

圣诞节餐饮活动最佳方案策划(优质8篇)

广告策划是指根据客户需求和市场情况，制定广告活动的整体计划和方案。下面是一些整改经验的分享，希望能够对大家的工作有所启发。

圣诞节餐饮活动最佳方案策划篇一

节日期间xx将选拔10名小朋友为xx今年的圣诞幸运小天使，参加12月25日26日xx举办的各项圣诞的活动。每位小天使将获赠丰厚的节日礼品一份。凡年龄在7周岁以上的小朋友即日起即可到xx一楼服务中心报名□xx将根据报名先后，择优录用。

凡在唱歌、跳舞等方面有一定特长的小朋友，均可报名参加12月24日晚xx举办的“幻彩圣诞”狂欢晚会，使自己得到锻炼成长，同时还可赢取精美的圣诞纪念礼品一份。即日起开始，无论个人还是团体均可到xx一楼服务中心报名□xx将根据报名先后择优录用。

节日期间，逢周六周日□xx将在二楼举办谜语有奖竞猜活动，只须光临xx即可参加，靠您的聪明才智猜中谜语，赢得精美礼品。

圣诞节的礼物，奇妙而又。12月24日——26日，只要您光临xx就有机会获得圣诞老人送给您的礼物，在这个浪漫的节日里收获一份特别的惊喜！

每日一物低价购：节日期间□xx每天为您推出一种商品超低价限量销售，只要光临xx就有机会购买到异常便宜的鸡蛋、大白菜、精品小家电、保暖内衣等商品。

引爆人气大优惠：欢乐圣诞□xx各种特色小吃、休闲食品以及圣诞丝巾、围巾、帽子、精品服饰、珠宝首饰、手表时钟等

多种商品优惠特卖。选一款，过一个甜蜜、温馨、绚丽的圣诞节。

即时惊喜摸彩送：节日期间，当日xx购物满50元即可参加圣诞摸彩活动，每张彩券均有精美的礼品，摸到什么送什么，即摸即送，惊喜欢乐。

圣诞节到来之际□xx恭祝全市人民健康、快乐、平安、幸福！

1、店内外装饰

12月11日前，完成圣诞氛围的营造

2□dm广告

12月10日前印制好，并开始发放

3、电视广告：

12月8日开始打字幕广告；12月15日开始上画面配音广告；

圣诞节餐饮活动最佳方案策划篇二

1、__主题餐厅节日特色的装饰，营造圣诞节喜庆的节日气氛，为消费者提供一个节庆消费的环境。

2、主打“低价格、高品质”的促销模式，再加以节日礼品赠送，更好地吸引消费者的目光；并积极利用有效的促销活动宣传，引起广大消费者对尚海派主题餐厅的关注，以达到提升直营店销售业绩，巩固顾客忠诚度，开拓新客源等目的。

3、安排小提琴演奏等表演服务，烘托温馨浪漫气氛，提升消费档次，加深消费者的体验印象。

4、活动目的：通过圣诞节的策划活动，扩大__主题餐厅的知名度，加强与商务客户的感情联系，引导周边地区居民的餐饮消费，从而取得一定的经济效益和社会效益。

二、活动地点

__主题餐厅延安路店

三、活动时间

四、活动主题

品尝爱情的味道，聆听浪漫的声音。

五、活动内容

__圣诞浪漫大餐——588元，2人用

菜单：

北海道金枪鱼芒果色拉

金必多南瓜鱼翅盅

照烧澳洲和牛

法式焗小青龙配番茄柠檬

法式焗小青龙配番茄柠檬汁

拉提米苏

精美水果拼盘

赠送皇轩精装干红一瓶

注：本活动不可与其他优惠同时享用活动最终解释权归本店所有。

六、广告宣传

- 1、通过店面装饰，营造喜庆的圣诞节日气氛，利用圣诞树、圣诞帽等外在装饰物吸引消费者来店消费。
- 2、制作圣节日促销宣传海报□x展架在店面促销宣传。（12月15日前贴出去，提前宣传）
- 3、制作宣传单张，12月15日前开始在店面周围进行派单宣传。（公司提供统一的促销宣传单张和海报等）
- 4、横幅宣传，在12月10日前制作好促销横幅，挂在店面进行宣传。

（横幅内容参考：品尝爱情的味道，聆听浪漫的声音）

七、氛围营造

1、外场

(1)酒店门前的绿化区域及小树上均以满天星点缀装饰，在门前喷水池两侧布置两个圣诞小鹿的.泡沫雕塑。安排一位工作人员装扮成圣诞老人迎宾。

(2)酒店门前摆放一个大跨度的彩虹门并以满天星装饰边缘

(3)酒店门前的雨帘下方悬挂彩色巨幅横幅

(4)可透视出的橱窗均用圣诞泡沫图案装饰

2、二楼大厅

(1) 进门处圣诞标识地毯以及随时都能播放圣诞歌曲的圣诞老人

(2) 身着圣诞装的礼仪迎宾员

(3) 二楼进门处旁边布置出一处圣诞主题景点(3米高左右的圣诞树、拉着圣诞小车的小鹿和泡沫雕塑、篱笆等)

