平台。

提高奥迪车系的品牌影响力和市场竞争力，巩固消费者的品牌忠诚度。

七、活动对象：

新老用户□vip客户、政界领导、车友俱乐部成员等

升学宴宴会设计方案篇六

一、活动主体：

520，网络情人节

二、活动时间：

20__年5月17日—5月20日（星期四至星期天）

三、活动内容：

【活动一】：我的情人——我做主

浪漫520，款款深情，穿着类全场4折起，精品皮鞋、旅游鞋全场8折，羊毛衫全场5折起，七夕热销，甜蜜放送，扮靓您的她（他）。（明示、特价商品除外。）

凡5月20日出生的顾客，凭身份证均可免费获赠情人节玫瑰一支。

凡购物满77元的顾客，均赠送甜蜜情人卡一张、玫瑰花一支。

订花、送花服务。

活动期间，鲜花专柜将接受顾客订购与送鲜花服务（限城区），代您传达烈火浓情。

活动期间，凡需礼品包装的顾客均可凭购物小票到一楼总服务台进行免费包装。

【活动二】：浓情七夕，浪漫送礼——巧克力

活动期间，穿着类商品当日累计满177元（超市不打折单票满77元）送精美巧克力一盒或玫瑰一支。（凭购物小票，到1f总服务台领龘）

【活动三】：520情意重，信物寄深情

1、珠宝类：足黄金180元/克，铂金pt950□385元/克。银饰全场75折，玉器专柜5折起，__好运钻饰全场5折，老凤翔品牌黄金208元/克，钻饰8折。

2、名表类：

活动期间高档手表全场85折，并赠送格雅系列女表一款（价值98元）。

卡通手表、头饰品全场7折。

3、化妆品类：玉兰油、美宝莲、全场9折（特价商品除外）。雅芳防晒系列全场85折，凝白系列全场8折，羽西、李医生、高丝全场9折热卖。

4、开学助跑，亲情学生篇……

5、欢乐七夕情人节，超市特价抢购风

散称花生油68元/桶，面包部分半价，口口香、金篮子等熟食部分7折，面食天推出4种商品7折让利，鸡蛋不定时特价热卖！

升学宴宴会设计方案篇七

光棍节自助套餐：

方案一：套餐食物可以全部是：黄瓜条、香蕉派、薯条、虾条、干煸豆角、烤香肠、红烧排骨段、手指饼干、玉米段、筒子饭、巧克力棒、带鱼、油条、鸡蛋等棍状物。饭后小甜点为签语派对签语饼(赠送)。

方案二：共准备十一盘佳肴，像什么红烧膳段、糖醋排骨、水煮泥鳅、干煸豆角之类。

前来参加晚会的人自备筷子一双，因为我们是光棍，与筷子形似，并且倡议出外就餐我们每个人都应该自备筷子一双，可以为环保做出一点贡献。晚会结束时，可以和心仪的对象互赠筷子，组成一对情侣筷(寓意“一心一意，一生一世”)。

在一个单数的生活模式中，

一个人的生活，也可以满足，只是少了一点分享的喜悦

一个人的生活，也可以开心，只是少了与另一颗心灵的交融

一个人的生活，绝对自由自在，只是少了“眷恋”的特权

升学宴宴会设计方案篇八

为了庆祝宋同学的升学，期望你跟我一齐分享我们的喜悦。
欢迎光临。

时间□20xx年8月23日周六中午11点整

地点□xx一楼大厅（在百达检车线对面，在吉祥大酒店斜对面）

公交线路：77路16路（在百达检车线下车）

自驾路线□xx大路由东往西走，在油田电厂转盘道左侧200米）

邀请人□xxx

20xx年xx月xx日

升学宴宴会设计方案篇九

一、【营销活动背景】：中秋是传统的佳节，国庆更是举国欢庆的大节日，更逢各业种大调整完毕，形象和档次再次提升。这三大热点必将掀起一阵销售热潮，各业种把握时机，甄选商品再掀销售新高。

