# 饭店活动策划方案海报(实用14篇)

来源：网络 作者：落花成痕 更新时间：2024-03-15

*方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我...*

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

**饭店活动策划方案海报篇一**

---味道醇厚，肥而不腻的特色，被誉为“天下美味”而驰名中外。鸭王烤鸭是现代烤鸭师秉承传统烤鸭工艺研发出的新派烤鸭，烤鸭表面色泽金黄油亮，外酥香而里肉嫩，别有一种特殊的鲜美味道，是烤鸭中的极品。

当今的宣化餐饮业，发展趋势可概括为：发展十分迅速，规模不断扩大，市场不断繁荣。然而，繁荣的同时意味着竞争的加剧，总有餐饮店铺倒下，又有新的店铺站起来，但总有少数几家在大浪淘沙中站稳脚跟并不断发展壮大。作为北京新派烤鸭在宣化餐饮业的代表，“鸭王烤鸭”应成为响当当的招牌。

二、市场/企业分析

宣化餐饮市场同样存在着激烈的竞争，各式各样的大小酒店、饭店，争夺着宣化有限的餐饮资源，冲击着食客的味觉、视觉。

2---的努力；内部员工营销的成功又以全面的管理、有效的激励机制和良好的企业文化氛围为基础。

鸭王酒楼开业两月，现正在举办“回报消费者关爱”优惠活动。借此机会，应以顾客满意营销、内部员工营销和文化营销三者结合，作为本次活动的重点进行。

1、本次活动的目的：增加“东方鸭王酒楼”品牌的影响力，提升知名度和美誉度；提升“东方”形象，增强竞争力；加强员工的企业忠诚度和向心力；提高员工服务意识、工作积极性；进一步提升“东方”的企业文化；提升销售额，增加利润；为下一步更好的发展打下良好的基础。

2、活动时间：7月1日——15日，共计15天。

4---

2、特价

每日推出一道特价菜，日不重样。

随顾客所点菜品加赠部分菜品，如消费100元送两份小菜；200元以上，加赠2道凉菜；500元以上，加赠4道凉菜等。

打折，这是一个迅速提高消费的法宝，建议适当打折刺激消费。

注：本店的特色为烤鸭，烤鸭的价格勿降！！

内部营销方案

6---奖金50元。并进行集中展出。

3、成本节约比赛

通过系列活动，对内部员工再教育，提供其的积极性。

产品营销方案

1、在推特色餐饮的同时，推进情侣套餐、商务套餐、家庭套餐、孝心套餐等。如：情侣套餐可推出38元、48元、58元等。

8---

硬广告和软广告相结合，软硬兼施，已取得更好的效果。利用媒体整合，实现小投入，大产出。

六、效果分析

1、宣传造势，让消费者产生强烈的记忆感，引起良好的口碑宣传，提高知名度和美誉度。

2、店内富有人情味，服务周到，能提升目标消费者对企业的忠信度。

3、通过服务比赛、征文比赛、成本节约比赛，能极大的增强员工的企业归属感和向心力，提高工作积极性。

4、通过促销，提升营业额。

日评出“当日服务之星”，并给予物质奖励。

10---励手段。

1、在全体员工内部加强温情管理，要求每一个员工将所面对的其他员工视为自己的顾客，像对待顾客一样进行服务。并在以后的工作中，将内部员工营销固定下来。

2、征文比赛

内部员工征文：《我的选择——东方》

要求：题材围绕东方鸭王酒楼、东方洗浴所发生的事情，可以是工作经历、感想、寄语等。体裁不限。散文、杂文、记叙文、议论文、诗歌皆可。截止日期为7月13日。

鼓励全体员工积极投稿。本次征文活动评出一等奖1名，奖金200元；二等奖2名，奖金100元；三等奖5名，12---们的健康要求。强烈建议厨房推出！！

文化营销方案

向消费者宣传“东方”的企业文化，增强东方企业在目标消费群中的影响力。

在公交车身制作鸭王酒楼的环境图片，烤鸭的制作流程图和酒店的精神口号，让顾客把“吃”当作一种享受，使顾客乐而忘返。

五、广告营销方案

在信息发达的现代社会，媒体无疑是吸引大众眼球的媒介。可根据不同的媒体有不同媒体受众的特点，合理的进行市场定位和目标顾客的定位，合理的选择媒体投放广告，不可片面追求覆盖率，造成广告的浪费。

