# 最新农家乐餐饮策划方案 餐饮策划方案(精选13篇)

来源：网络 作者：落花时节 更新时间：2024-11-28

*为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。那么方案应该怎么制定才合适呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。农家乐餐饮策划方案篇一2\_\_\_年10月\_\_\_\_美...*

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。那么方案应该怎么制定才合适呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

**农家乐餐饮策划方案篇一**

2\_\_\_年10月\_\_\_\_美食节拟在某餐厅餐厅举办。届时，某餐厅将通过美食节的舞台，展示以满汉全席、官府菜、名人伟人典故莱、湘军首领私房菜、永州八景菜及本地山村野味等特色菜肴，让市民融入其中，真正达到“食以人为本，节以人为乐”的效果，营造出“食人合一”的美食节气氛!举办满汉全席美食节，引进名厨，其旨在于提升大餐厅的餐饮竞争能力：一是引进菜系，提高餐厅菜肴制作质量;二是培养客户，营造纳德餐饮文化。因此，某餐厅上下应举全力支持配合办好此次美食节。

一、美食节活动目的

通过美食节活动，让市民进一步了解餐厅、认识、喜欢，从而提升餐厅餐饮的竞争力。

二、美食节活动原则

实惠第一，大众参与，体验昔曰满汉全席/今上百姓餐桌和亲情服务。

三、美食节活动卖点

精典的菜肴、布衣的消费，把美食和文化相结合，走食疗、功效、价廉新路线。

四、美食节活动理念

餐厅菜肴很有个性化!

五、美食节活动主题

感受鲜香，人性服务，亲情接待，营造完美的`“中国第一次满汉全席美食节”。

六、美食节活动组织

1、组织机构：餐厅

2、工作分工：营销部经理总指挥

3、协调联络：餐厅总经办

4、对外宣传：营销部经理出提纲，餐厅执行

5、客户营销：营销部经理培训营销人员并指挥营销队伍

6、活动保障：餐厅财力、物力、人力

7、安全防护：保安部

七、美食节活动内容

(一)美食节活动筹备

1、引进菜肴原料，确定美食节的菜肴品种、价格以及优惠措施;

3、加强对外联络，协调合作关系，解决食品原料来源，确保原汁原味。

(二)美食节活动举办

1、品牌、菜肴形象展示

1)主题：有滋有味、色、香、味、形再加上质、器、名。

2)方式：设固定的展区，制作成品展示。

3)形式：通过菜肴体验，展示品牌及其文化形象。

4)互动：现场参入满汉时期的抽签模式，每天设一等奖一名“永州皇帝享受权”价值上万元;二等奖二名\'\'宰相享受权\'\'价值三千元，现场开奖，营造活跃气氛。

5)内容：a、菜肴的实物艺术形态。

b、菜肴的文化展示。

c、服务人员的仪表姿态。

d、展区设在餐厅大厅，让菜肴系列成为吸引客人眼球的又一道风景线。

2、美食节促销活动

1)主题：轻松体验，更欢乐。

2)形式：价格优惠，借美食节开展促销，留住老顾客，吸引新顾客，培育未来消费群体。

3)内容：在美食节期间，对消费者一律实行平民价格优惠。

3、美食节经营活动模式

采用自助的模式经营，菜肴设置在餐厅大厅。

八、美食节活动其它

1、广告宣传费用：宣传单20000张，每张0。15元，共计3000元;流动宣传车八辆共计2024元;短信群发二十万条共计6000元;员工派发宣传单和推车补贴费用2024元。

2、抽奖奖品费用：按每天500元成本费用。

3、菜肴原材料费用：另计。

**农家乐餐饮策划方案篇二**

随着湖州的经济在迅速的发展，现代餐饮消费已经从过去的盲目消费进入了理性消费阶段，特别时大众化消费市场和中低档消费市场占据消费市场主流的今天，餐饮消费已趋于成熟，过去那种消费的随意性和冲动性越来越少，取而代之的是更加理性化、目的明确的消费倾向。

现今餐饮市场都以中低档为主，而中高端特色餐饮极少，随着现在经济的发展，人们生活水平的提高，对于餐饮消费的层次要求越来越高，对于餐饮的特色、就餐的环境、饮食的味道、越来越苛求。应印这一趋势我们将开设一家既能让大众消费的起，又具有美食特色的中高档粤菜餐厅。