二、【活动目标】：同比提升30%，提升商场美誉度、增加店堂活动气氛，突出家文化带给消费者的温馨感觉。

三、【活动主题】：中秋.十一双节同欢、耀眼

四、【广告词】：赏中秋、庆国庆、走亲朋、送好礼、到

中秋国庆喜连连、商品好又全

中秋国庆双联欢超低折扣大惠战

五、活动时间：中秋节主题活动9月17日(周五)——23日(周日)7天

甜蜜婚庆购物周9月24日(周五)——30日(周日)6天

十一国庆主题活动10月1日(周五)——7日(周日)7天

第一部分：中秋节主题活动

六、活动内容：

1. 中秋美味汇展

请超市中心店及各超市门店全力联系供应商引进知名月饼如“德懋恭”、“稻香村”、好利来、阿美莉卡等品牌，全力推出各种风格、各种口味的月饼，大摆热卖形成中秋美食一条街陈列氛围。重点对月饼礼盒、名烟名酒名茶、节日礼品类、水果类、海鲜类进行强力推荐，可于各品类中找出2—3款做超低价，吸引消费。要与竞争店形成鲜明对比，使消费者对我店的商品产生新颖、特别、全面的购物新感觉。

2. 奢华秋品、时尚绽放

穿品业种：包括靴鞋、女装、男装、4楼运动休闲、针纺，本次活动集中推出展示国内外知名品牌的秋款新品，并结合中秋节给予全场深情价，部分商品再降1——2折的适度折扣。针纺业种为即将到来的旺季作好铺垫，重点推出羊绒、羊毛

等知名品牌火爆上市的宣传，针对调整升级推出华丽转身、荣耀升级——大升级、转惊喜活动(活动期间到二楼预购羊绒羊毛商品可转转盘一次，领取指定的立减金额，可设置50—200元的立减金额。每日限前100名)同时各业种最后库存夏季商品开始1-2折的超低价折扣。

营销部将在dm广告重点宣传。

3□20xx金秋婚庆月：珠宝、化妆、家居床品、家电形成互动，相互给予立减xx元的折扣。(立减金额有业种拟定，但须报营销部)食品业种、超市酒水、糖果、干果类商品全市。免费送到指定位置。开展公司级的大套购，联购满50000□30000□20xx0等金额赠送不同婚庆大礼。(本活动初期即开始宣传，24—30日开展力度)

4、会员活动：(1)会员购物即赠购物袋一个(2)会员购物满300元赠送月饼礼盒(3)会员购物满500元送大闸蟹。(4)新人免费办理会员卡、信用卡并赠送双卡好礼。(5)会员持会员卡购物在原有折扣上再优惠0.5—1折，各专柜的商品都要有会员优惠。不参加商品上报营销部个别明示，营业员要将会员卡卡号标明在购物小票上。无会员卡消费不予打折。

5、特别活动：购月饼礼盒满500元以上可免费邮寄及全国各地，为您的亲人送去浓浓的思念。

第二部分：甜蜜婚庆购物周主题活动——花嫁喜事、缘起

1、婚庆商品甄选：各穿品业种开展主题活动，如西装节、礼服节、婚庆鞋品、旅游必备装、床品节、超市开展婚庆用品、食品展。婚庆周期间都要推出至少20个知名品种的婚庆特供商品□dm作重点宣传。珠宝卖区推出新款钻戒、项链等黄金珠宝类首饰。金店黄金首饰免费清洗，首饰维修加工只收成本费。钟表卖区推出情侣表；化妆卖区推出新娘套装礼盒等。家电业种推出多款婚庆价的电脑、数码摄像、照像机、手机

及各种大小家电，保证价格略低于其他商家。同时大力开展分期付款、以旧换新等业务。

本次活动重点为床品卖区，以圣夫岛品牌的超低价热卖、正门展演为主，联动全卖区床品5-6折空前火爆热销，最终带动其他各业种开展轰动性婚庆商品促销，精耕细作深入挖掘我市婚庆市场的潜力，从而大力提升我店销售。

