# 2024年圣诞节酒店活动策划方案 酒店圣诞节活动策划方案(模板14篇)

来源：网络 作者：落梅无痕 更新时间：2024-12-25

*“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。圣诞节酒店活动策划方案篇一深圳新都酒店将为您和您的亲人、朋友、...*

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**圣诞节酒店活动策划方案篇一**

深圳新都酒店将为您和您的亲人、朋友、恋人营造独特的圣诞文化氛围，在这儿，您可以和亲人度过一个安静、祥和的平安夜，让您在此真正感受欢乐！

1、外围

酒店大门临街树木用点灯装饰，树上可放置小型圣诞树或雪人，让整条街也能感受到新都的圣诞欢乐。

酒店大门上方的雨蓬可用蓝色的星星灯进行点缀，让人从远处就能观看与感受到一股圣诞气氛的袭来，星星灯的末端可加一些圣诞小球（色彩可以鲜明点）进行吊坠，起装饰美观作用。

酒店大门下方两侧制作两个仿真火炉（灯箱+排气扇），让本来就低温的天气感觉一下子热起来，大门的上方两侧树二棵圣诞许愿树，让游客“寄”卡祝愿。

大门台阶两边用一些花草进行装饰，两边扶手可稍加点缀（绑些小蝴蝶结）大门一侧可用kt版做一个圣诞老人的人像，以欢迎光临的姿势立于大门一侧。大门的玻璃门上方制作“圣诞快乐”的横副。玻璃门两边用紫色的布帘装饰（效果如舞台开幕）给人一种迫不急待想打开这个神秘的布帘去里边的感觉。

2、大堂

酒店大堂就是主题场景所在的，从大门进来第一眼看到的就是和蔼的圣诞老人向着所有来宾欢迎动作，然后就是金花闪闪的圣诞树，圣诞树上彩灯与彩带点缀。看上去很温馨，也很欢快。

因为大堂成长方形，设计一个用泡沫雕刻的场景，（长方形）让整个大堂都融入在一个欢乐与祥和的气氛中去，场景效果为一大片雪的，雪的上有圣诞雪人，拿着幸福，平安，欢乐的小木牌，还有圣诞树，都以紫色和橙色为主。

大堂二楼楼梯面，用紫色布帘装饰与大门前保持一致，让人觉的还是在整个氛围中间，增添一些圣诞小饰物，如雪花、铃铛、小彩球等。

大堂柱子用喷绘装饰，色调以橙色为主，内容为平安，欢乐，突出圣诞主题，并有merry chirstmas等字符，画面与整个空间布局相融合。

电梯入口墙面设计一张喷绘，内容为平安，欢乐，突出圣诞主题并有merry chirstmas等字符。大堂入电梯口在最顶部布置圣诞快乐中文与英文的欢迎式坠布，表示迎客之道并结合一些喷绘图片内容的装饰。让人有置身于现场的感觉，大堂前厅工作台上摆放小型的圣诞彩树，并存放一些圣诞装饰物品。让整个空间更充实，气氛更浓烈！

3、绿茵阁餐厅

绿茵阁餐厅门口，将整个绿茵阁大门装饰成为雪天里的门厅，挂满雪花，在门框的顶部拉上圣诞快乐中文字符并拌有闪烁彩灯为装饰，大门两边是浓郁的圣诞树。餐厅大门顶部喷绘一张穿着厨师装的圣诞老人的图画，给人一种圣诞老人在为他们准备丰盛的大餐。

进入餐厅，服务小姐头戴圣诞红帽，餐桌上是精美的圣诞食物，整个餐厅也以平安，欢乐为主题，餐厅的墙面上也用喷绘装饰，色调为橙色，内容为平安，欢乐，突出圣诞主题，并有merry chirstmas等字符。

餐桌以紫色布帘为主体，显示尊贵，上面点缀一些圣诞小饰物（如星星，彩球等）。外窗玻璃上贴卡通（小矮人，圣诞老人等）和喷雪花。让餐厅也在这样的气氛下更显温馨，欢乐。

4、汇商阁

汇商阁的门口放一个向来宾致敬的圣诞老人，大厅中央可放圣诞树，同样以平安，欢乐为主题。楼上的栏杆面也由紫色的布帘组成，与大堂的一致，增加一些圣诞饰物的点缀。

吧台正对面可做一副喷绘来装饰，色调以橙色为主，内容为平安，欢乐，突出圣诞主题，并有merry chirstmas等字符，画面与整个空间布局相融合。

汇商阁顶部也可以结合喷绘图片内容的装饰，让人有置身于现场的感觉。吧台上可适当放一些圣诞小树、雪人、松果等装饰物。吧台后方玻璃可做一条横副，突出主题，内容为平安、欢乐，并有merry chirstmas等字符。汇商阁餐桌上也可用各种圣诞小饰物进行点缀（如雪花，士的糖，等）。

**圣诞节酒店活动策划方案篇二**

为迎合顾客的新鲜感和时尚感，提高酒店的品牌形象，综合考验酒店的经营水平和能力。为酒店营造效益。特在圣诞节两天举办自助酒会，具体实施内容如下：

活动主题：“缤纷圣诞，欢乐同心”

目标定位：商务客人、企业团体、白领及白领以上阶层等收入属于中高水平的消费人群

活动广告语：“威龙相伴平安、同心欢乐圣诞”