14---

2、特价

每日推出一道特价菜，日不重样。

随顾客所点菜品加赠部分菜品，如消费100元送两份小菜；200元以上，加赠2道凉菜；500元以上，加赠4道凉菜等。

打折，这是一个迅速提高消费的法宝，建议适当打折刺激消费。

注：本店的特色为烤鸭，烤鸭的价格勿降！！

内部营销方案

16----

**饭店活动策划方案海报篇二**

a、组织节目。我们到黑大、工大等高校联系欧美国家留学生10多人，邀请他们参加我们的活动，到酒店大厅与大家一起表演节目，共度平安夜。我们的邀请得到他们热烈的欢迎，有啤酒，还能够与英俊的中国小伙和美丽的中国姑娘一起共度良宵，还不用花钱，这美事还从来没有过，他们简直是喜出望外。

我们对他们的要求仅是会表演节目或会跳的士高就行，节目水平要求不高，只要能够突出气氛就行，这一点都难不住他们，有的会吹萨克斯、有的会弹吉它、有的会唱欧美流行歌曲，的士高则是他们生活的一部分，没有一个不会跳的，这就够了。

b、赠酒和鲜花祝福，消费者获得意外惊喜。凡当晚到民防商务酒店的消费者我们对每桌客人都免费赠送葡萄酒1瓶，并由礼仪小姐向情侣们中的女士送一支红玫瑰，并真诚地对他们说：“感谢你们光临，我代表民防商务酒店祝你们圣诞快乐，情深似海!”这种意外的礼物和暖融融的话语使每一位消费者都倍感亲切和激动，和民防商务酒店的距离一下就拉近了。消费的激情也就被充分地调动起来了。因为给自己带民防商务酒店来的不仅是本身的享受，更重要的是精神上的超值享受，这是无法以用金钱来衡量的。

c、与留学生同歌共舞，燃烧品牌激情。除了店内的节目之外，我们穿插着让留学生表演节目。他们全部一身牛仔服，流着前卫的发型，个个酷呆了，具有浓厚欧美风格，充满动感和激情的表演引起阵阵掌声和喝彩，许多消费者忘情地与留学生们一起狂歌劲舞，把活动一次次地推向高潮，更让人们乐开怀。留学生们在表演中不停地有中文或英文喊“民防商务酒店，我爱你!”加上你们的精彩表演把整个活动推向了最高潮，民防的品牌与消费者的激情产生了高度的共鸣。

d、赠送精美照片，留住精彩瞬间。为了让消费者永远留住这一精彩瞬间，永远记住民防商务酒店，可以免费获得我们为其拍摄的精美照片一张。

**饭店活动策划方案海报篇三**

成功沟通 始于两岸

主办单位：【两岸咖啡】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，【两岸咖啡】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，【两岸咖啡】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【两岸咖啡】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）真情【两岸】——免费品尝咖啡活动方案

时间：20xx年12月10日——12月15日（可自行选择人流高峰期时间）

地点：【两岸咖啡】门前广场

（二）【两岸咖啡】圣诞亲善大使赠送礼物活动

时间：12月23日——12月25日

地点：【两岸咖啡】二楼餐厅

（三）【两岸咖啡】中外嘉宾圣诞大联欢活动方案

时间：12月24日20：00

地点：【两岸咖啡】二楼

1、台历：

制作策略：把两岸咖啡西餐中选出12道精典菜品，每一道菜品设计在每个月中，并做相应打折活动，在圣诞节前全部派发完毕。消费者可持菜品彩图到两岸咖啡消费，享受部分优惠政策，如免费点钢琴曲，菜品打折消费。

2、dm宣传单页：

制作策略：将【两岸咖啡】圣诞节活动优惠措施体现出来，如赠送咖啡纪念礼品、免费品尝部分菜品，通过夹报的形式和现场品尝咖啡时派发，让消费者感受到【两岸咖啡】菜品的精典。

3、钢琴曲点单：

制作策略：中内外钢琴名曲荟萃，简约、时尚，消费者就餐时可聆听优美的钢琴曲，并根据自己的兴趣点曲自己喜爱的音乐，钢琴师即可弹奏出悦耳动听的音乐。

4、咖啡品尝操作台：

制作策略：重点突出企业形象、企业文化、企业理念，能更大范围吸引消费者眼球，识别性强，受众率广泛，加上【两岸咖啡】简明的精典物语，得到消费者对【两岸咖啡】的极大认可。

