# 最新餐饮圣诞节活动策划方案(汇总10篇)

来源：网络 作者：诗酒琴音 更新时间：2024-06-30

*无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助...*

无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

**餐饮圣诞节活动策划方案篇一**

本站发布餐饮圣诞节活动策划方案，更多餐饮圣诞节活动策划方案相关信息请访问本站策划频道。

一、时间

12月24日晚

二、目标人群

100人左右、各关系单位、协议单位高管及相关人员、常住客等。

三、节日布置

1、对南楼中华厅、走廊悬挂有节日气氛的圣诞装饰品，中华厅门口用圣诞草装饰，各宴会厅进行圣诞装点。

2、豪苑大堂放4米圣诞树及圣诞饰礼品、彩灯。

3、24日晚中华厅布置圣诞冷餐酒会、装点大型雕刻及实物雕刻，并由一名员工穿圣诞衣服发放圣诞礼品。

4、建议在酒会过程中举行抽奖活动和文艺演出，也可举办品酒比赛，增加酒会的趣味性。(奖品由宾馆确定)

5、豪苑大堂24日晚圣诞树上悬挂部分谜语，当晚在豪苑就餐的客人参加猜谜语活动，猜中者有奖品。

6、建议宾馆联系社会福利院或盲人学校在24日晚和12月31日晚以宾馆名义举办小型慈善酒会，并在本地报纸进行报导。

7、制定“圣诞套餐”进行宣传。增加散客上座率，并也参加圣诞抽奖活动，两个餐厅制定出多份“圣诞套餐”菜单。消费菜金满1000元每桌增送葡萄酒1瓶，并有礼仪人员呈上。

8、建议开展一项社会公益活动，如将24日晚顾客消费金额%作为爱心公益捐献给福利院，并征集10名公益热心者到福利院看望孩子，送去礼物、学习用品、日用品。

9、邀请相关媒体对活动进行报道，此公益活动有助于我馆的知名度的提高，引导市民来关心和爱护社会弱势群体，提倡公益爱心，有助于提高我们的美名度。

四、活动时间安排

1、12月1日—5日制订具体的布置方案。

2、12月1日—8日联系媒体制订宣传计划。

3、12月5日—15日大厅及各景点装饰、布置。

4、12月5日—15日核定文艺节目。

5、12月15日--20日确定活动用酒水,菜单。

6、12月23日做好活动的各项工作，确定各环节的负责人。

7、以上活动餐饮部将按照宾馆的整体计划，具体组织落实。

**餐饮圣诞节活动策划方案篇二**

品尝爱情的味道，聆听浪漫的\'声音。

圣诞浪漫大餐/套餐/儿童餐

圣诞礼物派发（优惠券，小礼物）

圣诞特别食品餐厅圣诞节活动策划

平安夜及圣诞节当天

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。

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。

1）门前的绿化区域及小树上均以满天星点缀装饰，在门前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。

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）店内放一个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。

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。

5）门口的门头及两侧的门柱均以圣诞主题装饰。

6）悬挂若干人工雪花装点节日效果。

1）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）需要一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。

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/优惠券。

4）纪念品（印有xxx主题标志的高档水晶杯）。

5）每对情侣一朵玫瑰花。

（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。

**餐饮圣诞节活动策划方案篇三**

20xx年圣诞节即将临近，为全面策划好酒店年度的的圣诞活动，通过对市场的分析预测及餐厅去年的圣诞经营情况，拟定今年圣诞活动方案，以期实现餐厅经济效益的最新突破，进而提高酒店在信阳的知名度。圣诞活动具体方案如下：

璀璨.圣诞之夜海鲜自助盛宴

酒店一楼百合西餐厅

成人净价138元位儿童净价68元位

价格包括：圣诞自助大餐，免费畅饮店内起泡酒、本地啤酒、特调饮料、现场乐队表演、小丑魔术、幸运抽奖及纪念礼品；平安夜及圣诞节当晚特邀钢琴师大堂吧现场演奏；时间：17:30-20:30(节目活动在中餐节目中抽取，价格另商榷)

一等奖3名：获赠中乐百花酒店豪华大床房(含双份早餐)