(4) 在大堂顶部悬挂若干面关于圣诞主题的小饰品或小吊旗

3、电梯

(1) 电梯间门口的门头及两侧的门柱均以圣诞主题装饰

(2) 悬挂若干人工雪花装点节日效果

4、人员服装

(2) 需要四位身着圣诞礼服的女生作为活动期间的的主要迎宾接待

(3) 需要两名表现力极佳的`男生人选扮演圣诞老人

八、礼品、纪念品

(1) 海量的糖果、巧克力、小礼盒、圣诞玩偶等

(2) 嘉宾参与环节的奖品(或是大于10元)的纪念品

(4) 纪念品(印有尚海派主题标志的高档水晶杯)

(5) 每对情侣一朵玫瑰花

九、活动现场设施组织

主持人演员等

游戏道具等

圣诞树点亮设施(模拟道具)

十、内部宣传

- 1、将餐厅节日宣传策划活动以及圣诞节的由来花絮以板报的形式向员工进行宣传。
- 2、属下员工进行节日期间的语言规范、礼仪礼貌方面的培训。
- 3、挑选服务员扮演圣诞老人，并进行适当的培训。
- 4、播放节日期间的背景音乐cd碟，以烘托整个酒店的过节气氛。

圣诞节餐饮活动最佳方案策划篇三

(例) 冬季生活的恋歌，提拉米苏传送圣诞祝福

(例) 让我们把圣诞的钟声传播四方，也让我们把友爱和赞美洒向人间。

- 1、加强公司连锁店的销售力度、提高营业收入；
- 2、强化企业知名度、提升连锁店品牌；
- 3、庆祝圣诞节

圣诞节必不可少的节目，有家庭式的，朋友式的，情人式的各种各样party□一种友情，亲情，爱情聚会的好时光。戴着

圣诞帽，唱着圣诞歌，说说大家的圣诞愿望。作为一个隆重的节日，少不了的是圣诞大餐，在中国就是以西餐为主了。在圣诞活动宣传期间，公司可宣传企业文化，提升各连锁店品牌，强化企业知名度。

在各连锁店开展圣诞节活动，放置圣诞树，在显眼位置显示连锁店标志，装饰圣诞树，将礼品放在树上的每个位置。进店消费的每位顾客都赠送圣诞帽，推出圣诞大餐及其优惠活动，各连锁店员工都着以圣诞装。

1、将每个礼品都贴上号码，顾客在用餐时，由服务员上前让顾客抽号码，抽到哪个送哪个。

2、进来进餐的顾客都送圣诞帽，最好标有公司标志(可与其他商家合作)。

3、制作宣传单，在圣诞优惠活动的纸张范围内可作裁剪，可相当消费券。

4、由厨房推出圣诞特价菜单，具体可分为：圣诞美餐、情侣套餐、儿童套餐、家庭套餐等等，制作相关的海报传单进行宣传。(点排餐可赠送咖啡特饮券一张)

5、圣诞订位。

6、连锁店所有职员都必须着红色圣诞装，加强节日气氛。

7、在餐厅做简单的布置，加强餐厅的喜气、热闹的活跃气氛，重要的是让顾客有种过节的感觉。

8、各餐厅内播放圣诞颂歌。

圣诞节期间可播放的曲目：

1. 《平安夜》

2. 《普世欢腾，救主下降》
3. 《天使歌唱在高天》
4. 《缅想当年时方夜半》
5. 《美哉小城，小伯利恒》
6. 《牧人闻信》
7. 《远远在马槽里》
8. 《荣耀天军》
9. 《听啊，天使唱高声》
10. 《圣诞钟声》（等等

其中以《平安夜》最为有名。

圣诞节餐饮活动最佳方案策划篇四

一、活动目的：

圣诞节即将来临!为了让消费者体会到饭店的品牌气势和独特的圣诞文化氛围，力争做到比往年更具庆祝圣诞节的气氛，我们在装饰和布置上突出新颖和独特；在__市加大广告宣传力度，达到在经济利益增长的同时，最大程度的强化酒店的知名度，提升品牌影响力。

二、活动时间：

12月24日——26日

三、活动地点：饭店

四、活动主题：

让我们把圣诞的钟声传播四方，也让我们把圣诞的祝福洒向人间。

五、活动内容：

(一)11月24日平安夜

主题：平安是“福”

活动方式：对当天到柳州饭店消费的顾客都可以进行赠送“平安果”（苹果）活动。顾客可亲自“采摘”平安果，寓意一年的收获。

(二)12月25日圣诞夜

主题：幸运

活动方式：凡符合其中任何一项的顾客，都可以参加幸运活动。

(三)12月26日狂欢夜

主题：激情狂欢夜

活动方式：

1、中西式餐厅、咖啡厅、绿岛食街等餐厅

(1)吃：免费品尝最具柳州特色的风味小吃——螺蛳粉

(2)喝：免费品尝厂家支持的酒水饮料和咖啡

2、娱乐综合楼的卡拉ok歌舞厅

(1)玩：免费进行喝啤酒比赛

(2)乐：免费现场点歌活动。

(四)惊喜特价，超值回报

24日—26日，在这三天除了有以上的系列活动提升人气外，我们改变以往搞演出、请主持耗费大量人力物力的方式，结合酒店自身实际情况，设定以下活动：

1、每晚7：00——10：00在大厅举办现场抽奖活动，将晚会推向高潮。

2、在一楼绿岛风味食街的自助火锅中增加“超值价”的牛排等西式菜品，丰富餐台食品；

3、二楼的包厢区域堆出圣诞节聚会“定制化”专案。针对广大机关、企事业单位团体的需要，为其提供联欢聚会场地。

4、九楼的客房，为每位入住的客人赠送圣诞糖果，长住客人可免费到娱乐综合楼参加“玩、乐”活动。

圣诞节餐饮活动最佳方案策划篇五

20__年圣诞节即将来临，为了让人们体会到__品牌的辉煌气势和我们酒楼独特的圣诞文化氛围，力争做到比往年更具节日气氛；并在装饰和布置上突出新颖和独特；加大广告宣传力度，达到在经济利益增长的同时，最大程度的达到良好的社会效益。

