

最新端午节饭店活动方案(通用8篇)

营销策划是品牌推广过程中至关重要的一环，对于市场营销来说是不可或缺的。以下是小编为大家收集的一些年会策划案例，希望能给大家在策划年会时提供一些创意和灵感。

端午节饭店活动方案篇一

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，柳州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。

柳州饭店作为柳州市一家“花园式”的四酒店，自然也要把握住这一商机。为了顺应市场需要，同时扩大餐饮客源市场，树立良好的品牌形象，体现柳州饭店圣诞节活动的丰富多彩，我们精心策划了一系列精彩的活动。

市场分析

一、酒店业的市场现状分析

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。xx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、圣诞节对柳州市酒店业的冲击

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。

在中国，酒店在早几年就开始举办圣诞节促销活动，洋节的氛围一年比一年浓郁，圣诞节促销活动的普及化，一方面表

明伴随着全球化的浪潮和开放观念的深化，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，柳州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家酒店代表队到柳州，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：柳州宾馆送圣诞礼物、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*、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□xx年圣诞节即将来临！为了让消费者体会到柳州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；在柳州市加大广告宣传力度，达到在经济利益增长的同时，程度的强化酒店的知名度，提升品牌影响力。

二、活动时间□xx年12月24日——26日

三、活动地点：柳州饭店

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。

具体内容：“平安夜”是一个很亲情的夜晚，同时也是柳州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柳州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xx0枚，费用大约6000元；

亲情卡片xx0枚，费用6000元。

(二)12月25日 圣诞节

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

(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、二一九楼的客房，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，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：

ktv狂欢圣诞晚晚场

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

在柳州市的主要媒体上发布本次活动的广告，内容主要突出柳州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》、《柳州日报》、《柳州晚报》

(二)、电台：柳州电台音乐频道、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，介绍柳州饭店圣诞节活动策划的特色，突出柳州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》、《柳州日报》、《柳州晚报》等报纸上刊登1/4版的文章(要求刊登在2~3版)。

(二)、12月10日——24日，在柳州电台发布45秒的宣传广告，其中：

音乐频道 晚上11：30

新闻频道 中午12：30

交通频道 早上8：30

(三)、12月15日——24日，在柳州市的繁华地段打出主题条幅、海报。

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

三、广告软文拟定

报纸软文

好玩又好吃——柳州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，柳州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,柳州饭店还精心推出了“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

柳州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!画一个最酷的妆,带上你的至爱,今晚最炫的就是你啦。

端午节饭店活动方案篇二

(一)优势分析:

- 1、圣诞节虽然是西方的节日,但越来越受到中国人的追捧,整体市场客户资源比较丰富。
- 2、饭店开业到现在已二年多,通过不断努力在消费者心中已有一定的知名度和美誉度。
- 3、饭店地理位置较为优越,位于主干道边,交通便利。
- 4、前两年圣诞门票销售状况良好,有较好的客源基础。

(二)劣势分析:

- 1、市内酒店较多,特别是在圣诞市场的竞争中出现了僧多粥少的局面,竞争异常激烈。
- 2、饭店定位不明确,缺少自己的特色。

3、饭店周边有几家高档酒店，圣诞市场刮分激烈，如花园，国贸开业时间早，特色突出，将吸引我们大部分的高端客户，而xx饭店□xx饭店对我们中低端客户影响较大。

圣诞活动主题：把圣诞老人带回家

圣诞活动内容：

xxxx饭店邀您加入“圣诞平安夜大型联欢暨抽奖晚会”精彩纷呈的娱乐节目、儿童模特秀、儿童拉丁舞、魔术表演、各种游戏、歌舞表演。

1、宣传内容

孩子们期待已久的节日终于来了！圣诞老人、滑稽小丑、五彩气球、杂技表演、儿童模特秀，儿童拉丁舞，才艺比赛、魔术表演、各种游戏等着您和您的孩子参与，赶快带着您的孩子加入这个童趣世界吧，给他们以嬉戏的自由空间。

2、时间：12月24日、25日

3、活动内容：一楼餐厅活动以用餐为主，穿插才艺表演、互动游戏、儿童拉丁舞、模特秀、魔术、杂技、圣诞老人合影、抽奖，观看电影《哈利波特四》。

4、参与企业：麦当劳或肯德基友情支持、来我店开会或曾有意来饭店开发布会的知名儿童用品企业。参与的方式：组织带领小朋友游戏，礼品支持，协助售票。

圣诞节作为一种舶来品，在中国有其特定的适用群体和时空条件。从当前来看，中国的圣诞节消费存在以下特征：

调查发现，70%过圣诞节的人为38岁以下的青年人，而他们中的45%都有相当的经济实力。用北京王府井某商家的话来

说“圣诞就是专门策划给有钱的年轻人的，中老年人对此不感兴趣。”