二等奖5名：西餐自助晚餐券1张；

三等奖10名：进口美人酒一瓶

欢乐奖:精美挂件一个；

2.每位来宾赠现场制作的棉花糖一个；

3.安排专人制作七彩造型气球与小朋友互动；

4.每位宾客赠送圣诞合影一张。(使用立拍得，即拍即出)；如需加影10元一张；

5.特邀乐队现场演奏；

1.销售奖励：全票每张奖励10元；半票无奖励。

2.财务部做好统计工作及提成奖励统计；奖金按酒店中餐要求日期统一发放；不得事先从圣诞票中扣取。

3.相关规定(统一参照中餐厅圣诞票操作规定)

a、由财务部对圣诞票加盖财务公章进行统一管理发出，并做好资金回收、开具发票等工作。

b、圣诞票一旦售出须立即缴回票款，如协议单位特殊客户关系，可滞后缴回，但最迟不得超过15天。

c、对员工的销售提成做好记录，对售票的\'登记需细致，以便安排座位。如：圣诞票

编号、单位或姓氏、数量、联系电话、销售人等。

**餐饮圣诞节活动策划方案篇四**

走过了一年的高物价，番茄红素又将迎来圣诞节和元旦节，番茄红素哪个好?20xx年的圣诞节很好哦，圣诞节12月25日就在星期六，20xx元旦呢?根据最新的国家规定在元月一号二号三号，也在星期六星期天，外加星期一，这样的话就对我们美容美发行业提供绝对上好的节日时期，作为美容美发管理者和美容美发店长而言，绝对不对错过这个美好的时间段。

很受大家欢迎，为此20xx年圣诞，20xx年元旦方案我们也花尽心思，准备了此方案要，供同行参考，如果觉得不错，可以告诉你的朋友，但一定注明出处。

美丽给力，20xx你第一杰特

(1)主题核心：给力，不说了吧，网络上到处都是，与时俱进，给顾客绝对眼前一亮的感觉。给力我们美丽，说明我们技术，绝对一流。

(2)主题关键：第一。为什么要用第一，元旦是新年第一天，每个客户都希望自己成为第一，不管什么，只要第一，相信大家一定很爽。

(3)主题重点：一定要结合《旺点美容美发管理软件》及相关软件来实施活动方案，才更加有效，否则活动有龙头蛇尾的感觉。

(4)本活动最好结合沙龙的实际情况进行。

(1)利用节目提升旺季业绩。

(2)让我们店在提升人气的同时，多了几分冬天温暖的气氛。

(3)通过本次活动，促使我们技师(美容美发师)与助理的的团队协作精神。

(4)提升我们员工的技术，稳定客源。

(5)增加“大头率”，提升回头率。

20xx年12月20月到20xx年元月10日。

注意：搞活动不能太长，如果太长，让人觉得很假的感觉。20天正好合适。

(1)活动期间“每天”来店剪头的“第一位”顾客或打烊的“最后一位”只收11元。(当然如果你的.店剪头价格10元都不到，那这个活动方案，就不用看了。档次也太低了。)

(2)活动期间“每天”来店染头的“第一位”顾客只收111元，或打一折(具体找多少折，看头办。根据实际而论，只要后面带个一就行了)。

(3)活动期间“每天”来店烫头的“第一位”顾客只收111元，或打一折。

(4)活动期间“每天”来店洗头的“第一位”顾客只收1元。

(5)活动期间累计(或一次性累计)消费达到20xx元的顾客，送价价值20xx元的护理。

(7)每天抽奖1名顾客，免费护理一次。

(8)一次性充值20xx元以上的顾客，免费送211元。

(9)代金卷：18元，28元，38元用于烫染。如何使用，如何发放，后面有详细说明。

(10)做烫染的给带小孩来的神秘礼品一份。

特别说明：给小孩礼品，是为了加深你和顾客的感情。

活动是否成功，就跟打仗一样，就看准备得如何?

(1)、活动前一定要对所有店(连锁店)的员工进行培训说明本次活动的目的。

(2)、网上下载好旺点发型设计软件个人版，用找来光盘刻录好。很小，只有11m。

(3)、印刷和准备好代金卷。

(4)、准备好横幅。

(5)、了解收银员是否会使用《美容美发管理软件》，比如用代金卷，用积分换礼品等等。(当然如果还没有使用来管理你的店的，那就有点out了)

(6)、使用管理软件给顾客发短信，告诉2个月以上没有来店的顾客圣诞你们这边有大优惠活动。

说明：活动不只是对经常来的顾客，也对那些很少来的顾客进行，因为他们来得少，所以才应该多联系他们来哦。

(7)、使用管理软件给女性顾客发短信，如果头发时带上小孩将有神秘礼品。发短信时不要忘记了，你们做活动的时间地点电话。。

(8)、准备好彩色气球或彩条把店里装饰一下，花不了多少钱钱，但能让顾客感受到节日的氛围。

(9)、印刷好相应的代金卷

(10)、准备新办会员的会员卡

(11)、准备好节日音乐

(1)、代金卷的发放

代金卷的发放以前我经常见到很多人在大街上发放，其实这样做，很让人反感，因为站街发传单的人实在太多了，而且体现不出价值来。为止这里有一个绝对好的主意告诉大家：代金卷的发放可以和其它非本行的行业合作，如果你在商圈，或一条街上，那么，你可以把代金卷送给那卖服装的老板或餐饮的老板，告诉他们购买了一件200元以上的服装的送一张价值28元的烫染卷，餐饮也类似，这样不同的行业联动起来，活动更有意思。同样你也可以告诉服装老板，他们的优惠卷可以放到你那里去。