初拟策划及布置方案如下：

一、圣诞节酒楼的布置及装饰

- 1、今年的酒楼布置及装饰以广告公司和市场营销部同时进行的方式来操作。
- 2、今年的酒楼布置及装饰以大厅，大厅外，各前台营业点及x楼晚会现场做重点，其他地方为辅。
- 3、今年的酒楼布置及装饰具体细则和费用另呈领导批示。

二、圣诞节主题活动安排

1、平安夜，狂欢夜自助大餐。

内容：大型自助餐，综合性文艺节目，大型抽奖活动。（奖品以赞助为主）

气氛布置：热烈、明亮、欢快。

节目安排：由娱乐部负责，中间穿插抽奖活动，市场营销部负责节目审核和总协调。

2、烛光晚宴：

内容：烛光晚宴、家庭套餐。适合家庭、情侣。

气氛布置：全场烛光，放轻音乐，强调安静祥和，浪漫温馨气氛。

三、酒楼整体气氛布置

- 1、给各营业区发圣诞小姐服装，由圣诞小姐为客人服务，给小朋友发礼品。
- 2、整个酒楼安排x名圣诞老人发礼品。
- 3、大堂及咖啡厅以气球为主体作节日气氛布置。

4、酒楼提供照相留影服务。

四、广告宣传

1、在电视台，__频道及晚报作广告宣传。

2、印制宣传单__份。

3、印刷贺卡送客户。

4、大堂广告，大厅外横幅，电梯广告宣传。

圣诞节餐饮活动最佳方案策划篇六

一、策划背景

二、市场分析

三、活动整体思路

四、活动详细操作

五、广告宣传策略

策划背景

中国人对圣诞节已不再陌生。如果说圣诞节前几年还局限在星级酒店的话，那么今年可以说没有一家酒店宾馆不搞圣诞狂欢活动了，连一些小饭馆、大排挡也贴上“圣诞”的标签，不失时机地打出了圣诞牌，诸如平安夜大抽奖、免费派送法国纯正果品酒的招牌随处可见。圣诞节的氛围早就被精明的商家渲染得化不开了。

圣诞节是西方传统的节日，就像中国的春节。圣诞节之所以

被炒得火热，是因为它带有商业性特征，而这种商业性是全球的，声势和影响都很大。现在，在中国过圣诞节已渐成时尚，特别在年轻人中很有市场。

根据调查发现，__市不少酒店宾馆的圣诞节活动策划早在二个月前就开始了，进入12月后，酒店宾馆、餐吧酒楼更是紧锣密鼓，纷纷布置环境、营造氛围的同时，还各出奇招，准备好了送礼物、抽奖品、餐费打折和精彩节目等活动来吸引消费者。

目前，酒店市场表现出旺盛的发展势头，酒店消费成为拉动全年消费需求稳定增长的重要力量。20__年我国酒店业将继续保持两位数的增长，其中在1-6月份，酒店业零售额稳步攀高，累计实现4016.2亿元，同比净增609.8亿元，增长17.9%。估计全年营业额增长16%或18%，达到8500亿元左右。

但酒店业的竞争十分激烈，新的酒店不断开张，新的服务手段不断推出，在新一轮的竞争中酒店如何再辟新路，不断发展，继续当市场的赢家，都需要酒店业的决策者去深入思考，谨慎抉择的。

二、酒店业提升竞争力的操作分析

酒店业是以“个人服务”为主的行业，以目前全国经济的发展趋势而言，由于人们的消费能力和生活品质的逐步提高，对服务需求的品质也日益讲究。酒店业如何建立制度化的管理方式，提高客房的出租率和就餐客人的餐饮服务，尤其是针对客人及管理制度存在的问题做出适当调整，以确立高品质的酒店服务，让每一个客人都能享受到“宾之如故”的服务，是提高竞争力的根本。

三、圣诞节对__市酒店业的冲击

中国加入wto后，随着中西文化的交流，中国人在走出国门的

同时也会越来越多地接受包括消费模式在内的西方文化。由此可见，今后过圣诞节的中国人日趋增多，这已成为一种社会发展的事实。

深化，越来越多的人把过洋节纳入到自己的生活内容中；另一方面，也说明了打造注意力经济，吸引公众的眼球正成为各行业的共识。

为了迎接圣诞节的美食高潮，__市不少的酒店提前发动了圣诞攻势，泽丰大酒店推出多种超低特价海鲜，超大规模接待能力让消费者尽兴而归。为促进服务水准的提高，延安大酒店从湖南、云南、广东等地邀请了18家酒店代表队到__，举行服务技能技巧比赛，请来自全国各地的客人现场打分。丽晶大酒店推出酒吧式火锅，让消费者可以过一个另类的圣诞。

而其它各大酒店也抓住圣诞或促销或提升形象：__宾馆送圣诞礼物、每桌送沙律海鲜卷和云南柔红一瓶；京都宾馆对每天前三位顾客可参加月底幸运顾客抽奖，圣诞节三天赠送特色薯条，派发礼品，还有抽奖；丽江宾馆从20日就开始举办活动，把冬至和圣诞连在一起，一周之内天天有礼，送会员卡，也有变脸和吐火表演，这几天订婚宴和寿宴的顾客还有特殊礼品；中交大酒店有露天化妆舞会、化妆游行、圣诞自助餐、猜谜、饮酒和烟火表演...

