

最新升学宴拿钱吗 升学宴宴会设计策划方案(优秀5篇)

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。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。

升学宴拿钱吗 升学宴宴会设计策划方案篇一

“十年寒窗望金榜，九载熬油忆师情”，感恩是中华民族的传统美德，谢师也是学子们金榜题名时的一种愿望。在莘莘学子金榜题名时机，××坊酒为了感恩社会，回报消费者，特在举家欢庆之时，开展“××坊·助你上学堂”的升学宴促销活动。

- 1、进一步提升品牌的认知度。
- 2、拓展围餐团购的网络。
- 3、提升销量。

“××坊·助你上学堂”

所有参加高考领取入学通知书的学子，可凭录取通知书原件免费到××坊××办事处领取2瓶陈藏3（限量300份，先到先得）；凡在活动期间内，升学宴消费蔡洪坊活动产品，即可得到相应的助学奖金。

活动区域为××市区

活动时间□20xx年7月××日至20xx年9月××日

××坊陈藏“3”、“6”、“9”，外箱有本次活动专用标识。

（一）、免费领取陈藏“6”：

所有领取入学通知书的'学子，在活动期间，可凭录取通知书原件和复印件免费到蔡洪坊驻马店办事处领取2瓶陈藏6（限量300份，先到先得）。

（二）、莘莘学子贺礼政策：

1、状元及第，豪情庆贺：

××市的文、理科状元在活动期间举办升学宴，可享受助学金红包2000元及免费赠送陈藏“6”产品2件的促销活动。

（只限市××，××，××）

2、金榜题名，喜上眉梢：

驻马店市的考试成绩前十名在活动期间举办升学宴（不含文、理状元），可享受助学金礼包1000元及免费赠送陈藏“6”产品一件的促销活动。（只限市××，××，××）

3、名校录取，可喜可贺：

得到录取通知书的学子或家长在活动期内，升学宴消费蔡洪坊活动产品，即可得到如下助学金：（只限市一高，二高，地高）

注：

a□以上活动产品每人限购10件（超过10件产品无奖励）；本次活动销售产品不予退货。

c□助学奖金在升学宴消费时，由企业派专人在验明录取通知

书后，亲自送到学子手中。

1、本活动由公司全员参与推广和宣传。

2、所有公司人员在达成实际销售后，按照销售活动产品的数量进行提成，提成标准为：陈藏“3”：10元/件，陈藏“6”：26元/件，陈藏“9”：46元/件。

1、电视广告：在驻马店电视台以频繁滚动插播的字幕广告为主，将活动内容明确的告知消费者。

2、条幅：活动期间在流通烟酒店和酒店进行条幅的悬挂，横幅的内容为：“蔡洪坊酒祝贺莘莘学子金榜题名！蔡洪坊·助你上学堂”将消费者与企业的距离拉近。

3□pop和宣传单页：印制pop和宣传单页，在活动期间的餐饮和流通渠道进行张贴和派发。

4、本次活动设服务热线，有专人在早8：00至晚19：00期间不离岗接听，主要记录来电订货需求和消费者意见。庆功专线为：××××—××××××××××。

升学宴拿钱吗 升学宴宴会设计策划方案篇二

活动目的：引入流量，针对小资人群，宝宝和妈妈一起短途郊游的需求，进行相关产品的推荐。

针对人群：时尚小资人群

活动位置：商城首页和母婴频道

投放时间：大概会放2到5天不等。（具体需要和韩湛这边确定）

费用：

活动周期：4月12日至4月22日

参加活动产品推荐：

具体活动文案：

作为一个现代家庭主妇，我容易吗我？

鸭梨山大的20xx年，我们要对抗蒜你狠豆你玩，到了20xx年大核民族又让我们无盐以对，好在神马都是浮云，给力的大喊一声我勒个去，一切都闹太套，我心爱的宝宝才是最重要的，伤不起啊，让我们时尚的春游去！