通过本次策划，我们将给项目本身做出准确的市场定位及产品定位，抓住现代人们对于特色美食的不同需求，注重餐饮文化内涵的体现，打造中高档餐饮文化品牌。

市场分析

(1)项目计划选址在靠近市中心的消费次商圈;

(2)同类竞争者在大众知晓度和餐饮特点没有特别突出的，同档次类别的竞争者少;

(5)在前期的市场导入中，可能会出现与目标客户的磨合与培养;

(6)项目的操作，对营销方面的工作提出了更高的要求，要有自己精英的营销团队。

通过对市场需求类型的定型，竞争对手的分析，本项目在餐饮市场中定位在定位在市场需求中高档特色餐饮、需求文化餐饮;顾客消费能承受的;无竞争对手的三点交叉上面的，做纯正的粤菜餐厅，加上强大的营销力度，通过各种有利的资源，营销的整合推广，实现利润最大化，品牌影响力扩大化。

我们餐厅选址在闹市边缘对租金，餐厅装修，厨具，餐具，桌椅家具采买预算严格控制。

对于前期市场宣传，推广和营销费用严格把关。

餐厅计划在半年内回本盈利。

(1)产品定位：

核心部分----富有地域特色的中高档粤菜餐厅。

形成部分----各种设施的组成，以及vip卡的设计定位，各种的渠道营销手段及资料。

产品组合-----即vip卡能提供的各类设施的使用权限及服务的组合方式。

(2)价格定位：

抓住顾客需求心理和社交场所的需求，消费价格定在在中档。

(3)渠道定位：

直接渠道----建议采用，即设立餐厅自己的vip卡销售部门及销售系统。

间接渠道----建议与一定的知名度，与本会所不冲突的公司合作，运用他们的间接渠道进行营销。

(4)促销定位：

显化潜在客户----完善项目的装潢及配套服务项目，达到尊贵的体现，引导客户消费文化餐饮的理念，创造客户需求，使他们对本餐厅消费产生需求。

接近潜在客户----采用各种方式、方法(各种营销公关活动)来与潜在客户接触。

计划融资150万，我个人出资三十万掌握餐厅绝对控股运营与决策，项目自20xx年5月起以2个月为期限筹集，每个出资人最少一万，最多五万元。对出资人给予利润分红，并在开店后享有餐厅最优惠的终身vip金卡，免排队免等候等等特权。享有金牌vip的荣耀。如在众筹期限到后没有达到预期的运营资金，众筹的资金将如数返回。

筹集的资金将在三年后如没提出继续持股要求则自动返还，出资人亦可在两年后提前取回(两年内如有特殊情况可与我们协商提前取回)。资金返还后将不再享有利润分红，但金牌vip特权荣耀终身享有。

有一定的竞争，但是我们可以以自己的核心产品价值牢牢把握市场的顶端。

项目通过前期的市场调研，成本控制计算，后期运营管理各方面细节的把握理论上亏本几率极小，但事无巨细我们在出现小概率事件时尽力保障投资人利益把损失降到最低、同投资人利益共享风险共担。

**农家乐餐饮策划方案篇三**

一、活动时间：

20\_\_年x月5日

二、活动主题：

正月十五闹元宵，\_\_餐饮送祝福

三、活动地点：

\_\_美食城、\_\_美食海鲜城、\_\_美食海鲜广场、\_\_法尔春天餐厅

四、活动内容：

1、x月5日(正月十五)当天到店内消费的客人，每人赠送元宵两个，赠完为止，营业做好登记，财务备存。

2、x月5日(正月十五)当天各店厨师推出几款团圆菜品，寓意元宵节团团圆圆。

3、x月5日(正月十五)当天来店消费的客人可参加猜灯谜活动，猜中者可获得精美小礼品一份，每桌限猜一个灯谜。

五、配合部门：

1、企划部负责设计横幅，每店一条，内容：正月十五闹元宵，\_\_餐饮送祝福，利用短信平台发送元宵节祝福短信，内容：正月十五闹元宵，\_\_餐饮送祝福，\_\_餐饮祝您月圆灯圆事事圆，情圆梦圆人团圆!