5、 易拉宝：

制作策略：主要内容：【两岸咖啡】精典咖啡起源简介、企业理念。摆放于二楼就餐厅显赫位置，传播频次高，增添活动气氛。

6、 吊旗：主要内容：活动主题标语，“成功沟通 始于两岸”

悬挂于二楼餐厅楼顶部，广告信息量密集，受众面广泛，受众记忆时间较长，是室内举办大型活动选择。

7、大型菜品展牌：

制作策略：采用不锈钢金属制作，具有稳定性强、随意更换广告内容、保存时间最长的特点，主要内容：企业理念，企业精典招牌菜菜品名称，价位。摆放于二楼餐厅楼梯旁边，便于消费者上来就可自行挑选菜品。

8、圣诞节通票（略）

1、 在省会咖啡西餐厅招牌菜品尝尚属首例，消费者可以在活动时间内免费享受一定优惠服务措施（品尝手工咖啡、优惠券、打折卡及礼品的赠送，招牌菜的特价推出），塑造【两岸咖啡】品牌知名度和美誉度。

2、引领【两岸咖啡】由普通消费阶层向高档位转型，彰显企业尊贵色彩，弘扬品牌文化理念，推动西餐行业健康有序地发展，促进西餐行业流畅沟通！

**饭店活动策划方案海报篇四**

1、设计、印刷6月份综合宣传单5000份，外发宣传。

2、网站、led、横幅、海报、电视广告、报纸同时发布。

3、短信群发：vip客户、签约客户、厂商、台商、旅行社。

4、节日环境布置

父亲节：贺卡、厅内小横幅、吊旗、海报

**饭店活动策划方案海报篇五**

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

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。

圣诞节全天

xx牛排西餐厅店

（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）

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应。

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密奖励（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）。

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。

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。

**饭店活动策划方案海报篇六**

缘聚七夕浪漫相约

时间：8月7日(周三)晚7点

地点：x县青春轰趴馆

主办单位：共青团x县委员会、国网x县供电有限公司

执行单位：x县青春轰趴馆

全县各乡镇、县直各企事业单位单身适龄青年

1.破冰之旅――假面舞会;

2.游戏互动1――踩报纸，报纸预留面积且坚持最后三对可获得本轮环节奖品各一份;

3.自由配对――在进行一轮互动后可凭第一轮接触感觉重新选择意向游戏对象;

5.游戏互动3――密室闯关，上一轮获胜的cp进入密室闯关成功可获得终极大奖;

7.活动结束可自由玩耍场内各种项目继续增进感情。

活动报名截止时间：8月14日18：00，填写“活动报名表”(详见附件1)发送邮箱报名(限额40人，男女各20名，先到先得，报满为止)，接受报名的有效邮箱地址：x。报名成功者以在报名结束后收到短信通知为准。

为保证报名活动有序进行、避免漏报，主办单位原则上一律接受电子表格报名至统一邮箱，其他邮箱均无效。

报名需要提交电子材料如下：

1.《活动报名表》(附件1);

2.如集体报名的，还需填写《活动报名统计表》(附件3)。

1.各级团组织要广泛动员，做好人员组织，于8月15日12：00班前将报名表和报名统计表(见附件1、2)上报至活动指定邮箱。活动接受机关、企事业单位组队报名和个人直接报名，先报先得，额满即止。填写报名表时，务必写明真实身份证件号码和微信号，以方便确认。

2.参加活动人员必须在规定时间前完成报名，不接受现场报名。已报名成功的.青年，务必在规定的时间内凭本人身份证、微信号参加活动。

3.参会人员必须遵守活动规则。

1.参加此次青年联谊活动，不收取任何费用。

2.活动主办单位对本次活动拥有最终解释权。

**饭店活动策划方案海报篇七**

1、通过“现金券赠送风暴”，吸引客人回头消费，同时，严抓服务质量，由总办督查组建立客服中心、在各部门设立投诉意见本、投诉专线电话，每日投诉意见由督查组收集交总办处理。