2、携手，同贺婚庆周

婚庆月期间，单张小票购物满300元可得100元楼礼券；满500元可得200元礼券；满700元可得300元礼券，每天限量100张，先来先得。发放地点：中心。

3、特别活动：婚庆在，天天送大奖

(1)活动期间，24日——30日在累计购物满1000元以上可抽喜*包(最多抽三次)，现场办理大商卡1000元抽五次(100%中奖)。

奖品为：10元或100元的*

(2)办理满10000元□20xx0元30000元以上赠逐级大礼或加赠换购好礼、业种商品再降折、特供商品任您选、卡大升值商品等活动，小家电类商品、床品、床品卖区上报部分商品换购。(参加活动的商品减免相应商场扣点)

4、会员活动：

1、好事成双——持结婚证购物可享受双倍积分。

3、免费办理中国银行、兴业银行的信用卡并赠婚庆礼品

第三部分：国庆主题活动——国庆七天、狂减狂欢

穿品类满400元减150元(6.5折)或满500减200元(6折)

运动类商品200减40元婚庆类商品按婚庆周活动进行

1、各穿品业种以应季正价商品(女装、男装、靴鞋、针纺、四楼文体、五楼儿童床品、超市一楼)为重点,借各业中调整完毕之势推出大力度的满减活动,全力提升销售。(不参加品牌上报营销部)

2、非常七天、非常折扣:各业种除正价商品外要组织部分特价商品,要求各类穿品选出100款商品最为牺牲商品,新品6-7折、落季商品2-4折火爆销售,全线让利。

3、化妆珠宝钟表:化妆品主打各品牌的秋季保湿、护肤系列,全场品牌要充分抓住黄金周契机加大赠送力度,活动期间满200减30基础上全场5倍积分;珠宝钟表各品牌总体折让幅度要在现有基础上再降0.5-1折。

4、会员价商品:活动期间会员购物再降0.5——1折

5、大商电器:满1000元减150元

(1)、华丽大升级、价格大突破:大家电类满1000元减150元赠送好礼小家电类全线品牌劲掀底价狂飙,倾力惠民。

(2)、七天欢庆、七重谢礼:家电业种要加大赠品力度,商场赠礼、厂家礼、套购礼、婚庆礼、会员礼、乡镇车补礼、刷卡礼、等七重大礼庆十一。

6、大商超市(1)、参加公司幸运大抽奖活动(当日可累计);

(2)、联手各厂家推出千种特价商品及会员特价商品;

(3)、开展厂家户外展演及展卖活动。

7、特别活动：华诞61、非凡国庆礼(费用由参加活动供应商与公司各担一半)

发放地点在中心，商品部安排公司各部门轮流发放。

8、会员活动：

9、户外展演，时尚秀场：十月1、2、3日三天正门舞台，由各业种安排品牌开展门前露天演出活动，品牌推介，互动娱乐，低价特卖等活动。同时等友情助演(时间、内容上报营销部)

活动要求：

1、本次活动要求各业种辖下品牌尽全力参加，部分品牌可以适当放宽但需报营销部

4、本次活动是今年“十一”档期的最重大营销活动，集团也在此期间开展了销售竞赛活动，因此各业种、各卖区对此要有足够的重视，加大活动力度，落实好商品，全力以赴提高销售，必保实现同比增长30%的销售目标。

5、公司将开展多样的销售劳动竞赛活动，形式及奖励办法由工会出台。

6、本次活动各业种上报的dm商品信息要突出每一波主题活动及价位优势。务必于9月9日下午15：00之前上报第一波商品信息。(后两波另通知)业种经理要签字确认□dm版式附后，请各业种根据版面掌握上报信息量。