(一) 主景点布置

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xx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xx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。

4、大厅内外柱子：以灯和喷绘做主体装饰物。

(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。

(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。

(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)

(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：
- 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：

ktv狂欢圣诞晚晚场

- 1、时间：24日——26日
19∶00——24∶00
24：00——凌晨7：
- 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。

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。

端午节饭店活动方案篇三

魔力圣诞派对

2018年12月24日

票价：118每张

二楼多功能大厅

（注：由酒商提供奖品）

平安夜，狂欢夜自助大时间□ xxxx年12月24日18：00-19：30

地点□ xx会议中心

规模：280人

自助餐台上将备有精心特制的圣热饮，花样繁多的节日甜点，琳琅界风味佳肴，更有香地道的咖啡，口味纯正的红酒以及香醇的极品酪悦香槟，，让您在”欢腾的**”，尽享”缤纷的圣诞”。

“圣诞欢歌”：

小朋友们身着圣诞老人、森林里各种小动物样式的或是童话

故事里白雪公主、蓝精灵还有时下最受小朋友欢迎的哈利波特、蜘蛛侠、咸蛋超等装扮，在两名圣诞天使的带领下一起伴随着清脆悦耳的铃铛声，边唱圣诞歌曲，边跳圣诞舞。

端午节饭店活动方案篇四

12月25日是圣诞节，根据往年经验，下周起将进入圣诞大餐的预订高峰。由于物价上涨，为了控制成本，相较于往年的打折优惠，尚海派主题餐厅今年的促销活动主要以赠送礼品、精彩的表演以及提供更贴心服务来吸引消费者。为了促销活动的顺利进行，现对于圣诞节活动的筹备、操作及成本的控制，做出如下方案：

4、活动目的：通过圣诞节的策划活动，扩大尚海派主题餐厅的知名度，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。

XX主题餐厅XX店

XX主题餐厅XX店

地址□XX市XX区XX西路XX号

12月24日

品尝爱情的味道，聆听浪漫的声音。

尚海派圣诞浪漫大餐

588元，2人用

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。

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。

整个活动氛围一下三个部分：

1、外场

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；
- 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；

人员服装：

- 1) 2-3楼所有服务人员以及前厅外场人员（经理除外）一律佩戴圣诞帽及雪花小围裙；
- 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；

4、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；

5、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）

6、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。

端午节饭店活动方案篇五

20xx年12月24日、25日晚餐

云海轩咖啡厅

368元/位

1、提前购买餐券享受“五赠一”活动；

3、团队用餐不享受团队优惠政策；

4、以往所售的自助餐券或团购宾客可补差价用餐。

为了进一步烘托节日气氛，增加对外宣传，展示自助餐美食，提升对外美誉度。

“龙虾圣诞晚宴”

以晚餐自助餐形式为主，配以小提琴、萨克斯现场演奏，主要推广“鲜活波士顿龙虾”无限享用、海鲜等各式中西式菜品和甜品。并有抽奖活动。

- 1、西餐厅以及大堂明显部位摆放相关活动内容的x展架。
- 2、餐厅门口制作泡沫雕刻，主题为龙虾、圣诞树、小鹿等。
- 3、餐厅内增设大型法式甜品展台。
- 4、餐厅内张贴圣诞树等各种相关图片，摆放圣诞树悬挂彩灯。
- 6、海鲜台摆放龙虾展台，且以生猛海鲜为主布置刺身台。
- 7、餐厅圆形凉菜台悬挂白色雪花。
- 8、餐厅内播放符合主题的圣诞节歌曲。
- 9、员工佩戴圣诞帽。
- 10、餐厅柱子悬挂圣诞吉祥物。
- 11、提前摆放相关宣传单页。

1、公关销售部以及餐饮经营管理部负责对客户提前做好宣传工作。

2、餐饮部：

由西餐厅厨师长谢亚鹏全力保障出品

做好24、25日接待工作，及数据分析和活动总结

3、保安部负责现场用餐秩序的维护工作；

4、营销发展中心：

负责x展架及宣传单页的制作

微信平台的宣传工作

5、工程部负责相关背景音乐的更换；

6、采供部负责协助采买圣诞节相关物品及原料。

端午节饭店活动方案篇六

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，柳州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。

柳州饭店作为柳州市唯一一家“花园式”的四星级酒店，自然也要把握住这一商机。为了顺应市场需要，同时扩大餐饮客源市场，树立良好的品牌形象，体现柳州饭店圣诞节活动的丰富多彩，我们精心策划了一系列精彩的活动。

市场分析

一、酒店业的市场现状分析

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。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、圣诞节对柳州市酒店业的冲击

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。

为了迎接圣诞节的美食高潮，柳州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家酒店代表队到柳州，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：柳州宾馆送圣诞礼物、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...