活动宣传：一方面通过营销部对外直接联系和酒店相关人员的介绍，另一方面通过邮政广告推广，同时利用酒店本身资源，在正面墙体挂置巨型喷绘。

餐饮部在预定处的位置布置一些圣诞物品，适量简单，主体配合酒店大堂的装饰。

1、地点：国际厅

场地布置：大红的桌布、桌子按西餐式摆放，活动当晚选恰当的地方摆放一棵圣诞树和雪橇车，全场烛光，放轻音乐，强调制造浪漫温馨气氛。

2、酒会内容：

邀请专门演出队伍精彩演绎缤纷圣诞，

抽奖活动

**圣诞节酒店活动策划方案篇三**

“今年的圣诞夜，希望有你在身边……”慈祥的圣诞老人,五彩的圣诞树，洁白的雪花,浓浓的圣诞气息…，--大酒店将为您和您的亲人、朋友、恋人营造独特的圣诞文化氛围，在这儿，您可以和亲人度过一个安静、祥和的平安夜;也可以体验一个缤纷、欢腾的不眠夜;还可以享受一个浪漫、温馨的除夕夜….我们为您准备了丰富的圣诞餐饮娱乐服务套餐，一切由您作主。相信您会因为喜欢而选择，更会因为选择而喜欢!精心特制的圣诞热饮，花样繁多的节日甜点自助。欢快的圣诞颂歌回荡在咖啡苑的上空，琳琅满目的世界风味佳肴在自助餐台上，更有香醇的酩悦香槟……初拟策划及布置方案如下：

一、整体策划：

a.活动主题;“缤纷圣诞，欢腾绿洲”

b.目标定位;商务客人、企业团体、白领及白领以上阶层等收入属于中高水平的消费人群

c.活动广告语：“今年的圣诞夜，希望有你在身边”

e.广告定位：

1电视台，交通频道及晚报作广告宣传(费用呈公关部领导批示)

(2)宣传方式：活动介绍，节日花絮，新闻报导，会场图片

(3)宣传时间：20--年11月25日-20--年12月24日

(4)宣传频率：报纸：《云南日报》：公告一次，各项活动介绍一次。《都市时报》：公告一次，新闻报导和现场图片刊登共五次。春城晚报》：节日花絮及新闻报导三次，争取一个头版宣传。《云南信息报》：相关信息报导三次。昆明人民广播电台：以“缤纷圣诞，欢腾绿洲”为主题，开辟宣传绿洲大酒店圣诞活动的栏目，每三天一次、每次五分钟云南信息港：滚动播出相关新闻，总体情况介绍，并配合五幅以上宣传图片。云南电视台和昆明电视台以及户外广告以及拉横幅宣传大堂广告，大厅外横幅，电梯广告宣传。

2印刷精美质量好的宣传手册：宣传画册，一方面集中、全面展示活动内容及安排，更加具有系统性、完整性;另一方面，可以成为馈赠各方佳宾的礼物，成为对内对外宣传绿洲大酒店的资料，具有不可比拟的推广性和可持续性。宣传画册将分为以下几本分册：

分册一：整体介绍绿洲大酒店的基本情况、内部设施、机构设置等，为客户提供酒店信息

分册三：集中、全面地展示“缤纷圣诞，欢腾绿洲”20--.圣诞狂欢活动。介绍节目内容与安排并给每张宣传画册编号，在活动中抽奖时用(可节约制作抽奖券的费用开支)3印刷贺卡送客户(费用销售部另呈领导批示)贺卡具有收藏价值，并且自制的贺卡是酒店文化符号的重要表现形式，能渗透酒店对老客户的人文关怀和对新客户的热情期待4印制宣传单1000份(费用财务另呈领导批示)利用宣传手册对活动进行宣传，其长处在于直观、快捷、受众广泛，对扩大知名度、引起关注有着举足轻重的作用。

二、圣诞节酒店的布置及装饰;

1,主景点布置:酒店整体气氛布置：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。安排两名圣诞天使迎宾.整个酒店安排两名圣诞老人和小丑发礼品。酒店提供照相留影服务。大厅外:在大厅外空地摆设一棵三米高的挂满圣诞彩铃、贺卡、彩带、雪花、礼物等装饰物的圣诞树,高大气派,渲染氛围，烘托节日气氛。(包括周边装饰一起费用预算1500元).酒店员工一律穿着圣诞礼服，包括门口的服务人员还可以请一些小朋友装扮成圣诞宝宝，在酒店门伴着平安夜的曲子手舞足蹈，天真、活泼、可爱，增添节日的喜庆色彩，吸引客人(费用预算：500元)大堂:大堂准备摆两个景点:a是酒店一进门的水台可以用圣诞装饰物精心装点，主体颜色红、白、绿圣诞三元色，随着水自上而下的流动循环播放圣诞乐曲，整体形成一种视觉上和听觉上的冲击力(费用预算1000元)b是在客梯前空地做一个圣诞魔法屋(用泡木雕,费用预算500元)。请一个外国人扮演圣诞老人(费用预算：300元)，手提礼物袋，根据客人的不同需求分发不同类别的就餐卡(就餐卡可以制作成圣诞贺卡的形式，分为亲情卡、友情卡和情侣卡，三种卡的卡面设置不同，但每一张卡上都写着“今年的圣诞夜，希望有你在身边”的字样(费用预算：1000元)c是客梯口安排礼仪小姐穿着圣诞裙装，将客人带到指定的就餐厅大厅内外柱子:以灯和喷绘做主体装饰物(800元)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.

2,活动会场布置(主要是三个主题餐厅的布置)

(1)烛光晚宴：(情侣卡)时间：20--年12月24日19：00——22：00地点：中餐厅餐桌布置：大红的桌布、摆放着圣诞蜡烛，香槟(自费)，鲜艳的圣诞花，闪耀的烛光，无不烘托出浓郁的节日气氛。规模：80——100人内容：烛光晚宴、情侣套餐。适合恋人、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。节目安排：圣徒手持蜡烛深情演绎圣经故事…比赛环节：(奖品均为本酒店的餐饮券、ktv欢唱券等消费券，且下次消费时方可使用)“心心相映”：一对情侣分别将给彼此的祝福写在彩带上，然后装进同种颜色的心型气球里，用双方的脸颊将气球送到对面的“潘多拉的魔盒”，途中需要彼此默契的合作，穿越几重障碍才能到达，整个过程中，气球不能掉到地上，否则无效。在规定的时间内，盒子里的气球最多者获胜“甜蜜地负担”：男方身着圣诞老人的服装，前面挂一只沉甸甸的圣诞礼物袋，背负着用一只手拉着泡木做的雪橇的女友，朝着一个有着挪威建筑风格的木制的圣诞小屋前行，最先到达者胜出。“执子之手，与子携老”：女方戴着可爱的卡通手套，站成一列;男士被布带蒙着眼睛，通过与每个女士两秒钟的轻触，找出自己的女友，并站到她的左边。待大家各就各位后，主持人宣布可以取下布带后，找对的为获胜者。(活动中可提供专业摄影，保证技术和质量，属自费项目)票价：888元/张1680元/套票(含圣诞大餐+标准饮料+幸运抽奖)-(以上圣徒及主持人费用预算：600元;会场布置费用预算1000元)