8、珠宝、钟表、女装、男装、靴鞋、针纺、床品、羽绒、五个业种各出2个空飘球。9月30日悬挂门前，装点节日气氛。

升学宴宴会设计方案篇十

20__年x月__日至8月31日

二、用餐标准

518元/席668元/席888元/席

三、优惠项目

- 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。

酒店餐厅谢师宴、升学宴营销活动策划方案参考二

- 2、以上标准宴席仅供十人内享用；

升学宴宴会设计方案篇十一

二、活动主题：海龙商场感恩节隆重开幕！

三、活动时间□20xx年11月25日至12月1日

四、活动内容：

活动一：金秋感恩价-----感恩篇隆重开幕，感恩节期间，穿着类商品，百货类商品，家电类商品全场感恩价(部分商品低于成本价)，价格一降到底，好机会一年一次，不容错过。

活动二：感恩节期间，每天进店前100名顾客，购物满88元即可凭小票到一楼服务台领取感恩大礼包一份。(玩具娃娃、花束、精美手套、50元购物券、精品装饰品、护手霜)

活动三：实惠感恩----送会员卡

感恩节期间，超市购物满38元、送会员卡一张，凭此卡到会员专区可购买特价会员商品，本区经常会更新商品望广大朋友亲临本店。(超市二楼设立2组会员专区)

活动四：父母感恩日-----买赠篇

感恩节期间，凡是送老人、父母、老师的朋友购物满298元送袜子，满498元送电磁宝，满598元送保暖棉裤一条、满998元送保暖内衣一套。

活动五：感恩宣言-----送祝福

感恩节，感恩礼、感恩价、感恩心，在这感恩的时刻，让我们在感恩

长卷上留下自己对亲人、友人、爱人的祝福，表达我们感恩的心。(用黄色的条幅写上对友人的祝福。地点：客服门口。征集感恩祝福语并随时送给他们的朋友们)

广告宣传：

条幅 地点：超市门口 标语：海龙超市感恩购物月，无尽的爱，感恩的心，用行动回馈顾客。

音乐 地点：客服 主题：《感恩的心》

喷绘 地点：超市门口 背景：感恩为题

气球 地点：超市内入口 形状：心型拱门

堆头 地点：收银台前 商品：针织、食品

祝语 地点：人事部 征集：感恩祝福语

活动效果：

通过展开活动，让更多的人保持一颗感恩的心，学会发现、学会珍惜 学会感恩、学会回报。

升学宴宴会设计方案篇十二

即日起至9月30日

一楼中餐厅

所有散台顾客(包房与两桌及以上包席除外)

反正活动期间进店消费的散台顾客，均可享受一下优惠活动

- 1、免费提供开胃小碟
- 2、免费提供水果拼盘
- 3、每天一款特价菜
- 4、散台消费100元赠送20元代金券

升学宴宴会设计方案篇十三

2、通过与众不同的高考升学宴策划，满足家长和考生的骄傲感和荣誉感，并感染现场的亲朋好友，通过提升酒店美誉度

来吸引潜在客户，为酒店的后续经营带来潜在效益。

3、有效运用“心理营销”，结合“情感营销”，通过提高服务附加值等方式，最大限度的满足客人的心理需求和情感需求。

升学宴宴会设计方案篇十四

通过市场营销代表前往各高中学生工作处及邮政局搜集高考被正规院校(含本科和专科)录取的学生资料及家长资料，筛选出家在县城、且经济条件比较好的家长资料，营销代表先打电话过去代表xx寨酒店表示祝贺，并预约时间和地点送上酒店特制温馨贺卡，邀请其前来酒店举办升学宴，同时告知升学宴的特别策划及心动优惠政策，吸引其如约前来预订。(贺卡详情见附件一)

升学宴宴会设计方案篇十五

1. 免费享受状元礼仪服务一次(含送博士帽一顶)
2. 免费赠送鲜花一束
3. 自带酒水免收开瓶费、服务费
4. 每桌送啤酒两瓶、大瓶饮料一瓶
5. 赠送温馨家居客房1间/夜。
6. 赠送宴会指示牌
7. 赠送精美全家福一张
8. 大堂led电子显示屏免费插播祝福语