活动整体思路一、活动目的：20__年圣诞节即将来临！为了让消费者体会到__饭店辉煌的品牌气势和独特的圣诞文化氛围，力争做到比往年更具庆祝圣诞节的气氛，我们在装饰和布置上突出新颖和独特；在__市加大广告宣传力度，达到在经济利益增长的同时，最大程度的强化酒店的知名度，提升品牌影响力。

二、活动时间：20__年12月24日——26日三、活动地点：__饭店四、活动主题：让我们把圣诞的钟声传播四方，也让我们把圣诞的祝福洒向人间。

五、活动内容：

（一）11月24日平安夜

主题：平安是“福”

活动方式：对当天到__饭店消费的顾客都可以进行赠送“平安果”（苹果）活动。顾客可亲自“采摘”平安果，寓意一年的收获。

具体内容：“平安夜”是一个很亲情的夜晚，同时也是__饭店改善品牌形象的好时机，为此，我们计划把“平安果”和包含亲情的“亲情卡”绑在圣诞树上，这样就赋予一个普通的苹果以亲情、关爱、温暖的元素。而祝福平安的亲情卡片也带着一份__饭店对顾客一年来的支持和一份祝福！

需要支持：一棵大型的圣诞树（供应商支持）；

苹果20000枚，费用大约6000元；

亲情卡片20000枚，费用6000元。

（二）12月25日圣诞夜

主题：幸运25

活动方式：凡符合其中任何一项的顾客，都可以参加幸运活动。

活动要求：腰围2尺5寸，鞋号25码（40#），年龄25周岁，手机尾号为25，生日是12月25日的等顾客，都是幸运顾客。

活动内容：在酒店大厅设立一个活动区，做简单的布置，加强酒店的活跃气氛，重要的是让顾客有一种过节日的感觉。而幸运顾客只要在一分钟内，在主持人的提示下猜出礼品的

价格，猜中即赠。

需要支持：幸运礼品（供应商支持）

其它费用预测：1000元

（三）12月26日狂欢夜

主题：激情狂欢夜

活动方式：

1、中西式餐厅、咖啡厅、绿岛食街等餐厅

（1）吃：免费品尝最具__特色的风味小吃——螺蛳粉

（2）喝：免费品尝厂家支持的酒水饮料和咖啡

2、娱乐综合楼的卡拉ok歌舞厅

（3）玩：免费进行喝啤酒比赛

（4）乐：免费现场点歌活动

（四）、惊喜特价，超值回报

24日—26日，在这三天除了有以上的系列活动提升人气外，我们改变以往搞演出、请主持耗费大量人力物力的方式，结合酒店自身实际情况，设定以下活动：

1、每晚7：00——10：00在大厅举办现场抽奖活动，将晚会推向高潮。

2、在一楼绿岛风味食街的自助火锅中增加“超值价”的牛排等西式菜品，丰富餐台食品；

3、二楼的包厢区域推出圣诞节聚会“定制化”专案。针对广大机关、企事业单位团体的需要，为其提供联欢聚会场地。

4、二--九楼的客房，为每位入住的客人赠送圣诞糖果，长住客人可免费到娱乐综合楼参加“玩、乐”活动。

活动操作策略一、圣诞节酒店的布置及装饰

（一）、主景点布置

1、大厅外:在大厅外空地做一个三米高的城堡及风车装饰(木工制作),显得高大气派,吸引客人注意。(包括周边装饰一起费用预算1500元)

2、大堂:大堂准备摆两个景点:一是总台前做一个长城雪景图(木工制作,费用预算1000元);二是在客梯前空地做一颗精美的圣诞树(用方木搭建,费用预算1000元)。

3、中西式餐厅、咖啡厅、绿岛食街、商场:以气球和装饰灯,喷绘为主体装饰物。(1000元)

4、大厅内外柱子:以灯和喷绘做主体装饰物。(1000元)

（二）、其他景点布置

娱乐综合楼:以气球和装饰灯,喷绘为主体装饰物。(1000元)

（三）、礼品主要是圣诞节当晚在各营业区及晚会现场所发的礼品和在客房常客,商务客人所送的礼品,预计礼品费用1500元。

（以上共计预算费用10000元。）

二、酒店整体气氛布置

（一）、酒店所有的员工都必须着红色圣诞装，加强节日气氛。

（二）、安排两名圣诞天使迎宾。

（三）、安排两名圣诞老人和小丑给每一位顾客发送圣诞帽，最好有酒店形象标志的。（可以其他商家合作）

（四）、酒店内播放圣诞颂歌。（播放的曲目：《平安夜》、《普世欢腾，救主下降》《天使歌唱在高天》《缅想当年时方夜半》《圣诞钟声》等等）

三、产品设计策略

（一）、客房

客房分别于12月24日、25日推出“平安房”“圣诞房”（套房），全价出售；房内配送金百合一束、圣诞贺卡一张，圣诞蛋糕一份，自助餐券两张。其余房内全部配置圣诞贺卡一张。用传统的圣诞老人袜装好送到房间，给客人惊喜。拟订方案：