2、各店所需元宵数量提前安排本店采购人员进行购买。

3、灯谜由各店自己打印准备。(字谜部分发给客人，谜底部分放在前台，按序号对谜底)

4、猜灯谜的礼品各店根据现有剩余小礼品配发，财务做好登记。

六、注意事项

1、各店对员工进行相关知识培训，当日客人用餐时主动提示，并送上节日祝福。

2、活动当天赠券活动只赠不用、积分卡活动正常进行。

\_\_餐饮经营管理有限公司

二\_\_\_年二月五日

**农家乐餐饮策划方案篇四**

20xx年x月x日——20xx年x月x日

x餐饮店

月满中秋夜，天涯共此时

1、宣传公司形象、品牌形象，影响主要目标消费群的消费心理，在目标消费群中塑造一个美好的形象。

2、通过活动的概念引导，在消费者中留下较好的印象，增强消费者和企业员工的信心，提高品牌知名度和美誉度，影响消费者品牌忠诚。

3、改变消费者认知，形成良性认识。

4、培养潜在消费者，加深目标消费群对饭店、酒店、餐饮的`了解。庆典意图让人们加深对饭店、酒店、餐饮的认识，接受并愿意到饭店、酒店、餐饮来消费，而中秋则是让大众亲身体验饭店、酒店、餐饮的特色与服务，同喜同乐，进而直接提高利润。

1、餐饮的消费对象属中、高档阶级，他们一般都有良好的文化背景或经济背景，与饭店、酒店、餐饮浓厚的文化气氛相契合。

2、餐饮菜肴主要以中式菜为主，不存在口味差异的问题，但是美食当前，圣人也会流涎的。也是其他商家缺少的。

1、自助餐、点餐、新菜、特价菜等。

2、打折消费。

3、赠送优惠券，凡消费满100元以上的消费者均能获得优惠券。

4、免费赠送饭菜，凡消费满200元以上的消费者均能获得一份免费的特色菜。

1、现场猜谜活动：在活动现场悬挂有谜语的五彩灯(红灯)笼。专设一个谜底台。

2、演艺活动策划：

(1)有奖征答问题：关于饭店、酒店、餐饮的发展史等问题。

(2)载歌载舞：觅歌舞团演出，另外，主持1—2名。

(3)穿插一些让观众参加的《中秋赞歌》：邀请台下一起参加，凡唱的歌都带有“月”字或是咏“秋”的。最少二句，无需整首演唱，歌曲不能重复，唱出最多首和唱功者，均有奖励(100元或50元消费券)。

(4)拉啤酒商做冠名赞助，从而减少费用的开支，进而促进利润的增加。

1、庆典的活动内容

2、美食节优惠信息

3、中秋晚会与其他信息

宣传内容的新颖性和完整性。

略

**农家乐餐饮策划方案篇五**

公司各部门及下属各酒店：

六月夏日炎炎，六月父爱如山。6月的阳光是一年之中最炽热的，象征着父亲给予子女那火热的爱。父爱如山，人生中很多东西不可能永存，但父亲给我们的爱却永恒……一年一度的父亲节即将来临。在这个属于父亲的节日，为了调动起消费者的`积极性，吸引更多的顾客，提升营业额，经管理公司研究决定拟父亲节营销策划方案如下：

一、活动时间：6月19日-6月20日

二、活动目的：

1、通过活动刺激亲情消费，提升企业的良好品牌形象;

2、拉动消费量，竞争市场份额;

3、加大e餐销售量，提高各店的营业创收。

三、活动主题：心系父亲节，勇丽一家亲。

四、活动地点：勇丽美食城、勇丽海鲜城、勇丽海鲜广场、勇丽法尔春天餐厅

五、活动内容：

1、活动期间，各店迎宾人员对来店消费的中老年男性送上节日祝福“您好，节日快乐”。

2、活动期间，各店增加播放《报答一生》《父亲》这两首曲目。

3、活动期间，订勇丽e餐均有好礼相送。凡电话订餐消费满688元免费赠送勇丽e餐扑克牌4副，凡电话订餐消费满888元免费赠送勇丽餐及时送vip会员金卡一张，各店做好登记，财务备存。

4、活动期间各店厨政部推出几款父亲节爱心套餐，价格各店可根据自己的具体情况而定，菜式以健康，营养为主，菜品名体现父爱(参考：感恩之爱、父爱如山、父爱似水、父子情深)。并且主推一道父亲节特色菜品。

5、活动期间到店内消费的客人，单桌消费满800元可获赠免费全家福(10寸塑封)一张，各店做好登记，财务备存。

6、企划部统一利用短信平台给客户发送父亲节祝福短信：“心系父亲节，勇丽一家亲，多款父亲节爱心套餐温情推出，勇丽餐饮祝天下所有父亲节日快乐!”