(2)平安夜，狂欢夜自助大餐(友情卡)时间：20--年12月24日18：00——20：00地点：西餐厅规模：80-100内容：大型自助餐(酱牛肉，瑞典烤鱼，辣子鸡丁，朝鲜辣白菜，炝土豆丝，蔬菜沙拉，鸡肉玉米羹……，既有地道的中国菜，也有西餐，还有中西合壁的创新菜，每一道美味佳肴都呈现着诱人的色泽。各色水果和圣诞节的特色饼干等)

综艺节目演出

(1)邀请专门演出队伍精彩演绎缤纷圣诞，

(2)集体参与游戏项目：“化妆舞会”：自备服装、道具等，舞会中将有部分专业领舞者参与，还有全昆明的灯光设备。欢快的圣诞颂歌回荡在上空，大家可以尽情歌舞，享受激越、兴奋、精彩、难忘的圣诞狂欢夜。自助餐台上将备有精心特制的圣诞热饮，花样繁多的节日甜点，琳琅满目的世界风味佳肴，更有香浓地道的咖啡，口味纯正的鸡尾酒以及香醇的酩悦香槟……让您在“欢腾的绿洲”，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…还有时下小朋友欢迎的哈利.波特、蜘蛛侠、咸蛋超人等等的装扮，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，边跳圣诞舞蹈(大人们也可以参与到其中来，一同迎接新年的到来)(活动中可提供专业摄影，保证技术和质量，属自费项目)抽奖活动(奖品主要以酒店的客房、餐券为主，且必须在下次消费时才能使用，以形成一种可持续发展的节庆活动)气氛布置：热烈、明亮、欢快票价：以提高票价,控制人数为原则.二楼:888元/张儿童票半价(含圣诞大餐+标准饮料+幸运抽奖)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。西餐厅和中餐厅均可参加抽奖活动。动力部在三楼安装电视同步播放器,同时播放二楼晚会节目及抽奖活动,二楼抽奖对三楼同时有效.。

(3)温馨圣诞家庭晚宴(亲情卡)

地点：二楼餐厅

票价：888元一人(含圣诞大餐+标准饮料+幸运抽奖)2680元/套票(含两个大人一个小孩，即三口之家)

另：ktv狂欢圣诞晚晚场

时间：20--年12月24日19：00——24：0024：00——凌晨7：00

地点：四楼歌舞厅

规模：所有包房

内容：1、包房价格上涨小包房：晚场680元/场(送啤酒4瓶，大果盘一份，大碟两份，.清茶免费),晚晚场380元/场(清茶免费)。中包房：晚场1380元/场(送啤酒12瓶，大果盘二份，大碟八份，清茶免费),晚晚场580元/场(清茶免费)。大包房：晚场1680元/场(送啤酒24瓶，大果盘三份，大碟十二份，清茶免费)晚晚场880元/场(清茶免费)。

三、后续活动

(一)本次活动将从不同的评选角度，力推十大圣诞闪耀之星。它们分别是：(此项活动的目的在于扩大活动的影响力及公众参与面，以提高酒店的知名度及社会效益、经济效益等，奖券能带动参与者的二次消费，为酒店的可持续经营增长效益)

1、圣诞盛装之星

2、圣诞人气之星

3、圣诞个性之星

4、圣诞浪漫之星

5、圣诞魔幻之星

6、圣诞温馨之星

7、圣诞创意之星

8、圣诞经典之星

9、圣诞惊喜之星

10、圣诞之星

活动参与方式

1、20--年12月24日，“缤纷圣诞，欢腾绿洲”活动参与者均有机会参加“十大圣诞闪耀之星”评选活动，并由酒店提供专业摄影师、网页制作者为其包装、打造(自费项目)

2、20--年12月25日——1月25日，通过浏览绿洲大酒店“缤纷圣诞，欢腾绿洲”活动掠影，参评者的照片、简介等影像资料，点击评选出十大圣诞闪耀之星，并留言发表评语。

3、凡参与评选者(留下有效联系方式)，将享受本次活动参与酒店住房餐饮的打折券。

4、如果参与评选者选中的酒店十大圣诞闪耀之星和最终评选结果相吻合，将获得酒店餐饮娱乐消费券，吻合最多者，获得大奖。

活动揭晓：

1、网上评选截止20--年1月25日上午9点，评选结果将在昆明广播电台节目中揭晓，绿洲大酒店同步公布揭晓结果。

(二)与社会慈善机构，(如：爱咨家)、学校社团(红丝带协会、爱心社等)、青年志愿者协会等组织机构共同举办一个大型公关策划活动，从酒店圣诞活动当天的门票收益中拿出一部分资金进行爱心捐赠(例如，可以从每张票的票价中拿出10元钱)，此项活动的目的在于提高酒店的指名度和美誉度，形成良好的社会效益，同时帮助社会弱势群体。活动方案;由青年志愿者和学校爱心社团的成员联系社会慈善机构，以发放传单、设置宣传点等方式与“缤纷圣诞，欢腾绿洲”圣诞活动进行同步宣传1月1日，值此20--年元旦来临之际，组织一个大型公关活动，地点可选在昆明市区比较繁华、人群比较集中的文化步行街主题为“绿洲情”爱心回馈社会公益活动，诚邀慈善机构负责人、接受资助者代表、昆明各大报社新闻记者出席此次活动，并由受资助者和义工、青年志愿者、学校社团成员义务演出，演出过程进行中，进行捐赠仪式(整个过程由酒店公关部负责留取影像资料，撰写新闻稿，并在报纸和网站上发布)，还可在义演的同时倡议观看人群进行捐资捐助。

四、圣诞节各项工作倒计时

1、11月10日——11月30日筹集经费，

2、11月25日大堂及电梯广告到位.