活动描述：

主题1：高高兴兴穿新衣，换了衣服，也换了心情

- 1、男童时尚新装左侧一件大图，2行小图，每行4件。
- 2、女童时尚新装左侧一件大图，2行小图，每行4件。

主题2：出行要舒适，更要安全，我们不差钱

- 1、高档儿童推车一件大图，2行小图，每行4件。
- 2、高档儿童汽车安全座椅左侧一件大图，2行小图，每行4件。

主题3：这里阳光真好，我们玩游戏吧

- 1、爬行毯，野餐垫左侧一件大图，2行小图，每行4件。
- 2、儿童对战软弹抢办家家娃娃玩具儿童桌面游戏左侧一件大图，2行小图，每行4件。

主题4：好饿啊，我要吃饭我要吃饭

1、儿童食品左侧一件大图，2行小图，每行4件。

2、婴幼儿奶粉左侧一件大图，2行小图，每行4件。

5、标题：一个好妈妈春游的准备，万无一失

1、户外便携包纸尿裤口水巾左侧一件大图，2行小图，每行4件。

2、孕妇装左侧一件大图，2行小图，每行4件。

升学宴拿钱吗 升学宴宴会设计策划方案篇三

一年一度的高考已经来临，对于很多考生来说是一生一次，一次一生。今年高考最迟将于7月20号前发布第一批重点本科录取通知书，很多家长非常关注高考重视高考。

金榜题名时谢恩情

7月20日-8月30日

xx大酒店

2、通过与众不同的高考升学宴策划，满足家长和考生的骄傲感和荣誉感，并感染现场的亲朋好友，通过提升酒店美誉度来吸引潜在客户，为酒店的后续经营带来潜在效益。

3、有效运用“心理营销”，结合“情感营销”，通过提高服务附加值等方式，最大限度的满足客人的心理需求和情感需求。

通过市场营销代表前往各高中学生工作处及邮政局(因为耒阳

有一部分学生在长沙及衡阳的重点高中就读)搜集高考被正规院校(含本科和专科)录取的学生资料及家长资料,筛选出家在市区、且经济条件比较好的家长资料,营销代表先打电话过去代表某五星级酒店大酒店表示祝贺,并预约时间和地点送上某五星级酒店特制温馨贺卡,邀请其前来酒店举办升学宴,同时告知升学宴的特别策划及心动优惠政策,吸引其如约前来预订。

为了最大限度的满足家长和考生的荣耀感与虚荣心,吸引现场所有宾客的赞美与羡慕之心,本策划方案将在升学宴流程上做出重点策划,旨在通过一系列新颖、别致的策划活动来提高酒店服务附加值,得到现场所有宾客的高度赞同,为考生及家长留下刻骨铭心的美好回忆。同时利用“边际效益传播效应”吸引其同学甚至现场的亲朋好友在举办各类宴会时首先选择某五星级酒店。

2、10:30-11:50:考生及家长端上糖果和香烟站在大堂迎宾,大堂播放轻柔喜庆的乐曲,摆放庆贺水牌。二楼宴会厅旁,承情处工作人员就位,承情处周边氛围布置由餐饮部负责。一楼上二楼的楼梯转角处摆上指示牌。

4、11:50:喜宴正式开始,考生(男生穿上黑白配燕尾服,女生穿上白色礼裙)在承情处旁就位。

5、11:55-12:05:荣誉宝座问鼎仪式。宴会厅正中间过道铺上红地毯,两边围上露营,红毯前设一个塑料鲜花拱门,考生站在拱门前,前面为两名礼仪小姐,身后为两名要好同学,四人每人捧一捧鲜花持一张贺卡,由这四人伴着激昂的音乐将考生送上主席台荣誉宝座,红地毯仪式过程中喷七彩礼花(鲜花和贺卡由考生自己准备,酒店可帮其订购)。

7、12:10-12:20:花季感恩仪式。背景音乐播放《感恩的心》,请考生家长及两位老师代表上台,由考生分别为父母及老师送上慰问鲜花及感恩贺卡,并向父母、家长及现场的

宾客三鞠躬，一鞠躬感谢父母的养育之恩，二鞠躬感谢老师的培育之恩，三鞠躬感谢现场所有亲朋好友在成长过程中给予的关心和支持！

10、12：38开始午宴。

凡前来酒店举办升学宴的考生，酒店将在升学宴举办的'当晚免费赠送三楼包厢一晚(19：00-0：00)给其举办同学欢庆party[]包厢大小视三楼当天生意预定情况而定[]party流程由考生及其同学自主商量策划，酒水零食费用自理，不能外带。

凡前来酒店举办升学宴的家长，当晚在酒店开房达到3间以上者，将可享受最低7.5折优惠，3间及3间以下者不享受住房优惠政策(具体由前台跟餐饮部联系核实后方可打折)。

- 1、望子成龙宴(388元/席)
- 2、金榜题名宴(468元/席)
- 3、平步青云宴(568元/席)
- 4、前程似锦宴(668元/席)
- 5、鹏程万里宴(888元/席)
- 6、飞黄腾达宴(1280元/席)