2、发行客房套票2680元/套（10张券）x100套=26万，在酒店各营业部门友情支持促销，旨在锁定大客户，增加现金流量。

3、购客房套票或桑拿套票，均可享受：

去桑拿消费可享8.8折（一个月）；

去娱乐消费可免最低消费房间（三晚）。

4、6月xx日，娱乐部逢周六，分大中小房设消费奖，鼓励客人消费，（奖品等级可分为，800元酒卡、500元酒卡、300元酒卡）

5、其它建议：大厅可举行卡拉ok比赛；或请一档嘉宾，为下月活动人气搭基础；桑拿加强套票促销，锁定vip客户。

**饭店活动策划方案海报篇八**

2、领位台区域：背景装饰大圣诞快乐字贴。领位台小型鲜花合围，小吊旗装饰台边。

3、电梯口区域：移走塑料小花坛，增设1.2米高小形圣诞树。采用松枝围门框，门框中央挂圣诞快乐牌(或圣诞老人头象)。门上贴圣诞老人头像。顶部用吊旗围边，内挂满雪花吊饰。

4、领位台等位区：等位区与xx中间区域装饰3米高圣诞树，缠绕装饰彩灯，悬挂满圣诞装饰物品。采用泡沫木版制作小形鹿拉雪橇和圣诞小屋陈列于圣诞树于领位台中间区域。

5、屋顶区域：自门口区域至电梯及会员区门口，采用两路凤眼型雪花吊顶装饰。灯框、墙顶框、电梯上顶边框等采用圣诞吊旗装饰。

6、地面：采用地毯铺路，两侧鲜花围边，花瓣铺两侧地面。或者采用小气球铺满地面，或者抛光后闲置。

二、前厅圣诞装饰内容

1、所有领位着白雪公主服装迎宾。

2、圣诞老人于门口发放圣诞小礼品。

3、有条件于门口堆雪人，或者采用泡沫雪人装饰。

4、柱子、墙面粘贴图象或围红幅。

5、一个领位着巫婆装，于楼上包房区域游荡。

6、屋顶无雪花装饰区域，采用放射状彩旗装饰。

7、装饰，绿色植物;围花围。

8、背景音乐播放圣诞快乐歌(玲儿响叮当)，或钢琴曲演奏。

三、前厅圣诞活动内容

1、白雪公主迎宾。

2、圣诞老人发放礼品。

3、鲜花、彩喷售卖。

4、提供立刻拍照相服务。

5、会员赠送圣诞礼品包。

6、大厅抽奖或奖品展示。

四、前厅圣诞活动所需物品

1、大小圣诞树，各一棵。

2、白雪公主9套，圣诞老人服装1套，巫婆服装1套。

3、大小松树门框各一个。

4、雪花100组(每组3种)。

5、大小吊旗3种各15米。

6、圣诞小饰品10包(每包50—100个)。

7、相机(拍得力相机)一个，相纸20盒。

8、孔雀眼20个、长舌头20个、手拍50个、小响锤50个(为装饰物)。

9、圣诞老人大、中、小头分别为8个、10个、20个。

10、圣诞快乐门标大、中、小各2个。

11、圣诞花环大、中、小分别为2个、4个、3个。

12、圣诞礼品包括：糖果、小玩具、酒水商赠小饰品等(若干)。

13、鲜花、彩喷若干。

14、圣诞歌曲光盘一张。

15、彩灯8组。雪人一个;小房子、小雪橇、圣诞小老人、麋鹿4个。

16、红幅10米，礼品展示台一张;地毯20米，花盆150盆。

17、其他圣诞装饰物品若干(依据现场采购选样而定)。

**饭店活动策划方案海报篇九**

七夕是中国传统的情人节，由于国人越来越珍视中国的.传统文化、民俗节日，再加上商家每年大张旗鼓的宣传炒作，七夕情人节已经成为情侣必过的节日之一。本促销策划案主要提出两大紧贴“七夕”主题的大型促销活动，以配合店内各商家、场馆促销活动，营造浓郁的情人节消费氛围。

另外，由于黄金珠宝是情人节的主力商品之一，建议将商场每年一度面向婚庆市场的“秋季钻饰节”于七夕启动，以“节”促“节”，并借情人节的巨大商机给钻饰节带来一个好的开端。