9. 赠送高级旅行箱一个

10. 送派克钢笔一支

升学宴宴会设计方案篇十六

凡前来酒店举办升学宴的考生，酒店将在升学宴举办的当晚免费预订苗都ktv包厢一晚(19:00-0:00)给其举办同学欢庆party。包厢大小视当天生意预定情况而定。party流程由考生及其同学自主商量策划，酒水零食费用自理，不能外带，最终消费费用一律打八折。

凡前来酒店举办升学宴的家长，当晚在酒店开房达到3间以上者，将可享受最低7.5折优惠，3间及3间以下者不享受住房优惠政策(具体由前台跟餐饮部联系核实后方可打折)。

升学宴宴会设计方案篇十七

1、望子成龙宴(388元/席)

2、金榜题名宴(468元/席)

3、平步青云宴(568元/席)

4、前程似锦宴(668元/席)

5、鹏程万里宴(888元/席)

6、飞黄腾达宴(1280元/席)

注：

a凡在酒店预订升学宴且宴席数量达到10桌及10桌以上者，可免费享受以下优惠措施：

1)、免费赠送签到簿1本;

3)、免费预定苗都ktv大包厢给考生举办同学欢庆party□最终费用一律打八折;

4)、免费提供服装和化妆.

a□类经费预算: 考生服装租赁100元, 签到簿30元, 合计费用130元。

b□凡在酒店消费金额达到20桌及20桌以上者, 另可享受以下优惠措施:

同上;

另免费赠送高级密码皮箱1只。

b类经费预算: 以上费用再加高级密码皮箱180元, 合计费用310元。

c□凡在酒店消费金额达到30桌及30桌以上者, 另可享受以下优惠措施:

同上;

另免费提供客房1间。

c类经费预算: 以上费用再加客房1晚30元, 合计费用340元。

d□凡在酒店消费金额达到40桌及40桌以上者, 另可享受以下优惠措施:

同上;

同时：考入省内学府学子凭录取通知书赠送省内快巴票1张(赠送车票仅限雷山至录取院校所在城市,若起止站点不在此规定之内,恕不赠送),或者报销火车硬座票1张(赠送车票仅限雷山至录取院校所在城市,若起止站点不在此规定之内,恕不赠送;且车票由考生自己购买,凭票前来酒店报销);考入省外学府学子可凭录取通知书赠送火车硬卧票1张(赠送车票仅限雷山至录取院校所在城市,若起止站点不在此规定之内,恕不赠送;且车票由考生自己购买,凭票前来酒店报销,最高报销金额为500元,超出部分由考生自理);或者免费为其订购5折优惠飞机票1张,并报销500元,超出部分由考生自己负担(若折后机票金额低于500元,由酒店全额赠送,恕不补差价;5折飞机票需提前15天预定,拖延期限不能订到5折机票,酒店不负任何责任,仅报销500元)。

d类经费预算：以上费用再加3磅蛋糕40元，加车票或飞机票均价500元，合计费用880元。

升学宴宴会设计方案篇十八

活动时间：

即日起至9月30日

活动地点：

一楼中餐厅

活动对象：

所有散台顾客(包房与两桌及以上包席除外)

活动内容：

反正活动期间进店消费的散台顾客，均可享受一下优惠活动

- 1、免费提供开胃小碟
- 2、免费提供水果拼盘
- 3、每天一款特价菜
- 4、散台消费100元赠送20元代金券

升学宴活动方案活动主题：海阔凭鱼跃天高任鸟飞

活动时间：

即日起至9月30日

活动内容：

活动一：1、凡在本店预定升学宴5桌，标准达599元/席，每桌赠送饮料两瓶

2、赠送啤酒两件

2、赠送豪标一间

3、赠送学子洗浴礼盒一套

2、另外赠送豪标两间

3、赠送学子高级密码箱一个

备注：凡在本店举办升学宴的顾客，除参与以上优惠活动外，本店同时免费提供以下增值服务：

1、免费提供司仪主持

2、免费提供电子屏，滚动播放祝福

- 3、免费提供pop站牌
- 4、免费提供音箱设备
- 5、免费提供签到台
- 6、免费提供平价酒水