注：

- 1、免收服务费；
- 2、免费提供司仪；
- 3、免费提供现场布置；

- 4、免费提供礼仪服务；
- 5、免费赠送指示牌1块；
- 6、免费赠送签到簿1本；
- 9、免费提供服装和化妆。

a类经费预算：考生服装租赁100元，签到簿30元，合计费用130元。

同上；

另免费赠送高级密码皮箱1只。

b类经费预算：以上费用再加高级密码皮箱180元，合计费用310元。

同上；

另免费提供客房1间。

c类经费预算：以上费用再加客房1晚30元，合计费用340元。

同上；

另：免费赠送3磅蛋糕一个；

同时：考入省内学府学子凭录取通知书赠送省内快巴票1张(赠送车票仅限耒阳至录取院校所在城市，若起止站点不在此规定之内，恕不赠送)，或者报销火车硬座票1张(赠送车票仅限耒阳至录取院校所在城市，若起止站点不在此规定之内，恕不赠送；且车票由考生自己购买，凭票前来酒店报销)；考入省外学府学子可凭录取通知书赠送火车软卧票1张(赠送车票

仅限耒阳或衡阳至录取院校所在城市，若起止站点不在此规定之内，恕不赠送；且车票由考生自己购买，凭票前来酒店报销，最高报销金额为500元，超出部分由考生自理）；或者免费为其订购5折优惠飞机票1张，并报销500元，超出部分由考生自己负担（若折后机票金额低于500元，由酒店全额赠送，恕不补差价；5折飞机票需提前15天预定，拖延期限不能订到5折机票，酒店不负任何责任，仅报销500元）。

d类经费预算：以上费用再加3磅蛋糕40元，加车票或飞机票平均价500元，合计费用880元。

同上；

另免费赠送品牌mp4(128m)1台；

此外，考入清华、北大两大名校的学子凭录取通知书免费赠送飞机票1张。

e类经费预算：以上费用再加品牌mp4(128m)180元，合计费用1020元。

f凡在酒店消费金额达到20000元以上者，另可享受以下优惠措施：

同上；

另赠送国际名牌派克钢笔一只

f类经费预算：以上费用再加派克钢笔160元，合计费用1180元。

备注：本次升学宴不享受折扣优惠，仅享受以上对应条款优惠政策。

1、餐饮部：

- (1)宴会厅现场氛围布置
- (2)舞台背景布置
- (3)准备宴会背景音乐及宴会前播放乐曲
- (4)升学宴菜单提供
- (5)检查设备设施是否正常运转

2、经营策划部：

- (1)水牌制作
- (2)横幅制作
- (3)贺卡制作
- (4)现场摄像、拍照
- (5)协调、沟通并监督各部门工作执行情况
- (6)升学宴菜单制作
- (7)本次活动宣传推广

3、市场营销部：

- (1)派营销代表到各学校及邮政局搜集考生及家长信息资料，并筛选出意向客户。
- (2)打电话对意向客户表示祝贺并亲自登门拜访送出邀请贺卡。

(3)跟意向客户充分沟通本次升学宴策划方案，并将客户预定意向及时反馈给经营策划部、餐饮部及房务部、康乐部。

4、采购部：

(1)采购高档特色座位一张(摆放在舞台上)

(2)采购签到簿

(3)采购高级密码皮箱

(4)采购品牌mp4(128m)

(5)采购派克钢笔

(6)采购与本次活动相关的其他物料

(7)联系影楼赞助或租赁黑白燕尾服和白色礼裙

(8)联系赞助单位

注：请采购部事先联系好供应商，具体采购数量视具体业务情况而定

5、康乐部：准备好ktv包厢的赠送预留及相关服务

6、房务部：负责做好当天举办升学宴客人赠送客房及优惠(7.5折)客房的预留，具体情况请听市场营销部通知。

7、行政人事部：

(2)负责组织教师篮球联谊赛；

□3)xxx负责给考生化妆。

8、工程部：负责制作金榜(kt板，摆放在大堂)

为了减少不必要的成本浪费，尽可能的降低费用支出，提高经营收益，本次活动将采取有针对性且时效性较强的宣传推广方式，如：对外采取营销代表亲自登门拜访目标客户并派送邀请贺卡的方式，同时在市中心悬挂宣传造势的横幅；内部采取店外横幅、大堂kt展板、电梯广告相结合的方式。