“圣诞祝福”套房

1、时间：12月24日——26日

2、地点：二——九楼的客房

3、规模：25间

4、内容：特别设定一些“圣诞祝福”套房。

5、气氛布置：房间配置白色烛光，放祝福音乐，强调幽静祥和，浪漫情调的气氛。

6、房价：588元/间

（二）、餐饮

餐饮部推出圣诞特价菜单，具体可分为：圣诞美餐、情侣套餐、儿童套餐、家庭套餐、自助大餐等等。厨房设计出圣诞节菜肴，菜肴内容包括：冷热开胃小吃、正餐、软饮料（果汁、香槟塔）无限畅饮、火鸡2~3只限量供应、蛋糕点心羹粥类。冷热开胃小吃和蛋糕点心可以适当的多一些，正餐少一些。拟订方案：

烛光晚宴

1、时间：24日——26日19：00——22：00

2、地点：一楼星河厅

3、规模：80——100人

4、内容：烛光晚宴、家庭套餐。适合家庭、情侣。

5、气氛布置：全场烛光，放轻音乐，强调安静祥和，浪漫温馨的气氛。

6、票价：情侣票200元/张

家庭票250元/张（两大一小）

（三）、娱乐

娱乐综合楼内有游泳池、卡拉ok歌舞厅、美容、桑拿、健身房等娱乐设施。在圣诞节期间，可针对性地打一定的折扣，以便刺激消费；而卡拉ok歌舞厅则举行圣诞狂欢晚会，引导年轻一族的消费意识。

拟订方案：

1、时间：24日——26日

19□00——24□00

24：00——凌晨7：00

2、地点：二楼包厢及娱乐综合楼

3、规模：所有包厢

4、内容：包厢价格上涨

小包厢：晚场680元/场，晚晚场480元/场（送啤酒4瓶，大果盘一份，小碟两份，清茶免费）

中包厢：晚场1280元/场，晚晚场1080元/场（送啤酒8瓶，大果盘二份，小碟四份，清茶免费）

大包厢：晚场1580元/场，晚晚场1280元/场（送啤酒12瓶，大果盘二份，小碟四份，清茶免费）

（四）、圣诞节各项工作倒计时1、12月1日——12月7日拉赞助，12月5日到位摆置大厅。

2、12月2日具体布置及装饰方案制出。

3、12月5日圣诞票、贺卡、宣传单制出。

4、12月6日开始卖圣诞票。

5、12月6日开始布置景点。

6、12月10日景点布置完毕，开始在媒体上做广告。

7、12月11日贺卡、礼物准备完毕。

8、12月12日核定娱乐部节目。

9、12月15日下发晚会备忘录。

10、12月23日下发圣诞服装。

11、12月24、25日、26日作好晚会各项工作。

广告宣传策略在__市的主要媒体上发布本次活动的广告，内容主要突出__饭店设计的圣诞节活动策划的特色。

一、媒体的选择

(一)、报纸：《南国今报》、《__日报》、《__晚报》

(二)、电台：__电台音乐频道、新闻频道、交通频道

(三)、户外媒体：横幅、海报、宣传册等

(电视媒体因费用比较昂贵，暂时不安排。)

二、广告内容及形式

以报纸、电台的广告诉求为主，介绍__饭店圣诞节活动策划的特色，突出__饭店圣诞节活动与其他酒店圣诞节活动的差别等，通过对比的心理诉求来吸引消费者；再配合一定的户外广告，主要介绍圣诞节活动的简单内容。

(一)、12月10日——24日，在《南国今报》、《__日报》、《__晚报》等报纸上刊登1/4版的文章（要求刊登在2~3版）。

新闻频道中午12：30

交通频道早上8:30

(三)、12月15日——24日，在__市的繁华地段打出主题条幅、海报。

(四)、12月20日——24日，圣诞老人花车巡游__市区，散发圣诞节活动的宣传单。

三、广告软文拟定

(一)、报纸软文

好玩又好吃——__饭店圣诞节活动精彩纷呈

圣诞主题宴

圣诞节吃大餐，仍然是众多龙城人的首选。12月24日——26日，__饭店在一楼的星河厅推出了200元的情侣套餐和250元的家庭套餐，让更多的龙城人们过一个祝福满溢的圣诞节。而且，在圣诞期间，凡是在进酒店消费的都可以获得圣诞帽，符合条件参加活动的还有大礼送呢！

此外，__饭店还精心推出了“平安夜”、“圣诞夜”、“狂欢夜”等系列活动，引导龙城人们度过一个新的圣诞节。其中，有在酒店里播放圣诞歌曲，圣诞老人为你派送精美礼品、幸运抽奖等精彩圣诞活动。

狂欢实惠多

__饭店把二楼的包厢和娱乐综合楼结合在一起，举办盛大的圣诞狂欢晚会。圣诞节当天的大厅，除了慈祥的圣诞老人外还有美丽的圣诞小姐，并伴有悠扬的圣诞歌声。快来吧！化一个最酷的妆，带上你的至爱，今晚最炫的就是你啦。作为全市最具震撼力的酒店——__饭店，将是你“圣诞狂欢”的