3、12月1日具体布置方案制出,物品采购到位,开始装饰。

4、12月2日圣诞票、贺卡、宣传单制出。

5、各部门12月2日开始卖圣诞票，并各媒体上广告。

6、12月6日景点布置完毕。

7、12月8日送贺卡。

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日下发服装。各部门相关工作及人员安排到位。

11、12月24、25日作好晚会各项工作。

12、12月25至1月31日完成“十大圣诞闪耀之星”评选及领奖工作。

13、1月1日做好“绿洲情”爱心回馈公益活动

14、1月31日做好整个活动的收尾工作。

五、效果评估预测：

20--年圣诞节即将来临，根据往年市场分析，圣诞节这两天人们反映十分热烈，场面也异常火爆。今年圣诞节为了让人们体会到绿洲酒店的辉煌气势和我们酒店独特的圣诞文化氛围，力争做到比往年更具节日气氛;并在装饰和布置以及圣诞套餐上推陈出新，突出新颖和独特;加大广告宣传力度，提高酒店的知名度、指名度和美誉度，维持原有顾客，增加潜在消费群。达到在经济利益增长的同时，程度的达到良好的社会效益。

**圣诞节酒店活动策划方案篇四**

一、活动目的：2024年圣诞节即将来临！为了让消费者体会到xx大酒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xx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：2024年12月24日

三、活动地点：xx大酒店

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：

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。

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；二是在客梯前空地做一颗精美的圣诞树。

3、中西式餐厅、咖啡厅、棋牌室，桌球室，影视厅，射击模拟高尔夫室，按摩保健室：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。

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）

活动方式：

对当天到xx大酒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xx大酒店增强品牌形象的好时机，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xx大酒店对顾客一年来的支持和一份祝福！

圣诞老人：

背着礼物包包骑着鹿的圣诞老人从大厅从天而降，此时漫天雪花飞舞，《叮叮当》歌曲响起，圣诞老人降临，从包包里拿出圣诞糖果散向来宾，深深的祝福忙碌的人们及时享受幸福！

**圣诞节酒店活动策划方案篇五**

通过圣诞节的策划活动，扩大酒店的知名度，加强与客户的感情联系并引导消费，从而取得一定的经济效益和社会效益。

(一)大堂内活动

1、活动时间：2024年12月23日至12月24日

(1)节日颂歌：酒店上空飘扬着优美的圣诞颂歌，温馨祥和，12月10日开始全天播放，按照时段播放不同的圣诞歌曲。23日—24日于每天11：00—13：30、17：00至19—30每隔15分钟，客人将在酒店大堂聆听\*\*\*演奏欢快音乐，享受圣诞老人带来的祝福。

演职人员：待定

(2)圣诞派送：圣诞老人背跨一个礼品包，礼品包内放满缤纷的糖果、巧克力，巡游于酒店各处，带给客人无限的欢乐和惊喜。

圣诞老人人员名单：待定

时间安排：12月23日至24日早8：30— 17：00大堂及各区域轮流派送。

(3)圣诞销售

在酒店大堂圣诞区域内，准备琳琅满目的圣诞礼品。包括设计精美的圣诞饰品，糕点师精心制作的巧克力、糖果、糕点等。还有更多的圣诞传统礼品供客人选择。

要求：圣诞精致礼品、巧克力、糖果由财务部负责购买，

餐饮部负责制作圣诞糕点，在咖啡厅提供展柜，礼品、糖果、糕点等由咖啡厅服务员负责出售。

(4)圣诞募捐：在酒店大堂放置一棵圣诞树，邀请来宾购买许愿卡，许愿卡售价10元，将其悬挂在圣诞树上，并许下来年美好的愿望。活动所得款项将全部赠予敬老院的老人们，用以帮助弱示群体，并当场将钱投入捐赠箱。

(二)酒店大型主题活动

12月23-24日，盛大的狂欢之夜星光璀璨，各种娱乐节目纷至沓来;幸运大抽奖，丰盛自助大餐及传统圣诞美食、无限量软饮、精彩的歌舞表演，给来宾带来整夜的狂欢。圣诞大餐以西餐为主，包括(高档海鲜、烧烤等)

2、活动内容：xxx大酒店将缤纷呈现奢华盛宴带来的圣诞魔力。唇齿留香的圣诞火鸡、融会传统及新派的中式美食盛宴、酒店特制的各式精美糕点、配上精彩绝伦的现场演出，将一份浓浓的圣诞气氛氤氲在香飘四溢的美食中。同时，酒店还为来宾精心准备了令人心动的超眩大奖。请加入狂欢人群，在梦幻般诱人的圣诞气氛中尽情享用圣诞晚餐。

活动售票：全员售票。

票价：成人 499元/位 儿童 188元/位(儿童1.2米以下不收费)不参加抽奖

签到台及厅内展台布置：乳白色的台布、摆放着圣诞蜡烛，鲜花，闪耀的烛光，无不烘托出浓郁的节日气氛。(\*\*\*厅门口设签到处，桌上摆有签到牌，由营销部人员负责签到)。厅内布置红酒展台，推出店内红酒品牌，可按杯出售。餐饮部负责布置。

用餐形式：自助餐(神州厅 长条桌 人 国信厅 长条桌 人)