活动整体思路

一、活动目的：20圣诞节即将来临！为了让消费者体会到柳州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；在柳州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：年12月24日——26日

三、活动地点：柳州饭店

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。

具体内容：“平安夜”是一个很亲情的夜晚，同时也是柳州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柳州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0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

端午节饭店活动方案篇七

- 1、疯狂时段天天有。
- 2、超市购物新鲜派加1元多一件。
- 3、立丹暖万家，冬季“羊毛衫、内衣、床品”大展销。
- 4、耶诞礼品特卖会。
- 5、耶诞“奇遇”来店惊喜。
- 6、“耶诞欢乐园”欢乐圣诞夜

二、活动时间：

12月6日——12月25日。

三、活动目标：

活动期间，营造浓烈的节日气氛，提高来店的客流量，其中超市的销售额比活动前增长10%。

四、活动内容：

1、疯狂时段天天有

(a)活动时间：12月6日—12月25日

(b)活动地点：1—4楼

(c)活动内容：活动期间，周一至周五每天不定期选择1个时段(在人潮高峰期)，周六至周日(另含24、25日)每天不定期选择2个时段，在1—4f选1家专柜举行为时20分钟的限时抢购活动，即在现价的基础上5折优惠。(抢购期间所售商品，建议免扣)

2、超市购物新鲜派加1元多一件

(a)活动地点：1—1f

(b)活动时间：12月6日—25日。

(c)活动期间，凡当日在我商场一次性购物满28元及以上者均凭小票加一元得一件超值礼品。(每日限量，先到先得)

(d)等级设置：

购物满28元加1元得1包抽纸。(日限量500包)

购物满48元加1元得柚子一个。(日限量200个自理)

购物满88元以上加1元得生抽一瓶。(日限量100瓶)

3、立丹暖万家冬季“羊毛衫、内衣、床品”大展销

(a)活动地点：商场大门外步行街。

(b)活动时间：12月6日—20日。

(c)组织本商场的羊毛衫、内衣和床上用品以场外花车的形式进行特卖展销活动。(建议降扣,让厂家以特价进行销售)

4、耶诞礼品特卖会

(a)活动地点:商场大门和侧门外步行街。

(b)活动时间:12月21日—25日。

(c)组织超市和百货与圣诞礼品有关的商品以场外花车的形式进行展销活动。

5、耶诞“奇遇”来店惊喜

(a)活动地点:全场

(b)活动时间:12月24日—25日。

(c)活动内容:活动期间,圣诞老人将不定期出现在各楼层卖场,凡当日光临本店的朋友可在店内寻找圣诞老人,如果您找到圣诞老人,即可获得圣诞老人派发的精美圣诞礼物一份,每人限领一份。特别提醒:在12月24关店时,出店顾客还可以得到一份特别的关店礼!数量有限,送完为止。

6、“耶诞欢乐园”激情圣诞夜

(a)活动地点:大门外步行街。

(b)活动时间:12月24日、25日晚上7:30—9:00。

(c)活动内容:为了营造节日的热烈气氛,聚集人气,特在平安和圣诞夜在商场大门外举办两场大型圣诞狂欢晚会,并建议组织本商场的员工也参加该晚会,以带动现场顾客的参与度。

五、媒体宣传规划：

1、媒体宣传：

(a)dm宣传单：于12月6日通过夹报和入户派发的方式发放2万份dm宣传单。

(b)报纸广告：12月5日在《xx晚报》上发布半版活动信息广告1期。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

端午节饭店活动方案篇八

时光荏苒，岁月流逝!20xx年即将走到尽头，圣诞节即将到来，虽然是西方节日大许多商家都抓住商机。下面是小编为大家收集的关于20xx饭店圣诞节活动策划方案大全。希望可以帮助到大家。