六、宣传事宜：

2、管理公司企划部于6月19日统一为各店客户发送父亲节祝福短信，“心系父亲节，勇丽一家亲，多款父亲节爱心套餐温情推出，勇丽餐饮祝天下所有父亲节日快乐!”。

七、注意事项：

1、各店认真组织员工学习活动方案，根据方案对员工进行相关知识培训;

2、各店活动期间充分做好拍照、洗照工作，增加创收点;

3、积分卡活动、赠券活动与此活动同时进行。

**农家乐餐饮策划方案篇六**

活动策划目的：首先要明确举办xx年羊年年会晚会活动策划活动的目的是什么?是为了企业内部的联欢呢，还是为了拉拢客户或者潜在客户，展示企业形象的，这个一定要搞清楚。

二、活动时间按排：未雨绸缪，不打无准备之仗，一定要提前确定日期，最好提前2个月选好活动时间，而且要具体到哪一天的几分几秒开始。

三、活动地点选择：时间定好了还得为xx年羊年年会晚会活动策划活动定一个地点，可以根据公司的规模以及活动的规划选址活动的地方大小，室内还是室外。

四、活动人员管理：人数的统计，人员的邀请，礼仪人员，后勤人员，签到人员，物料管理人员的组织。人数确定了才能有效地进行分工与策划。

五、活动餐饮管理：参与xx年羊年年会晚会活动策划活动的人喜欢吃什么，不喜欢吃什么，喝什么?是自助餐呢，还是固定的十人一桌。

六、活动节目策划：xx年羊年年会晚会活动策划活动准备了哪些节目，最好是以自己员工为主，这样比较热闹，也利于员工展示自我，当然可以选一到两个精彩的专业演员表演的节目来压轴。

七、活动重点策划：xx年羊年年会晚会活动重点亮点在哪，他是否能引起全场的轰动效应，是否能给来宾带来回味无穷的感觉。

八、活动策划活动流程按排：活动时间要规划好，不能拖沓，重要的项目要放在前面，比较神秘时间安排很重要什么该领导上场，什么时候是节目时间什么时间开始晚宴。

九、活动活动现场控制：xx年羊年年会晚会活动策划活动的总负责人是谁，现场的总控和现在效果由谁负责比较好，有了为了可以直接联系到总负责人，另外也便于工作的安排。

十、活动场地布置：xx年羊年年会晚会活动现场需要布置成什么效果，热烈隆重还是文雅大方或表现企业文化、品牌风格等。

十一、活动预算控制：xx年羊年年会晚会活动总预算控制，餐费预算控制，节目预算控制等。各种项目开支一定要提前估算好，便于公司上账。

十二、活动物料的管理：演出服装管理，酒水管理，礼品管理，公司资料管理等。

十三、活动背景板、舞台设计搭建：背景、舞台设计搭建是否请专业公司完成。术业有专攻，这些设计到专业知识和能力的一定要请专业团队，事半功倍。

十四、活动灯光音箱设备：灯光、视频、音箱酒店是否有提供，如提供是否能满足晚会的需要，或到专业公司租赁设备等。

**农家乐餐饮策划方案篇七**

活动主题:

庆中秋迎国庆美食节

9月15日—9月22日

不仅可以让消费者花少钱吃百样菜，还可以使消费者知道餐厅的特色。促进该餐厅的消费(增加人气)，获得更多的剩余价值(利润)。

要让消费者耳目一新。美其名曰“享受”也。

2、打折消费:

3、赠送优惠券:凡消费满100元以上的消费者均能获得优惠券。

4、免费赠送饭菜:凡消费满200元以上的消费者均能获得一份免费的特色菜。

**农家乐餐饮策划方案篇八**

活动主题:

庆中秋迎国庆美食节

9月15日—9月22日

不仅可以让消费者花少钱吃百样菜，还可以使消费者知道餐厅的特色。促进该餐厅的消费(增加人气)，获得更多的剩余价值(利润)。

要让消费者耳目一新。美其名曰“享受”也。

2、打折消费:

3、赠送优惠券:凡消费满100元以上的消费者均能获得优惠券。

4、免费赠送饭菜:凡消费满200元以上的\'消费者均能获得一份免费的特色菜。

**农家乐餐饮策划方案篇九**

x运城大酒店

重阳节在我国是国家指定的“老人节”，“岁岁重阳，今又重阳”，既指节日，又可寓意老年，因此活动的主题应该体现出对老年人的关注点，也就是宣传的诉求点——健康养生，同时结合重阳节传统的习俗，所以活动的主题特别体现“老人”、“金秋”、“菊花”和“健康养生”，树立起x大饭店是一个既能让顾客享受尊贵美食又注意顾客健康养生的一个具有高度社会责任感的企业。

1、宣扬中华民族尊老敬老的优良传统美德；

3、通过酒店活动的举办，让更多的人亲身感受到x大饭店健康的美食。

讲座后举行通宝健康午宴活动，菜单重点推出适合老年人、妇女、小孩的`菜谱，自由上台表达对亲人的祝福，也可现场点歌；活动现场整体拍摄，制作光碟赠送客人；；同时设简单舞台和音响，配备主持人，演唱《九九重阳》（原唱杭天琪/刘欢），代表酒店给客人送上重阳的祝福；现场献歌《最美不过夕阳红》；同时可让客人自由上台表达对亲人的祝福；活动现场整体拍摄，制作光碟赠送客人。

2、组织员工到敬老院看望孤寡老人，帮敬老院打扫卫生、陪老人聊天、给老人表演节目同时邀请运城电视台等新闻媒体予以播报。

4、优惠

当日，康乐项目半价；

重阳节推出适合老年人口味的菜收集整理点，时逢秋季养生的好时机，酒店推出了养生佳品，及各色重阳套餐。

重阳节当天向60岁以上用餐的老人赠送养身滋补汤一份。

当天过生日的宾客凭本人有效证件可获赠长寿面一份。

推出重阳节特价房，凭老年证住房x元/标间/夜（以住满为限），客房均赠送果盘）一份。

金婚夫妻持结婚证等有效证明文件可获赠送蜜月套房一间一晚，限10对夫妻；

销售部与各地省市老干局、民政局以及企事业单位联系，推荐重阳活动，组织批量客源；同时接待预定散客。

一夜一天套票：xx元，含豪华双人房一间一夜，双早双午餐自助，包括重阳节当天健康养生讲座，通宝菊花展。

客人可根据实际需要向酒店要求更换房型，但须补足差价。

团体票5张以上起订，享受9折优惠；10张以上8.5折优惠。

**农家乐餐饮策划方案篇十**

为抓住每年一度的学生毕业时机，促进客户对企业的认知度，提高酒店营业收入。制定本方案。

xx四路店

20xx年7月1日——20xx年9月30日

1、总经理对本方案负直接领导责任；

2、各部门直接管理人员对本方案负执行领导责任；

3、营销部对本方案负企宣责任；

4、质检对本方案负检查、督导责任。

1、本酒店隆重推出谢师宴系列优惠套餐活动，套餐如下：

十年寒窗宴999元/8—10位赠：步步高升蔬果盘一份

锦绣前程宴1099元/8—10位赠：鲁燕白酒一瓶

平步青云宴1299元/8—10位赠：六冠王白酒一瓶

鹏程万里宴xx99元/8—10位赠：杯中情白酒一瓶

金榜题名宴1799元/8—10位赠：精美红酒一瓶

状元及第宴1999元/8—10位赠：御珍白酒一瓶

2、酒店配备学士（博士）服一套，供来就餐的\'学子及家人、老师合影留念。

1、活动宣传易拉宝两套；

6、学士（博士）服一套。

6、数码相机一部

1、活动过程中因个人原因影响活动进展的，责任人给予100元负奖励；

2、因对活动不了解，造成客人误解投诉者，责任人给予100元负奖励；

5、厨房部菜品得到客户认可并提出表扬者，菜品制作人给予奖励20元；

6、营销部主动行动介绍谢师宴单月超过5桌，责任人每桌奖励10元。

**农家乐餐饮策划方案篇十一**

(8月中旬-9月1日)--------开学宴、谢师宴、状元宴(大丰收)