(2)、节日音乐的播放注意事项：

a、网上下十首以上的音乐到电脑上播放。

b、建议不要联网我播放音乐。

c、不要同一首音乐反复放。

(3)、清洁卫生，过节了，人多了，清洁却不能少。

(4)、给消费高的顾客输会员卡。

(5)、员工奖励。活动的实施者是员工，为了让活动更加有效的进行，因此在实施活动方案的同时，一定要考虑员工的奖励，不然员工累了一半天，结果还是跟平常一样，那样的话，员工的积极性就不高了。

(1)信息跟进反馈

我们多数美发店美容院把活动进行完后，就完了，后面什么也不做，顶多做一下分钱的事。其实是这样吗?不。其实活动反馈很重要，特别是对下一次活动如何开展起到承上启下的作用。如何反馈呢?这里告诉几种方法：

a、顾客来进行消费时，一定采用软件进行建立档案，这样当顾客消费完后，节日完后就可以给他们一个电子邮件。

b、短信告知消费信息：不用说了。旺点软件收银后，可以自动给你的顾客发一条信息。

c、电话反馈联系。

(2)活动总结

a、给每个员工进行业绩排名。并和去年的业绩对比。

b、每个员工写活动总结和反思，如果只做活动，不总结不反思，那么就没有进步。

**餐饮圣诞节活动策划方案篇五**

12月20日—1月10日

相约xx欢乐优惠在圣诞、元旦

每年的12月25日，是西方人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。

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。

a.门口：一服务员妆扮成圣诞老人站在门口迎侯宾客，迎候语必须是‘merrychristmas!’遇上大约10岁以下的小客人则发一粒水果糖。

b.大堂：中央摆上圣诞树，圣诞树要大，要与大堂的空间协调一致，树上必须有闪烁的彩灯吸引客人的注意陈列各种圣诞礼品(空箱子用礼品袋包装就可以），放在圣诞树下排成一排，配以各种彩灯、装饰品等，加上海报、音乐等来渲染圣诞氛围，将酒店变成圣诞晚会的天堂。

e.玻璃门窗：贴上圣诞画如：雪景，圣诞老人等(精品批发市场有现成的出售)

d.服务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。餐厅：服务员头戴圣诞红帽，给每桌客人先上一盘别致的圣诞点心，点心主要有蛋糕，饼干，也可以是平时很受欢迎的宾馆特色点心，周围摆上各式各样的糖果。

餐饮部：

１、活动期间，推出圣诞套餐（标准由餐饮部定）

２、圣诞节特价套餐：

提前预定，赠送圣诞礼品一份。

３、活动期间，每桌可享受特价菜一道

４、活动期间，每桌赠送精美特色小点一份。

客房部：

1、活动期间6楼、7楼商务标间特价房100元/间。

2、入住客人均赠送价值价值58元代金券。（代金券只限在散客价的基础上进行优惠、最低房价保证在100元）

3、入住客人，可免费使用酒店游泳池，退房当日可享受退房至14：00。

4、入住套房的客人，享受贵宾待遇、房间配董事长欢迎词、并免费赠送水果一份、矿泉水两瓶。

别墅区：

1、每天推出一套特价300元别墅。

2、入住别墅均赠送水果一份。

2、入住客人，可免费使用酒店游泳池，退房当日可享受退房至14：00。

游泳馆：

1、活动期间办理：30次卡赠送5张成人泳漂

15次卡赠送2张成人泳漂

2、建议在淡季可以印刷5元体验券（用名片制作盖上钢印限日期顾客只用付5元成本费）群发给客户邀请来体验！

（2）各部门属下员工进行节日期间的语言规范、礼仪礼貌方面的培训（十二月二十日前完成）

（3）由人事部挑选服务员扮演圣诞老人，并进行适当的培训（十二月二十日前完成）；

（4）由保安部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。（大堂、客房）

以短信形式对新老顾客进行宣传。各部门、营销部以电话拜访方式向顾客介绍这次活动内容！

**餐饮圣诞节活动策划方案篇六**

随着年末的临近，圣诞、元旦、春节等节日也将接踵而来。企划部将推出一系列的节日活动，营造节日氛围，促进消费。圣诞节虽是西方传来的洋节，但在昆明却有着相当多的年青消费群体，他们的年龄大多在15-28岁之间，圣诞节喜欢到西餐厅及酒吧消费;而“大滇园”、“蔼若春”顾客多为20-45岁年龄层，比较注重体验圣诞节的浪漫气氛。因此在圣诞期间，我们只需做好店面氛围营造、为拉动元旦及春节的消费做好铺垫工作即可。在活动过程中注意与厂家的活动配合，充分利用他们的资源，丰富活动内容的同时降低我们的操作成本。