最佳选择。

（二）、电台软文

45秒钟广播

男：圣诞节的钟声就要敲响了！

女：圣诞节的活动也要开始了！

圣诞节餐饮活动最佳方案策划篇七

中国人对圣诞节已不再陌生。如果说圣诞节前几年还局限在星级酒店的话，那么今年可以说没有一家酒店宾馆不搞圣诞狂欢活动了，连一些小饭馆、大排挡也贴上“圣诞”的标签，不失时机地打出了圣诞牌，诸如平安夜大抽奖、免费派送法国纯正果品酒的招牌随处可见。圣诞节的氛围早就被精明的商家渲染得化不开了。

圣诞节是西方传统的节日，就像中国的春节。圣诞节之所以被炒得火热，是因为它带有商业性特征，而这种商业性是全球的，声势和影响都很大。现在，在中国过圣诞节已渐成时尚，特别在年轻人中很有市场。

根据调查发现，××市不少酒店宾馆的圣诞节活动策划早在二个月前就开始了，进入12月后，酒店宾馆、餐吧酒楼更是紧锣密鼓，纷纷布置环境、营造氛围的同时，还各出奇招，准备好了送礼物、抽奖品、餐费打折和精彩节目等活动来吸引消费者。

目前，酒店市场表现出旺盛的发展势头，酒店消费成为拉动全年消费需求稳定增长的重要力量。2005年我国酒店业将继续保持两位数的增长，其中在1-6月份，酒店业零售额稳步攀

高，累计实现4016.2亿元，同比净增609.8亿元，增长17.9%。估计全年营业额增长16%或18%，达到8500亿元左右。

但酒店业的竞争十分激烈，新的酒店不断开张，新的服务手段不断推出，在新一轮的竞争中酒店如何再辟新路，不断发展，继续当市场的赢家，都需要酒店业的决策者去深入思考，谨慎抉择的。

酒店业是以“个人服务”为主的行业，以目前全国经济的发展趋势而言，由于人们的消费能力和生活品质的逐步提高，对服务需求的品质也日益讲究。酒店业如何建立制度化的管理方式，提高客房的出租率和就餐客人的餐饮服务，尤其是针对客人及管理制度存在的问题做出适当调整，以确立高品质的酒店服务，让每一个客人都能享受到“宾之如故”的服务，是提高竞争力的根本。

中国加入wto后，随着中西文化的交流，中国人在走出国门的同时也会越来越多地接受包括消费模式在内的西方文化。由此可见，今后过圣诞节的中国人日趋增多，这已成为一种社会发展的事实。

深化，越来越多的人把过洋节纳入到自己的生活内容中；另一方面，也说明了打造注意力经济，吸引公众的眼球正成为各行业的共识。

为了迎接圣诞节的美食高潮，××市不少的酒店提前发动了圣诞攻势，泽丰大酒店推出多种超低特价海鲜，超大规模接待能力让消费者尽兴而归。为促进服务水准的提高，延安大酒店从湖南、云南、广东等地邀请了18家酒店代表队到××，举行服务技能技巧比赛，请来自全国各地的客人现场打分。丽晶大酒店推出酒吧式火锅，让消费者可以过一个另类的圣诞。

而其它各大酒店也抓住圣诞或促销或提升形象：××宾馆送圣诞礼物、每桌送沙律海鲜卷和云南柔红一瓶；京都宾馆对每

天前三位顾客可参加月底幸运顾客抽奖, 圣诞节三天赠送特色薯条, 派发礼品, 还有抽奖; 丽江宾馆从20日就开始举办活动, 把冬至和圣诞连在一起, 一周之内天天有礼, 送会员卡, 也有变脸和吐火表演, 这几天定婚宴和寿宴的顾客还有特殊礼品; 中交大酒店有露天化妆舞会、化妆游行、圣诞自助餐、猜谜、饮酒和烟火表演...

一、活动目的: 2005年圣诞节即将来临! 为了让消费者体会到××饭店辉煌的'品牌气势和独特的圣诞文化氛围, 力争做到比往年更具庆祝圣诞节的气氛, 我们在装饰和布置上突出新颖和独特; 在××市加大广告宣传力度, 达到在经济利益增长的同时, 最大程度的强化酒店的知名度, 提升品牌影响力。

二、活动时间[]20xx年12月24日——26日三、活动地点: ××饭店四、活动主题: 让我们把圣诞的钟声传播四方, 也让我们把圣诞的祝福洒向人间。

(一) 11月24日平安夜

主题: 平安是“福”

活动方式: 对当天到××饭店消费的顾客都可以进行赠送“平安果”(苹果)活动。顾客可亲自“采摘”平安果, 寓意一年的收获。

具体内容: “平安夜”是一个很亲情的夜晚, 同时也是××饭店改善品牌形象的好时机, 为此, 我们计划把“平安果”和包含亲情的“亲情卡”绑在圣诞树上, 这样就赋予一个普通的苹果以亲情、关爱、温暖的元素。而祝福平安的亲情卡片也带着一份××饭店对顾客一年来的支持和一份祝福!