服务人员头戴圣诞帽，给予每桌客人先上一盘别致的圣诞点心，周围摆上各式各样的糖果。

17：00(由营销部人员及大堂副理及领位负责引领客人)参加活动人员进场就餐。

18：00餐饮工作人员摆放圣诞蜡烛同时将宴会厅内灯光关闭。等待由工作人员扮演的圣诞老人、天使出场。

圣诞老人、小天使分别站于舞台两侧后方，待圣诞音乐响起后随着音乐伴着舞蹈蹦蹦跳跳的奔向观众同时将手中小礼品抛向观众，把观众参与活动的激情调动起来。

注：节目未定

1.酒店大堂及活动现场由营销部负责。

2.酒店活动奖品由采购负责。

奖品：

特等奖： 1 ( 名)每天一名 钢琴一架

一等奖： 2 ( 名)每天二名 品牌手机一部

二等奖： 10 ( 名)每天十名 高级床上用品

三等奖： 20 ( 名)每天二十名 免费房券

3.活动现场设在三楼神州厅和五楼国信厅，西餐桌分别放置 人席位，烛光晚宴(由餐饮部负责)。

4.制作精美宣传册和媒体宣传(由营销部负责)。

5.酒店一切布置用品(由营销部和采购共同完成)。

注：1、此次活动参加人员较多各岗位需按照所负责区域明确分工指定专职负责人员。

2、工作人员均头戴圣诞帽及身配圣诞装饰物为客人服务。

3、财务部负责将中奖者票上签字盖章。

2.支出费用(两场)

(1)场景布置(大堂、各营业点、活动场地等)2万

(2)演出公司及场地效果7万(两场)

(3)自助餐成本(两场)7-8万

(4)奖品3万

费用总计20万

销售方式：全员销售

(1)11月20日前。所有宣传资料及广告方案到位。

(2)鼓励全员销售，每售一张圣诞餐券给予50元的奖励。

**圣诞节酒店活动策划方案篇六**

时间：xx年12月23日——12月25日

地点：酒店二楼餐厅

内容：圣诞树上的雪花悄然无声的的飘落，风捎来醉人的醉声，当夜色铺满天空，平安夜的歌声唱起，我们再一次在欢歌笑语的圣诞节相遇。

为培养文化的人气指数，我们特邀五位圣诞亲善大使为在酒店消费的宾客赠予圣诞礼物。同时，在圣诞礼物上标有酒店的主题标语或祝福语。(例：成功沟通始于两岸两岸咖啡祝各界宾鹏圣诞节快乐!)初雪的石家庄到处洋溢着圣诞的色彩，圣诞亲善大使欢快的歌声，为满鹏宾客送来了圣诞祝福，也送来了暖和情怀。

活动寓意：品牌与消费者零距离接触，能够留下过目不忘的印象，起到推动酒店品牌广告效应。

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。

《听啊，天使唱高声》(hark!theheraldangelssing)、《圣诞钟声》(iheardthebellsonchristmasday)、等等其中以《平安夜》(silentnight)最为有名。

圣诞美餐、情侣套餐、儿童套餐、家庭套餐均由厨房提供，公司企划负责海报、传单的制作和印刷，由各连锁店发放。店务部负责礼品、圣诞帽、圣诞装的购买。

**圣诞节酒店活动策划方案篇七**

12月21日—12月25日

相约圣诞之夜（圣诞狂欢夜、欢乐优惠在圣诞）

每年的12月25日，是xx教徒纪念耶稣诞生的日子，称为圣诞节，是西方国家一年中最盛大的节日，可以和新年相提并论，类似我国过春节。

a、门前广场可设置这样一个场景造型：在雪地上矗立着一座别墅市的房子，房子周围是浓郁的圣诞树，并有着一个魅力的花园，整个房屋透着黄色的温暖的灯光，透过窗户可看到一家人的身影，正在欢快忙碌着准备圣诞晚会，精心布置圣诞树，圣诞老人正悄悄爬上烟囱，悠扬的音乐从圣诞屋飘出来。整个场景静谧而欢快，有动有静，栩栩如生、充满情趣。注：音乐必不可缺少的，给整个场景增加动感，可以播放一些经典的曲子。

b、营业员和收银员全部戴一顶红色圣诞小帽子，衬托节日气氛，刺激顾客消费。

（1）狂欢帽子节！展出款式新颖、色彩鲜丽的各款男女老少帽子！部分帽子、手套半价销售！让您在享受暖冬的同时，增添一抹靓丽的风采！操作说明：在寒冷的冬天，帽子是不可少的御寒用品，也越来越成为时尚年轻人着装的一大点缀。在帽子展出陈列上，可以突出红色的圣诞帽，一方面渲染节日氛围，另一方面也通过圣诞帽带动其他帽子的销售。

（2）购物送手套，还有连环大惊喜商场购物满1200元，凭购物小票，赠送一双手套（手套价值5—10元左右），在手套里还藏有奖券。同期可开展“手套节”，展出销售不同款式的各类手套。

一等奖：1名，29寸彩电一台

二等奖：3名，vcd一台

三等奖：20名，圣诞音乐cd一张

四等奖：100名，圣诞贺卡一张所有奖券上都应该写上祝福语：圣诞快乐、新年快乐。

操作说明：手套也是人们不可少的防寒用品，购物送手套，对顾客来说比较实在，将奖券藏在手套里又是一个新颖的促销方式，跟西方的`小孩在过圣诞节时在长袜子里得到礼物有异曲同工之妙。作为赠品的手套可为同一价位不同款式不同颜色的手套，顾客在选定一副手套后，不可再次挑选更换。奖券制作尺寸大小不宜太大，以方便藏在手套里不致掉出来。注：购物赠品还可为一些时尚台历、圣诞礼品、平安符（平安夜赠送平安符）等。

（3）圣诞大蛋糕。定制一个圣诞大蛋糕，直径可长达几米，上面写“圣诞快乐”几个字，并插满蜡烛，在晚上八点，大家一起许愿，然后一起吹灭蜡烛，整个场景周围用圣诞树、彩灯等装饰，并配以音乐营造氛围，凡25日当晚6点至8点在商场购物满1000元的顾客，凭购物小票即可分得一块蛋糕，分完为止。