餐厅“谢师宴”消费热潮渐高主要是由于学生消费群体的推动。随着高考“战场”的硝烟散去和无数莘莘学子即将走出大学校园，无论即将去向何方，为了感谢师长对自己的倾心教诲，大部分学生都会选择以“谢师宴”的方法来报答对老师的拳拳感恩之心，这也为广大餐饮经营者创造了绝佳的餐厅营销机会。

我们餐饮餐厅经过长期的经营管理，已经以优雅的餐厅环境、大众化的菜肴口味、公道实惠的消费价格、细致周到的餐厅服务获得了餐厅周边学校和社区消费者的认可和亲睐。而此次即将到来的“谢师宴”消费热潮更是餐厅提高消费经营收入和扩大餐厅品牌知名度和关注度的绝好机会，因此，餐厅特推出以“十年寒窗望金榜，九载熬油忆师情”为营销主题的“谢师宴”营销活动，并制定了如下的餐饮餐厅“谢师宴”营销方案，作为营销互动的执行纲要，详细内容如下：

**农家乐餐饮策划方案篇十二**

微信漂流瓶营销模式：娱乐餐饮是未来餐厅发展的一个趋势。利用“漂流瓶”本身可以发送不同的`文字内容，甚至是语音、小游戏等，让顾客还没有进入餐厅就开始体验餐厅带来的快乐，并能通过网络或微信方式联系对接上目标客户，将关键字拼成宣传语，实现餐厅对消费者的消费引导。

餐厅许可式的主动推送信息模式：餐厅在自己的公众账号上推送餐厅动态、美食、服务信息或打折优惠信息，就像餐厅的海报，通过微信与用户沟通交流最新讯息，方便快捷、成本低。因为餐厅是高接触度和体验度相当高的行业，如果能花时间跟粉丝聊聊天，拉近餐厅与用户的距离，当然更好。

自从腾讯风玲推出基础版免费后，就有一些第三公司推出了各种各种样的免费版本，但不管是腾讯风玲，还是第三方公司提供的免费版本，都是为收费服务，免费功能只开通很基础的功能，还做了很多的限制，使用起来很不方便，可以说是没法用。最近笔者在网上找到了一款第三方运营平台（好实用heleeasy），其提供的功能是全部免费（智能菜单、微信会员卡、微网站、微商城、微相册、微预订、互动营销、线下营销推广、lbs位置服务），没有任何功能限制（不限流量、不限回复类型等），注定微信公众运营平台进入免费时代。

**农家乐餐饮策划方案篇十三**

二、地点：二楼国际会议厅

三、主持人：马静 、张勇

四、悬挂条幅：内容“妈妈，我们爱您!”

五、参加人员：酒店主管以上及酒店20xx年4月份优秀员工(y)代表的母亲、婆婆、妻子，共计37人。

其中：

房务部(6人)：马利、王保霞、曹春萍、(y)张文海、马永娟、李凤兰。

营销部(2人)：刘亚荣、(y)孙楠

财务部(4人)：周旭春、张志强、祖亚丽、(y)高虹

工程部(4人)：马永惠、穆雪锋、薛建军、(y)李春林

六、活动目的：感谢母亲，给了我们生命，感谢母亲，给了我们温暖，在母亲节的节日里，作为延续母亲的后续体，我们要充满激情地为母亲讴歌情怀，弘扬中华传统，进一步宣扬虹桥“以人为本”，关爱母亲的企业文化。

七、活动内容：

在“母亲节”这个特殊的日子里，为感谢酒店管理人员及优秀员工母亲对虹桥工作的大力支持，特别邀请优秀员工及管理层的母亲、婆婆、妻子来酒店参加母亲节感恩活动，让亲人们了解酒店的敬老爱老的酒店文化，加深对酒店工作的理解，提高团队凝聚力，增强员工对酒店的归属感。

2、由餐饮部员工演唱《感恩的心》、房务部员工演唱《妈妈的吻》;

4、邀请各位参加“母亲节”的嘉宾及员工至五楼西餐厅用餐，席间请酒店领导及各部经理向各位母亲敬酒。

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