需要支持: 一棵大型的圣诞树(供应商支持);

苹果20000枚，费用大约6000元；

亲情卡片20000枚，费用6000元。

（二）12月25日圣诞夜

主题：幸运25

活动方式：凡符合其中任何一项的顾客，都可以参加幸运活动。

活动要求：腰围2尺5寸，鞋号25码（40#），年龄25周岁，手机尾号为25，生日是12月25日的等顾客，都是幸运顾客。

活动内容：在酒店大厅设立一个活动区，做简单的布置，加强酒店的活跃气氛，重要的是让顾客有一种过节日的感觉。而幸运顾客只要在一分钟内，在主持人的提示下猜出礼品的价格，猜中即赠。

需要支持：幸运礼品（供应商支持）

其它费用预测：1000元

（三）12月26日狂欢夜

主题：激情狂欢夜

活动方式：

1、中西式餐厅、咖啡厅、绿岛食街等餐厅

（1）吃：免费品尝最具××特色的风味小吃——螺蛳粉

（2）喝：免费品尝厂家支持的酒水饮料和咖啡

2、娱乐综合楼的卡拉ok歌舞厅

(3) 玩：免费进行喝啤酒比赛

(4) 乐：免费现场点歌活动

(四)、惊喜特价，超值回报

24日—26日，在这三天除了有以上的系列活动提升人气外，我们改变以往搞演出、请主持耗费大量人力物力的方式，结合酒店自身实际情况，设定以下活动：

1、每晚7：00——10：00在大厅举办现场抽奖活动，将晚会推向高潮。

3、二楼的包厢区域推出圣诞节聚会“定制化”专案。针对广大机关、企事业单位团体的需要，为其提供联欢聚会场地。

4、二—九楼的客房，为每位入住的客人赠送圣诞糖果，长住客人可免费到娱乐综合楼参加“玩、乐”活动。

活动操作策略一、圣诞节酒店的布置及装饰

(一)、主景点布置

1、大厅外：在大厅外空地做一个三米高的城堡及风车装饰(木工制作)，显得高大气派，吸引客人注意。(包括周边装饰一起费用预算1500元)

2、大堂：大堂准备摆两个景点：一是总台前做一个长城雪景图(木工制作，费用预算1000元)；二是在客梯前空地做一颗精美的圣诞树(用方木搭建，费用预算1000元)。

3、中西式餐厅、咖啡厅、绿岛食街、商场：以气球和装饰灯，

喷绘为主体装饰物。(1000元)

4、大厅内外柱子:以灯和喷绘做主体装饰物。(1000元)

(二)、其他景点布置

娱乐综合楼:以气球和装饰灯,喷绘为主体装饰物。(1000元)

(三)、礼品主要是圣诞节当晚在各营业区及晚会现场所发的礼品和在客房常客,商务客人所送的礼品,预计礼品费用1500元。

(以上共计预算费用10000元。)

二、酒店整体气氛布置

(一)、酒店所有的员工都必须着红色圣诞装,加强节日气氛。

(二)、安排两名圣诞天使迎宾。

(三)、安排两名圣诞老人和小丑给每一位顾客发送圣诞帽,最好有酒店形象标志的。(可以其他商家合作)

(四)、酒店内播放圣诞颂歌。(播放的曲目:《平安夜》、《普世欢腾,救主下降》《天使歌唱在高天》《缅想当年时方夜半》《圣诞钟声》等等)

三、产品设计策略

(一)、客房

客房分别于12月24日、25日推出“平安房”“圣诞房”(套房),全价出售;房内配送金百合一束、圣诞贺卡一张,圣诞蛋糕一份,自助餐券两张。其余房内全部配置圣诞贺卡一

张。用传统的圣诞老人袜装好送到房间,给客人惊喜。拟订方案:

“圣诞祝福”套房

- 1、时间: 12月24日——26日
- 2、地点: 二——九楼的客房
- 3、规模: 25间
- 4、内容: 特别设定一些“圣诞祝福”套房。
- 5、气氛布置: 房间配置白色烛光,放祝福音乐,强调幽静祥和,浪漫情调的气氛。
- 6、房价: 588元/间

(二)、餐饮

餐饮部推出圣诞特价菜单,具体可分为:圣诞美餐、情侣套餐、儿童套餐、家庭套餐、自助大餐等等。厨房设计出圣诞节菜肴,菜肴内容包括:冷热开胃小吃、正餐、软饮料(果汁、香槟塔)无限畅饮、火鸡2~3只限量供应、蛋糕点心羹粥类。冷热开胃小吃和蛋糕点心可以适当的多一些,正餐少一些。拟订方案:

烛光晚宴

- 1、时间: 24日——26日19:00——22:00
- 2、地点: 一楼星河厅
- 3、规模: 80——100人

4、内容：烛光晚宴、家庭套餐。适合家庭、情侣。

5、气氛布置：全场烛光，放轻音乐，强调安静祥和，浪漫温馨的气氛。

6、票价：情侣票200元/张

家庭票250元/张（两大一小）

（三）、娱乐

娱乐综合楼内有游泳池、卡拉ok歌舞厅、美容、桑拿、健身房等娱乐设施。在圣诞节期间，可针对性地打一定的折扣，以便刺激消费；而卡拉ok歌舞厅则举行圣诞狂欢晚会，引导年轻一族的消费意识。