8月12――8月16日

为配合七夕主题，建议在商场卖场共享空间架设一道鹊桥，根据传说中在葡萄下可以听见牛郎织女说话的传说，在主入口门柱上用绿色塑料葡萄藤装饰成葡萄架的效果，营造浓郁的传统中国情人节的气氛。

(一)钻饰节

1、主题

百年老店，百年好合――20xx钻饰节

[主题释意]本次活动主题拟定为“百年老店，百年好合”，主打婚庆市场，定位明确，将xx商场黄金珠宝卖场最具竞争力的牌誉优势凸显出来，以诚信和祝福吸引目标消费者。

2、活动策划

钻饰节由8月延续至“十一”黄金周，共计一个多月，这么长的时间，促销活动应该是有层次、分阶段的。七夕促销期间为钻饰节活动的预热期，吸引消费者对钻饰节活动的关注，并促进下一步消费。

钻饰节浪漫启动，七重炫礼任意挑选

活动期间购买钻饰类商品累计满3000元，即有七种优惠由您任选其一。

床品77元抵扣券西装77元抵扣券鞋品77元抵扣券

女装77元抵

扣券服装配饰9折卡华服6折卡婚纱摄影8折卡

3、展式创意

每个珠宝品牌推出几款情人节特别推介款，可以是名贵高价，也可以是为情人节特别设计的款式，用干花创意搭配进行展示，外面罩上透明玻璃罩，将经典款从让消费者挑花眼的众多珠宝款式中凸显出来，在花的配称下形成浪漫唯美的效果，对消费者形成不可阻挡的的诱惑。且女人多被比喻为花，花与珠宝的搭配暗喻女人与珠宝的和称关系，独特的展示方式配合适当的灯光、背景，必将吸引消费者驻足的目光，产生极佳的促销效果。

4、宣传策划

派发“七夕情侣广告气球”印刷上店铺的店名，电话。以粉色心形气球为主色调。

**饭店活动策划方案海报篇十**

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，

餐厅圣诞节活动策划（may the christmas joy with you through the new year.）

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。

圣诞节全天

xx牛排西餐厅店

（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）

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应。

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密奖励（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）。

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。

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。

**饭店活动策划方案海报篇十一**

活动地点：一楼大厅

活动目标：1、庆祝“六一儿童节”：

2、通过活动培养幼儿集体就餐礼仪，培养孩子文明、健康的饮食习惯，增强孩子的自主意识，学会与人分享：

3、增强幼儿园的招生推广度。

活动准备：1、桌子20张、椅子100张(暂定)：

2、食物

(1)、主食：鸡腿40份、小馒头50个、玉米段60份：

(2)、水果：苹果10个、梨10个、西瓜2个：

3、让小朋友自带一些食物或水果、饮料与其他小朋友分享：

4、各班留一位老师组织孩子活动，其余老师把所需要的桌子、椅子以及食品摆放到指定地点后，再组织孩子有秩序地就座：

5、班级老师介绍集体就餐礼仪，培养孩子文明、健康的饮食习惯：

6、用餐前在教室洗手：

7、各班将垃圾桶带下去摆放在各个区角。

活动流程：1、餐前活动：各班老师带领孩子跳律动《水果拳》：(5分)

2、进行感恩教育，全园幼儿跟随主持人朗诵《悯农》(10分)

3、各班老师有秩序的组织孩子就座，从小班开始，依次中班、然后大一班、最后大二班：(5分)

4、谢园长致辞：(5分)

5、主持人介绍食谱：(10分)

6、幼儿有序的排队来到食品区，先请叔叔阿姨或老师分享自己带来的食物，再挑选自己喜欢吃的食物，并学会说“谢谢”：(10分)

7、自助餐正式开始(幼儿进餐过程中播放音乐)：(40分)

8、自助餐结束，教师组织孩子返回教室。(5分)

活动注意事项：

1、在活动中教师要关注到每个幼儿并及时给予指导(避免出现个别

孩子没吃饱或多取食物的浪费现象)：

2、遇到突发事情教师要保持冷静，不做冲动的行为，认真做好处理工作：

3、安排好幼儿上厕所！

猜你感兴趣

**饭店活动策划方案海报篇十二**

魔力圣诞派对

2024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 ： 0019 ： 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酩悦香槟， ，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。

**饭店活动策划方案海报篇十三**

(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。

**饭店活动策划方案海报篇十四**

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。

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