1、前期宣传方式：联系各高中老师举办篮球联谊赛，借此宣传升学宴策划，并搜集考生及家长资料，具体组织由行政人事部负责。

2、活动过程中的宣传方式：在大堂设一块金榜题名榜，张贴宣传在酒店举办升学宴的考生喜讯并附上考生照片及其基本信息，借此金榜在考生之间与考生家长之间互相传播宣传。

凡在酒店于订宴席的考生即可从预定之日起在大堂金榜题名；同时考上四大名校的学生，无论其是否前来酒店举办升学宴，均可在金榜上题名。

(营销代表不参照此提成方案，直接参照市场营销部绩效考核方案)

1、所有员工按照餐饮部流程提前5天以上预订宴会，并在客人交纳宴会预订金后得到餐饮部人员在订单上的签字认可并报财务部备案，宴会结束后可享受宴会总消费金额的现金提成奖励。

2、凡内部员工及亲属在酒店预订升学宴均可享受9折优惠。

3、宴会结束当天现金结账按2%提成，挂帐10天内(含10天)收回按1%提成，超过10天收回不计提成。

4、凡全价预订宴会并在当天内结账且挂帐10天内(含10天)收

回现金的可增加0.5%提成。

5、凡预订宴会低于9折不计算提成。

升学宴拿钱吗 升学宴宴会设计策划方案篇四

篇一

一：活动时间

20年6月20日至8月31日

二：用餐标准

428/桌528/桌588/桌688/桌888/桌1288/桌

三：惊喜活动如下：

1、满10桌送高级行李箱一个，餐厅消费券200元(限一次使用一张)，另送豪华客房标间一间□ktv欢乐唱一间(无最低消费)

2、满15桌送高级行李箱一个，餐厅消费券300元(限一次使用一张)另送豪华客房标间二间□ktv欢乐唱一间(无最低消费)

3、满20桌送高级行李箱一个，餐厅消费券400元(限一次使用一张)，另送豪华客房标间三间□ktv欢乐唱一间(无最低消费)

4、满25桌送高级行李箱一个，餐厅消费券500元(限一次使用一张)，另送豪华客房标间四间□ktv欢乐唱一间(无最低消费)

满30桌以上以此类推(详情请联系我们)

5、含十桌以上免费现场布置，免费提供司仪、为考生化妆打

扮提供服装。

6、免费赠送led屏使用权一次。

篇二

一、前言

高考录取学生升学宴请已成为全国普遍的习惯，每家少则两三桌，多则几十桌，升学宴成为个人团购白酒消费的一个重要组成，具有非常重要的作用。首先，可以在白酒消费淡季的时候提升市场销量；其次，谢师宴消费者的口碑传播作用非常明显，往往同一区域或同班同学会有模范趋势，通过口碑传播可以很好的拉动其他周边消费者；再次，高考及录取期间正好是白酒消费的淡季，通过对消费者活动的宣传推广，可以提高消费者对五粮液红福春产品及品牌的认知度，营造市场销售氛围，为即将到来的白酒消费旺季做好市场宣传基础。所以说谢师宴的操作不仅仅体现在促进淡季市场销售的效果，更重要的是它能够在市场营造良好的消费氛围，在消费者之间造成良好的口碑传播，为旺季实现五粮液红福春热销做好基础准备工作。

二、活动主题

全国大主题：“，红福春金榜题名”；“醇真师生情，幸福红福春”。地方可以根据活动政策来制定具体的副标题。如：品红福春，中状元，游世博。

三、活动时间

20年6月7日——20年9月1日

准备期：6月1日——6月6日

传播期：6月7日——6月30日

四、活动对象

区域对象：全国201*年被高等学校录取的高考考生家庭宴请活动。

联系对象：被录取学生及其家长、老师。

五、活动内容

针对核心消费者和一般消费者采取不同的促销方式，达到核心消费者消费红福春，一般消费者选择红翻天或红精品。

1. 核心消费者政策：

式的促销；

2. 状元特别政策：

设立名生宴，对当地高考状元或者考上清华北大的学生进行免费赞助用酒；

3. 一般消费者的政策(以下套餐仅供参考)：

喜庆时刻套餐

购买红精品3箱，赠送150元的拉杆箱一个；

购买红翻天5箱，赠送250元的移动硬盘一部；

购买红满天8箱，赠送价值xx元的xx....

(可以根据当地资源赠送).....