拟订方案：

1、时间：24日——26日

19:00——24:00

24:00——凌晨7:00

2、地点：二楼包厢及娱乐综合楼

3、规模：所有包厢

4、内容：包厢价格上涨

小包厢：晚场680元/场，晚晚场480元/场（送啤酒4瓶，大果盘一份，小碟两份，清茶免费）

中包厢：晚场1280元/场，晚晚场1080元/场（送啤酒8瓶，大

果盘二份，小碟四份，清茶免费)

大包厢：晚场1580元/场，晚晚场1280元/场（送啤酒12瓶，大果盘二份，小碟四份，清茶免费）

（四）、圣诞节各项工作倒计时1、12月1日——12月7日拉赞助，12月5日到位摆置大厅。

2、12月2日具体布置及装饰方案制出。

3、12月5日圣诞票、贺卡、宣传单制出。

4、12月6日开始卖圣诞票。

5、12月6日开始布置景点。

6、12月10日景点布置完毕，开始在媒体上做广告。

7、12月11日贺卡、礼物准备完毕。

8、12月12日核定娱乐部节目。

9、12月15日下发晚会备忘录。

10、12月23日下发圣诞服装。

11、12月24、25日、26日作好晚会各项工作。

广告宣传策略在××市的主要媒体上发布本次活动的广告，内容主要突出××饭店设计的圣诞节活动策划的特色。

一、媒体的选择

（一）、报纸：《南国今报》、《××日报》、《××晚报》

(二)、电台：××电台音乐频道、新闻频道、交通频道

(三)、户外媒体：横幅、海报、宣传册等

(电视媒体因费用比较昂贵，暂时不安排。)

二、广告内容及形式

以报纸、电台的广告诉求为主，介绍××饭店圣诞节活动策划的特色，突出××饭店圣诞节活动与其他酒店圣诞节活动的差别等，通过对比的心理诉求来吸引消费者；再配合一定的户外广告，主要介绍圣诞节活动的简单内容。

(一)、12月10日——24日，在《南国今报》、《××日报》、《××晚报》等报纸上刊登1/4版的文章（要求刊登在2~3版）。

新闻频道中午12：30

交通频道早上8：30

(三)、12月15日——24日，在××市的繁华地段打出主题条幅、海报。

(四)、12月20日——24日，圣诞老人花车巡游××市区，散发圣诞节活动的宣传单。

三、广告软文拟定

(一)、报纸软文

好玩又好吃——××饭店圣诞节活动精彩纷呈

圣诞主题宴

圣诞节吃大餐，仍然是众多龙城人的首选。12月24日——26日，××饭店在一楼的星河厅推出了200元的情侣套餐和250元的家庭套餐，让更多的龙城人们过一个祝福满溢的圣诞节。而且，在圣诞期间，凡是在进酒店消费的都可以获得圣诞帽，符合条件参加活动的还有大礼送呢！

此外，××饭店还精心推出了“平安夜”、“圣诞夜”、“狂欢夜”等系列活动，引导龙城人们度过一个新的圣诞节。其中，有在酒店里播放圣诞歌曲，圣诞老人为你派送精美礼品、幸运抽奖等精彩圣诞活动。

狂欢实惠多

××饭店把二楼的包厢和娱乐综合楼结合在一起，举办盛大的圣诞狂欢晚会。圣诞节当天的大厅，除了慈祥的圣诞老人外还有美丽的圣诞小姐，并伴有悠扬的圣诞歌声。快来吧！化一个最酷的妆，带上你的至爱，今晚最炫的就是你啦。作为全市最具震撼力的酒店——××饭店，将是你“圣诞狂欢”的最佳选择。

（二）、电台软文

45秒钟广播

男：圣诞节的钟声就要敲响了！

女：圣诞节的活动也要开始了！

圣诞节餐饮活动最佳方案策划篇八

20xx年圣诞节即将来临，为了让人们体会到xx品牌的辉煌气势和我们酒楼独特的`圣诞文化氛围，力争做到比往年更具节日气氛；并在装饰和布置上突出新颖和独特；加大广告宣传力度，达到在经济利益增长的同时，最大程度的达到良好的

社会效益。

初拟策划及布置方案如下：

1、今年的酒楼布置及装饰以广告公司和市场营销部同时进行的方式来操作。

2、今年的酒楼布置及装饰以大厅，大厅外，各前台营业点及x楼晚会现场做重点，其他地方为辅。

3、今年的酒楼布置及装饰具体细则和费用另呈领导批示。

1、平安夜，狂欢夜自助大餐。

内容：大型自助餐，综合性文艺节目，大型抽奖活动。（奖品以赞助为主）

气氛布置：热烈、明亮、欢快。

节目安排：由娱乐部负责，中间穿插抽奖活动，市场营销部负责节目审核和总协调。

2、烛光晚宴：

内容：烛光晚宴、家庭套餐。适合家庭、情侣。

气氛布置：全场烛光，放轻音乐，强调安静祥和，浪漫温馨气氛。

1、给各营业区发圣诞小姐服装，由圣诞小姐为客人服务，给小朋友发礼品。

2、整个酒楼安排x名圣诞老人发礼品。

3、大堂及咖啡厅以气球为主体作节日气氛布置。

4、酒楼提供照相留影服务。

1、在电视台□xx频道及晚报作广告宣传。

2、印制宣传单xx份。

3、印刷贺卡送客户。

4、大堂广告，大厅外横幅，电梯广告宣传。