1、氛围营造：门口放置圣诞树、彩灯、活动内容的宣传水牌，落地玻璃上张贴圣诞节海报及装饰品，所有工作人员头戴圣诞帽，广播各种圣诞歌曲等....将店面装扮得具有浓浓的圣诞气氛。

2、圣诞送礼：活动期间，各店由一名工作人员装扮成圣诞老人，背着礼物在店内游走，向小朋友发放气球，而对成年顾客则可发放“大礼包”(内装摩登耙耙品尝卷、厂商提供的优惠卷等，在元旦及春节期间再次就餐时方可使用这些优惠卷)。

3、营销活动方面：

a原就餐抽奖的.活动继续;

b继续推广会员制;

c每桌赠送新年贺卡一张

4、人员安排

内容部门时间备注

贺卡制作企划部12月5日前

圣诞装饰品的购买采供部12月10日前

厂商优惠卷的提供企划部12月15日前

店内pop的更换企划部12月15日前

活动内容宣传牌企划部12月15日前

物料分发企划部12月12日前

店面布置各店自行布置12月15日前

企划部协助广播稿企划部12月10日前

圣诞音乐的准备各分店12月10日前

检查企划部12月16日

注：具体由各部门经理进行人员分工及时间跟进操作过程中应注意的事项要注意与厂家活动的合理结合。

**餐饮圣诞节活动策划方案篇七**

12月25日(星期六)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：

1、尚海派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。

尚海派主题餐厅延安路店

尚海派主题餐厅延安路店

地址：上海市长宁区延安西路1066号(瑞峰酒店二楼)

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

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。

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。

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。

**餐饮圣诞节活动策划方案篇八**

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】

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！

**餐饮圣诞节活动策划方案篇九**

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——柳州饭店，将是你“圣诞狂欢”的最佳选择。

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

男：今年的圣诞节该去哪过呢

女：当然是饭店了。

男：为什么要去饭店呀?

男：真的?那我们圣诞节就相约在柳州饭店吧?

女：好啊!不见不散啊!

男：不见不散!

1、冬季生活的恋歌，饭店传送圣诞祝福。

2、饭店圣诞活动多三大主题让你狂欢

3、200元的情侣套餐250元的家庭套餐

**餐饮圣诞节活动策划方案篇十**

一、时间

12月24日晚

二、目标人群

100人左右、各关系单位、协议单位高管及相关人员、常住客等。

三、节日布置

1、对南楼中华厅、走廊悬挂有节日气氛的圣诞装饰品，中华厅门口用圣诞草装饰，各宴会厅进行圣诞装点。

2、豪苑大堂放4米圣诞树及圣诞饰礼品、彩灯。

3、24日晚中华厅布置圣诞冷餐酒会、装点大型雕刻及实物雕刻，并由一名员工穿圣诞衣服发放圣诞礼品。

4、建议在酒会过程中举行抽奖活动和文艺演出，也可举办品酒比赛，增加酒会的趣味性。（奖品由宾馆确定）

5、豪苑大堂24日晚圣诞树上悬挂部分

谜语

，当晚在豪苑就餐的客人参加猜谜语活动，猜中者有奖品。

6、建议宾馆联系社会福利院或盲人学校在24日晚和12月31日晚以宾馆名义举办小型慈善酒会，并在本地报纸进行报导。

7、制定“圣诞套餐”进行宣传。增加散客上座率，并也参加圣诞抽奖活动，两个餐厅制定出多份“圣诞套餐”菜单。消费菜金满1000元每桌增送葡萄酒1瓶，并有礼仪人员呈上。

8、建议开展一项社会公益活动，如将24日晚顾客消费金额  %作为爱心公益捐献给福利院，并征集10名公益热心者到福利院看望孩子，送去礼物、学习用品、日用品。

9、邀请相关媒体对活动进行报道，此公益活动有助于我馆的知名度的提高，引导市民来关心和爱护社会弱势群体，提倡公益爱心，有助于提高我们的美名度。

四、活动时间安排

1、12月1日—5日制订具体的布置方案。

2、12月1日—8日联系媒体制订宣传计划。

3、12月5日—15日大厅及各景点装饰、布置。

4、12月5日—15日核定文艺节目。

5、12月15日--20日确定活动用酒水,菜单。

6、12月23日做好活动的各项工作，确定各环节的负责人。

7、以上活动餐饮部将按照宾馆的整体计划，具体组织落实。

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