12月25日是圣诞节，根据往年经验，下周起将进入圣诞大餐的预订高峰。由于物价上涨，为了控制成本，相较于往年的打折优惠，尚海派主题餐厅今年的促销活动主要以赠送礼品、

精彩的表演以及提供更贴心服务来吸引消费者。为了促销活动的顺利进行，现对于圣诞节活动的筹备、操作及成本的控制，做出如下方案：

一、活动策划思路和目的

4、活动目的：通过圣诞节的策划活动，扩大尚海派主题餐厅的知名度，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xx店

三、活动对象

主题餐厅xx店

地址□xx市xx区西路号

四、活动时间

12月24日

五、活动主题

品尝爱情的味道，聆听浪漫的声音。

六、活动内容

尚海派圣诞浪漫大餐

588元，2人用

六、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。

七、广告宣传

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。

整个活动氛围一下三个部分：

1、外场

- 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;
- 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;

人员服装:

- 1) 2-3楼所有服务人员以及前厅外场人员(经理除外)一律佩戴圣诞帽及雪花小围裙;
- 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;

4、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;

5、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)

6、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。

一、活动主题

共度平安夜喜迎圣诞节

宣传语：愿圣诞的喜悦，伴您度过新一年

二、活动的目的和意义

- 1、是可以提高好来屋牛排西餐厅的知名度和信誉度；
- 2、提高好来屋牛排西餐厅的营业收入；
- 3、是树立品牌优势，展现品牌的优良形象；
- 4、是宣传品牌文化，并且提高该品牌的核心竞争力。

三、举办时间

圣诞节全天

四、举办地点

牛排西餐厅店

五、准备工作(提前一周)

(1) 宣传准备

- a.将当天的活动海报粘贴到店内玻璃窗，让人们提前知道店内当天的活动；
- b.通过网络、微信的方式转发该消息(宣传海报和dm单)；
- c.工作人员分发传单(dm单，数目自定)；
- d.通过新闻、媒体来传达(各店视情况而定)；

(2) 环境布置

外部□a□制作易拉宝宣传海报(主题相关或活动相关)；

b.□led灯光;

c.□圣诞树(相关装饰自行选择);

内部□a.□许愿树和许愿墙;

b.□圣诞相关图片装饰在室内墙壁;

(3)气氛烘托

2、活动当天店里播放圣诞相关曲目，可播放的曲目：

a.□《平安夜》

b.□《普世欢腾，救主下降》

c.□《天使歌唱在高天》

d.□《缅想当年时方夜半》

e.□《美哉小城，小伯利恒》

f.□《牧人闻信》

g.□《远远在马槽里》

h.□《荣耀天军》

i.□《听啊，天使唱高声》

j.□《圣诞钟声》等等

其中以《平安夜》最为有名

3、活动当天，店里面推出各种套餐活动，如：圣诞美餐、情侣套餐、儿童套餐、家庭套餐等(搭配餐厅自定)

六、活动方案(可选择几项，根据店内情况)

1. 飞镖不断，打折不停主题活动。

每位顾客进店后用餐前均可进行飞镖拿奖活动(每人一次机会)。

道具：飞镖、靶子。

2、您消费，我买单为主题的餐后抽奖活动。(90%中奖率)

顾客用餐完毕，买完单后，工作人员拿出准备好的抽奖盒子，里面装有限期打折券，8折~5折，更有机会抽取免单奖券(免单奖券与顾客此次消费的费用相同，可由店长签字供下次消费的限期代金券)。

道具：抽奖盒子、打折券。(数量视情况而定)

3、最美微笑主题活动

把所有顾客的照片，贴到一张展板上，把展板固定在店门前，以达到用活动打广告的效果。

道具：照相机(手机拍照也可)、展板墙。

4、我的梦不是梦主题活动。

为每个用餐顾客提供一张梦想卡片每个人可以写下自己的梦想，任何题材都可以(但要切合实际)，然后让顾客留下姓名、地址、联系方式等，然后在许愿树前默默许愿，圣诞老人会把许愿卡片张贴在许愿墙上。店方选取一些写的比较优秀的卡片寄予神秘奖励(各店视情况而定)。

道具：梦想卡片(数量视情况而定)、奖励(店方自定)。

七、活动经费

各店具体情况选择活动方案，可选择一种，也可多项选择。经费按选择视情况而定。

八、注意事项

4、在活动的开展的时候。要处理好人际关系来，主要就是领导，怎样去安排，让他们能够在这样的场合下，大家都注意到他。

当天人数较多，各店面注意活动当天的消防安全、环境卫生、人员安排等问题。