活动说明：在国外，为圣诞节添姿增色的往往还有美味圣诞蛋糕。人们常常把圣诞蛋糕做得新奇漂亮。上面用奶油或果酱浇”圣诞快乐”的字样，四周插上特制的圣诞蜡烛。蜡烛形状小巧，只有三四寸长，但用料精致，五颜六色，有的还做成螺旋形。点燃之后，由主人吹熄，然后大家分吃蛋糕。人们有时还在蛋糕里放进三粒豆子，以此代表xx故事中的三个东方贤土，谁吃着豆子谁就当上了“三王”，令人感到十分有趣。

操作注意事项：可在中央大厅划出一专区摆放蛋糕，注意维持现场秩序，以免阻塞客流；蛋糕可以做得尽量大，也可以分为几个大蛋糕，准备切蛋糕之用具。在圣诞夜晚八点，顾客凭规定时间内的购物小票领取一份蛋糕。同时准备好盛放蛋糕之用品，如塑料盘和塑料叉，同时放置垃圾桶，以免顾客乱扔垃圾破坏环境。

（4）购物送c打。cider（c打）是一种不含酒精的，从苹果汁当中提取出来的饮料，有点像香槟，国外人过圣诞的时候，晚上习惯将2升的c打和2根桂皮枝，还有黄糖一起放在锅里煮15分钟，于是整个房间里都充满了圣诞的味道联合厂家共同举行此促销活动，购物满500元送一瓶c打，满1000送2瓶，以此类推。

操作说明：可以事先通过报纸广告、海报、dm等来宣传西方庆祝圣诞的这一方式，将西方圣诞习俗介绍给顾客，通过增强顾客的文化意识来引导顾客的消费习惯，从而促进商品销售。

（5）购物送免费餐券！

兑换地点：总服务台商场消费满1000元，可获甲天下免费券一张100元，满2024送两张，限单张小票，不可累计。操作说明：对于年轻顾客和小孩来说，过圣诞节总是免不了吃的，而在甲天下里过圣诞节更具圣诞味道。

（6）圣诞节火鸡大餐。圣诞节作为一个隆重庆祝节日，不能少了好吃美味食品。在国外，圣诞节火鸡大餐就是例牌主菜了，而对于火鸡，国内的顾客了解较少，因此在现场制作销售火鸡必定能激起的顾客的好奇性和购买欲。

操作说明：可在现场用图片海报对火鸡的产地、营养特性、如何制作等加以说明，并强调这是西方圣诞节不可缺少的主要食品，同时火鸡货源必须准备充足。

（7）其他促销活动

圣诞服装大特卖：冬季休闲服装、西装、风衣、羽绒服、保暖内衣等。

圣诞限时特卖，开设圣诞疯狂抢购区，可分为一元抢购区、五元抢购区、十元抢购区等，抢购商品为一些小商品，如圣诞小礼品、袜子、手套、毛巾、巧克力、饼干等等。

圣诞玩具节：玩具对与年轻消费群体特别是小孩总是最具吸引力的商品之一，展出销售不同类别、各种款式的玩具，对于促进圣诞销售会有很大帮助。

每年的圣诞之夜，你是否会想起那个卖火柴的小女孩，是否会想起那个慈祥的老奶奶，其实在我们城市中，也还存着需要我们去关心的孩子，伸出您热情的双手，献出您的爱心，让我们共同给他们点亮“希望的火柴”。

您只要将自己的购物小票投在募捐箱内，我们就会将顾客投票金额的1%作为爱心公益捐献给这些孩子们，并中征集十名公益热心者，在圣诞节当天，扮成圣诞老人去看望全市各大孤儿院、福利院儿童，给孩子们送去礼物，并与孩子一同嬉戏游乐。礼物设置：冬衣、帽子袜子等保暖用品、玩具、食品等。

操作说明：邀请相关媒体对此活动进行报道，并邀请公证单位对此活动进行公证，此公关活动有助于引导市民来关心和爱护这些弱势群体，提倡公益爱心，也有助于提升商家的美誉度。

**圣诞节酒店活动策划方案篇八**

冬季生活的恋歌，xxx送圣诞祝福

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、加强酒店连锁店的销售力度、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，酒店可宣传企业文化，提升各连锁店品牌，强化企业知名度。

地处建设北大街与光华路交接口，紧邻棉一立交桥北，与邻近的中浩商务中心、东海国际大厦、老百姓大药房、米氏家具城、华普超市、北国超市等大型公共设施共同构成省会北部的商业旺圈。交通位置优越、便利，区域辐射半径内无同行竞争对手，因此，酒店有着得天独厚的环境优势，在此基础上，企业尽可放心利用周边有利环境、设施进行大规模、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，酒店圣诞节活动的实施，具有一定的可操作性、可执行性。能够促进酒店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)

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：酒店门前广场

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，向消费者讲述酒店的文化历史，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，酒店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，体现公司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，就能把消费者带入酒店文化深层次的境界，大量的形象展示为活动的顺利召开起了很好的推动作用。

(二)

圣诞亲善大使赠予礼物活动

时间：xx年12月23日——12月25日

地点：酒店二楼餐厅

内容：圣诞树上的雪花悄然无声的的飘落，风捎来醉人的醉声，当夜色铺满天空，平安夜的歌声唱起，我们再一次在欢歌笑语的圣诞节相遇。

为培养文化的人气指数，我们特邀五位圣诞亲善大使为在酒店消费的宾客赠予圣诞礼物。同时，在圣诞礼物上标有酒店的主题标语或祝福语。(例：成功沟通始于两岸两岸咖啡祝各界宾鹏圣诞节快乐!)初雪的石家庄到处洋溢着圣诞的色彩，圣诞亲善大使欢快的歌声，为满鹏宾客送来了圣诞祝福，也送来了暖和情怀。

活动寓意：品牌与消费者零距离接触，能够留下过目不忘的印象，起到推动酒店品牌广告效应。

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。

《听啊，天使唱高声》(hark!theheraldangelssing)、《圣诞钟声》(iheardthebellsonchristmasday)、等等其中以《平安夜》(silentnight)最为有名。