六、活动执行

高考是中国影响，最牵动人心的事件之一，其间包含到师生离别的愁绪、金榜题名的喜悦、天下父母的期望、新生对未来的憧憬……白酒是宴席中不可缺少的部分，谢师宴也是一样，即使其使用量远小于婚宴，但意义却极其重大，本次宣传以尊敬师长、师生感情为重，淡化商业利益，凸显红福春品牌的感情内涵，为红福春品牌形象树立、品牌健康长久发展做出贡献。本次主题宣传的情感诉求——“健康美酒红福春，金榜题名xxx同学”；“醇真师生情，健康红福春”。

升学宴拿钱吗 升学宴宴会设计策划方案篇五

7月20日—8月30日

：寨大酒店

2、通过与众不同的高考升学宴策划，满足家长和考生的骄傲感和荣誉感，并感染现场的亲朋好友，通过提升酒店美誉度来吸引潜在客户，为酒店的后续经营带来潜在效益。

3、有效运用“心理营销”，结合“情感营销”，通过提高服务附加值等方式，限度的满足客人的心理需求和情感需求。

通过市场营销代表前往各高中学生工作处及邮政局搜集高考被正规院校(含本科和专科)录取的学生资料及家长资料，筛选出家在县城、且经济条件比较好的家长资料，营销代表先打电话过去代表寨酒店表示祝贺，并预约时间和地点送上酒店特制温馨贺卡，邀请其前来酒店举办升学宴，同时告知升学宴的特别策划及心动优惠政策，吸引其如约前来预订。(贺卡详情见附件一)

为了限度的满足家长和考生的荣誉感与虚荣心，吸引现场所

有宾客的赞美与羡慕之心，本策划方案将在升学宴流程上做出重点策划，旨在通过一系列新颖、别致的策划活动来提高酒店服务附加值，得到现场所有宾客的高度赞同，为考生及家长留下刻骨铭心的美好回忆。同时利用“边际效益传播效应”吸引其同学甚至现场的亲朋好友在举办各类宴会时首先选择我酒店。

2、17：50：喜宴正式开始，考生(男生穿上黑白配燕尾服，女生穿上白色礼裙)在承情处旁就位。

3、17：55-12：05：荣誉宝座问鼎仪式。宴会厅正中间过道铺上红地毯，红地毯的尽头设有一个小舞台，考生站在舞台上，前面为两名礼仪小姐，两人一人拿盘子端一束鲜花和一张贺卡，两人伴着激昂的音乐走上舞台然后将鲜花和贺卡送上舞台给考生。

5、18：10-18：15：花季感恩仪式。背景音乐播放《感恩的心》，请考生家长及两位老师代表上台，由考生分别为父母及老师送上慰问鲜花及感恩贺卡，并向父母、家长及现场的宾客三鞠躬，一鞠躬感谢父母的养育之恩，二鞠躬感谢老师的培育之恩，三鞠躬感谢现场所有亲朋好友在成长过程中给予的关心和支持！

6、18：15-18：20：烛光许愿仪式。礼仪小姐将蛋糕车推上主席台，考生对着蛋糕、烛光许愿，并跟在座的亲朋好友分享蛋糕。播放背景音乐《明天会更好》。

8、18：30开始午宴。

凡前来酒店举办升学宴的考生，酒店将在升学宴举办的当晚免费预订苗都ktv包厢一晚(19：00-0：00)给其举办同学欢庆party。包厢大小视当天生意预定情况而定。party流程由考生及其同学自主商量策划，酒水零食费用自理，不能外带，最终消费费用一律打八折。

凡前来酒店举办升学宴的家长，当晚在酒店开房达到3间以上者，将可享受最低7.5折优惠，3间及3间以下者不享受住房优惠政策(具体由前台跟餐饮部联系核实后方可打折)。

- 1、望子成龙宴(388元/席)
- 2、金榜题名宴(468元/席)
- 3、平步青云宴(568元/席)
- 4、前程似锦宴(668元/席)
- 5、鹏程万里宴(888元/席)
- 6、飞黄腾达宴(1280元/席)

为了减少不必要的成本浪费，尽可能的降低费用支出，提高经营收益，本次活动将采取有针对性且时效性较强的宣传推广方式，如：对外采取营销代表亲自登门拜访目标客户并派送邀请贺卡的方式，同时在市中心悬挂宣传造势的横幅；内部采取店外横幅、大堂kt展板、电梯广告相结合的方式。

活动过程中的宣传方式：在大堂设一块金榜题名榜，张榜宣传在酒店举办升学宴的考生喜讯并附上考生照片及其基本信息，借此金榜在考生之间与考生家长之间互相传播宣传。凡在酒店于订宴席的考生即可从预定之日起在大堂金榜题名；同时考上十大名校的学生，无论其是否前来酒店举办升学宴，均可在金榜上题名。