圣诞美餐、情侣套餐、儿童套餐、家庭套餐均由厨房提供，公司企划负责海报、传单的\'制作和印刷，由各连锁店发放。店务部负责礼品、圣诞帽、圣诞装的购买。

**圣诞节酒店活动策划方案篇九**

圣诞节对于每个酒店来说都是一个契机，是一个盈利的契机，是一个展示的契机;是一个回报客户的契机，是一个沟通的契机。对于高档酒店来说更是如此。圣诞节，是酒店经过10月中下旬至12月中旬漫漫淡季转至旺季的重要拐点，因此说，酒店要从全年经营周期的高度考虑圣诞节，而不仅仅是一个节日促销。而要是从经营周期的角度考虑的话，则必须考虑新菜推出问题，环境营造问题，活动推广等等问题。本次圣诞活动就试图结合这几个问题一起来考虑。

有句公关格言：“公众是健忘的”。缘于此，一个企业或其它社会组织必须经常的有意识地选择一些契机举办专题活动，借以维系与其公众的良好关系，提醒公众注意自己的存在，巩固公众对本组织的良好印象并不断强化这种印象，从而为事业的持续发展营造一个和谐的内外环境。俗云：“打江山难，坐江山更难”。我国经济市场化进程的加快，维系型公共关系对企业的重要性愈益突出。黄金海景大酒店在过去十年取得辉煌的成绩，如今已成为海口高档酒店中的一面旗帜。在其十周年到来之时，通过十周年庆典对其所取成绩的总结和张扬就显得十分必要。

本次“十周年店庆嘉年华大型酒会”与“圣诞狂欢晚会”、“31楼圣诞大餐”、“三楼早茶19.8元每位”、“xxx休闲会馆圣诞名流沙龙” 元旦促销等连成一体，以“xx十周年店庆” 为宣传主神贯穿12月份全部促销之中。

时间：自20xx年月12月1日---至元月3日止。

第一、系列促销方案

一、 三楼早茶特价酬宾

xx十周年店庆，早茶特惠酬宾，来酒店三楼中餐厅，享用50多款正宗粤式早茶、任点任吃，最高限价为19.80元/位( 消除酒店消费可能太贵而不敢前来的心里)。

地点：中餐厅(酒店三楼)

时间： 20xx年12月1日~20xx年元月3日

菜单:待定(粤式早茶，不能与x楼早茶重复)

用餐形式：任意点吃

价格：19.8元/位(最高限价)

目标计划: 120人/天，平均2024元/天 收入:6万元/月

为庆祝xx酒店开业十周年暨圣诞节与新年的到来，酒店特别推出特惠房价，并有诸多优惠等待着您。

时间:20xx年12月1日-20xx年元月3日

抽奖资格:所有已入住酒店的自来散客凭房卡抽奖

奖品:

1)获奖者只需付人民币258元即可入住海景豪华套(每天限4间)。

2)价值100元的 31楼自助晚餐券1张(每天限4张)。

抽奖方法:办理完入住手续后， 凭房卡到前厅大堂副理处现场摸奖。

抽奖器具：扑克牌

一张房卡只能抽一次。

当天奖项(共8位)全部得出后即当天抽奖结束，若从早8.00到晚8.00时止还有奖项未出，余下奖项自动作废。

抽出a的获奖者奖品为：只需付人民币258元即可入住优惠海景豪华套房一间;抽出k的获奖者奖品为：价值100元的 31楼自助晚餐券1张。

所有已抽出获奖牌(a、k)不再放入抽奖箱。

**圣诞节酒店活动策划方案篇十**

操作目的：完善统一咖啡西餐经营项目，通过圣诞节特殊的日子，把握西餐行业消费旺季，提高咖啡厅知名度和人气指数，结合省会西餐市场发展现状，采用严谨的营销策略执行操作，以“免费品尝咖啡”为引线，以“圣诞节”为主题贯穿整个活动，制定出适合咖啡厅占领省会市场可行性操作系统及实施方案，使咖啡厅在20xx年岁末成功运作，开创省会西餐行业新篇章！

咖啡厅石家庄店于20xx年10月成立，作为全国著名品牌连锁经营店，咖啡厅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，咖啡厅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，咖啡厅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，为咖啡厅策划了“‘xxxx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，为扩大咖啡厅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。

20xx年12月10日——20xx年12月25日

成功沟通始于xxxx

主办单位：咖啡厅石家庄店

承办单位：金喜文化传播有限公司

地处建设北大街与光华路交接口，紧邻棉一立交桥北，与邻近的中浩商务中心、东海国际大厦、老百姓大药房、米氏家具城、华普超市、北国超市等大型公共设施共同构成省会北部的商业旺圈。交通位置优越、便利，区域辐射半径内无同行竞争对手，因此，咖啡厅有着得天独厚的环境优势，在此基础上，企业尽可放心利用周边有利环境、设施进行大规模、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，咖啡厅圣诞节活动的实施，具有一定的可操作性、可执行性。能够促进咖啡厅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！

**圣诞节酒店活动策划方案篇十一**

1、今年的.酒店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、今年的酒店布置及装饰以大厅，大厅外，各前台营业点，四楼晚会现场做重点，其他地方为辅。

3、今年的酒店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

票价：xx-元/张儿童票半价

xx元/张(两大一小)

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：

规模：80——100人

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。

票价：x元/张儿童票半价

xx元/张(两大一小)

(以上演员及主持人费用由娱乐部另呈领导批示)

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、整个酒楼安排四名圣诞老人发礼品。

3、大堂及咖啡厅以气球为主体作节日气氛布置。

4、酒店提供照相留影服务。

1、在电视台，交通频道及晚报作广告宣传(费用已含在全年广告费用预算中)

2、印制宣传单1000份(费用财务另呈领导批示)

3、印刷贺卡送客户(费用销售部另呈领导批示)

4、大堂广告，大厅外横幅，电梯广告宣传。

1、11月15日——12月3日拉赞助，12月5日到位摆置大厅。

2、12月2日具体布置方案制出。

3、12月5日圣诞票、贺卡、宣传单制出。

4、各部门12月6日开始卖圣诞票，并各媒体上广告。

5、12月6日开始布置景点。

6、12月10日布置完毕。

7、12月11日送贺卡。

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日下发服装。

11、12月24、25日作好晚会各项工作。

**圣诞节酒店活动策划方案篇十二**

通过圣诞、元旦的策划活动，扩大酒店的知名度，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。

（一）、圣诞、元旦活动安排

（二）圣诞、元旦节日装饰安排

1、店外灯饰（由营销部部负责设计、制作。工程部负责装饰）完成日期：20xx年12月1日地点：酒店b区大堂形式：

2、制作酒店英文招牌；

3、进行圣诞树灯光布置。

（三）圣诞、元旦宣传安排

1、宣传广告（预计支出：xx元）

（1）在高港电视台上做一些宣传报导和硬性广告（营销部负责）；

（2）悬挂宣传横幅、条幅、宣传画（营销部负责）。

2、新年圣诞卡（预计支出：xx元）

（1）由营销部负责设计，财务联系供应商，于十二月十五日前印刷完毕；

**圣诞节酒店活动策划方案篇十三**

一、总体目标

通过圣诞、元旦的`策划活动，扩大酒店的知名度，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、策划内容

(一)圣诞、元旦活动安排

1、圣诞、新年自助晚餐(西餐负责)日期：20xx年12月24日、12月25日时间：下午五点半至晚上十点半地点：酒店二楼西餐厅和书吧红粉舞厅价格：自助晚餐成人每位198元，儿童每位88元(10岁以下)(自助餐券由营销负责设计、总办负责制作，完成日期11月20日)

形式：

(1)娱乐活动：圣诞、新年音乐、唱诗班表演、圣诞老人派送礼物;

(2)游戏活动：搞智力竞猜游戏，并以小额现金奖励刺激参与和前来消费;

(3)自助晚餐：以海鲜和传统圣诞食品为主的自助晚餐。

2、圣诞自助餐(西餐负责)

形式：

(1)以江鲜和传统圣诞食品为主;

(2)具体菜单另报。岁末联欢宴(中西餐分别负责)

3、圣诞派对(红粉舞厅会负责)

日期：20xx年12月24日、12月25日时间：晚七时至凌晨二时地点：红粉舞厅

形式：

(1)娱乐节目：包括乐队演奏、圣诗诵唱、歌舞表演、趣味游戏草裙舞等;

(2)抽奖礼品：奖品种类另定;

(3)酒店致辞

(4)化妆舞会：午夜时分舞厅专门准备一台狂欢化妆舞会。

(二)圣诞、元旦节日装饰安排

一、店外灯饰(由营销部部负责设计、制作。工程部负责装饰)

完成日期：20xx年12月1日

地点：酒店b区大堂

形式：

1、制作酒店英文招牌;

2、进行圣诞树灯光布置。相关资料：酒店圣诞节环境布置方案

二、大堂装饰

完成日期：20xx年12月1日

地点：酒店大堂公共场所部分

形式：

(2)大堂内放置一光纤圣诞树(前厅部负责);

(3)大堂西餐墙进行圣诞彩带装饰(西餐厅负责);

(4)大堂正门玻璃进行必要的圣诞装饰合喷绘(房务部负责);

(5)大堂3楼上空悬挂圣诞彩旗(工程部负责)

三、营业吧台布置

完成日期：20xx年12月1日

地点：酒店前台、西餐厅、舞厅吧台、

形式：

(2)用星星灯进行适当点缀。(工程部负责)

**圣诞节酒店活动策划方案篇十四**

冬季生活的恋歌，xxxxxxxx送圣诞祝福

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、加强酒店连锁店的销售力度、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，酒店可宣传企业文化，提升各连锁店品牌，强化企业知名度。

地处建设北大街与光华路交接口，紧邻棉一立交桥北，与邻近的中浩商务中心、东海国际大厦、老百姓大药房、米氏家具城、华普超市、北国超市等大型公共设施共同构成省会北部的商业旺圈。交通位置优越、便利，区域辐射半径内无同行竞争对手，因此，酒店有着得天独厚的环境优势，在此基础上，企业尽可放心利用周边有利环境、设施进行大规模、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，酒店圣诞节活动的实施，具有一定的可操作性、可执行性。能够促进酒店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)

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：酒店门前广场

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，向消费者讲述酒店的文化历史，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，酒店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，体现公司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，就能把消费者带入酒店文化深层次的境界，大量的形象展示为活动的顺利召开起了很好的推动作用。

(二)

圣诞亲善大使赠予礼物活动

时间：xx年12月23日——12月25日

地点：酒店二楼餐厅

内容：圣诞树上的雪花悄然无声的的`飘落，风捎来醉人的醉声，当夜色铺满天空，平安夜的歌声唱起，我们再一次在欢歌笑语的圣诞节相遇。

为培养文化的人气指数，我们特邀五位圣诞亲善大使为在酒店消费的宾客赠予圣诞礼物。同时，在圣诞礼物上标有酒店的主题标语或祝福语。(例：成功沟通始于两岸两岸咖啡祝各界宾鹏圣诞节快乐!)初雪的石家庄到处洋溢着圣诞的色彩，圣诞亲善大使欢快的歌声，为满鹏宾客送来了圣诞祝福，也送来了暖和情怀。

活动寓意：品牌与消费者零距离接触，能够留下过目不忘的印象，起到推动酒店品牌广告效应。

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。

《听啊，天使唱高声》(hark!theheraldangelssing)、《圣诞钟声》(iheardthebellsonchristmasday)、等等其中以《平安夜》(silentnight)最为有名。

圣诞美餐、情侣套餐、儿童套餐、家庭套餐均由厨房提供，公司企划负责海报、传单的制作和印刷，由各连锁店发放。店务部负责礼品、圣诞帽、圣诞装的购买。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn