

2023年夜宵店营销策划活动方案(通用6篇)

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么写，我们一起来看看吧。

夜宵店营销策划活动方案篇一

一、自2020年2月3日起，全市所有经营性烧烤店、夜宵摊一律暂停营业，恢复营业时间另行通知。

二、早点铺、小餐饮等一律不得在经营场所内提供用餐服务，一律实行离店分散用餐。店堂内应有“店内不得用餐”的醒目提示。

请各经营业主自觉遵守，广大群众理解和支持。对违反本通知的，由相关行政执法部门依法进行查处。

贵溪市新型冠状病毒感染的肺炎疫情

防控应急指挥部办公室（代章）

20xx年2月2日

夜宵店营销策划活动方案篇二

宵夜摊策划书

前言：厦门夜生活娱乐丰富，年轻人都喜欢跟朋友聚餐吃宵夜，唱k我们开家特色夜宵店正好满足消费者的需求。

一、目的：

- 1、不用说，当然是为了赚钱。
- 2、以较低的成本整合及拓展人脉资源。

二、市场分析

岛内夜生活以海湾公园高档会所、斗西路中档娱乐会所、明发商业圈、江头商业圈、洪文大排档为主要商圈。

我们的店选在洪文大排档附近，餐饮娱乐集中，停车方便。主要的顾客是以莲前一带年轻居民及在软件园、观音山的白领为主。

每逢周末夜晚，各个商圈餐饮娱乐消费能力大大提高。夜宵店都会爆满。洪文餐饮主要以海鲜大排档、烧烤类为主，客户消费目的一般以朋友聚会，公司聚餐为主。

三、竞争对手

周边的烧烤摊，海鲜大排档、相对其他商圈，洪文餐饮集中，但并无特色。

1、优势：我们是独家经营；并且我们的同学多，情感上会光顾我们；距离近，喝酒方便；交通、停车都ok。旁边有欢唱量贩ktv、音乐之声量贩ktv、牛庄休闲街、两大shopping mall和洪文大排档形成一体；吃的特色，主打醉虾，平价烤鲍鱼，厦门少有这特色。

四、实施方案

1、经营模式

融合醉虾、特色平价鲍鱼、本港海鲜的经营特点，创建特色的海鲜宵夜摊。

2. 目标市场定位

消费对象：附近居民，较为年轻化的顾客群，一般年龄在20岁到30岁，这些人有收入，工作压力大，放松时爱好三五好友喝酒，周末喜欢续摊接着喝。店面选址：租用洪莲路的一楼沿街小店面，把餐桌摆到路边。

宣传策略：

- 1、主打浙江特色醉虾，平价鲍鱼进夜摊以口碑宣传为主。
- 2、通过络用微信、微博对朋友宣传。
- 3、可在瑞景、加州两大广场附近广发传单。

公关宣传：

优惠措施：朋友捧场打折；啤酒赠送（买多少瓶送一瓶）；开胃小菜赠送两碟等。

六、注意事项

- 1、寻找适合的供货商
- 2、垃圾处理问题、剩下的食物处理
- 3、没营业执照或太吵可能会遭举报（机率不大，在排挡集中区）
- 4、可能会遭妒忌，处理好邻里关系
- 5、由于对本店的经营主体没有相应概念或者宣传力度不够，

导致开业初期市场反应冷淡。

6、其他自然因素

七、筹备前期

- 1、各个合伙股东亲自下厨制作醉虾、醉蟹、鲍鱼；
- 2、到杭州试吃最正宗的醉虾
- 3、寻找特色酱料
- 4、聘请有这方面经验的厨师
- 5、选址，店面控制在50平方米，娱乐场所集中区

七、投资与收益预算

成本：

- 1、锅铲1-2个，用来蒸煮食品； 炒菜类
- 2、冰箱1个（冷藏海鲜）
- 3、台10张、凳50张
- 4、电脑1台
- 5、一次性碗筷、杯、；餐纸；盘子
- 6、收银台一张
- 7、抽油烟机
- 8、每天水电费、煤气、食物成本另计

9、每月租金控制

10、员工工资

11、店面装修

12、转让费

总投资：预计20万元以内。

收益预算：

1、估算一：

2、每天最高：

每天最低：

总计：

纯利润：

一、目的：

1、不用说，当然是为了赚钱。

2、以较低的成本整合及拓展人脉资源。

二、市场分析

文大排档为主要商圈。

以海鲜大排档、烧烤类为主，客户消费目的一般以朋友聚会，公司聚餐为主。

三、竞争对手

周边的烧烤摊，海鲜大排档、相对其他商圈，洪文餐饮集中，但并无特色。

和洪文大排档形成一体；吃的特色，主打醉虾，平价烤鲍鱼，厦门少有这特色。

制，场地不够；合股人没有餐饮经验

四、实施方案

1、经营模式 融合醉虾、特色平价鲍鱼、本港海鲜的经营特点，创建特色的海鲜宵夜摊。

2. 目标市场定位

楼沿街小店面，把餐桌摆到路边。

宣传策略：

1、主打浙江特色醉虾，平价鲍鱼进夜摊以口碑宣传为主。

3、可在瑞景、加州两大广场附近广发传单。 公关宣传：优惠措施：朋友捧场打折；啤酒赠送（买多少瓶送一瓶）；开胃小菜赠送两碟等。

六、注意事项

1、寻找适合的供货商

2、垃圾处理问题、剩下的食物处理

3、没营业执照或太吵可能会遭举报（机率不大，在排挡集中区）

4、可能会遭妒忌，处理好邻里关系

5、由于对本店的经营主体没有相应概念或者宣传力度不够，导致开业初期市场反应冷淡。

6、其他自然因素

七、筹备前期

1、各个合伙股东亲自下厨制作醉虾、醉蟹、鲍鱼；

2、到杭州试吃最正宗的醉虾

3、寻找特色酱料

4、聘请有这方面经验的厨师

5、选址，店面控制在50平方米，娱乐场所集中区

七、投资与收益预算

成本：

1、锅铲1-2个，用来蒸煮食品； 炒菜类

2、冰箱1个（冷藏海鲜）

3、台10张、凳50张

4、电脑1台

5、一次性碗筷、杯、；餐纸；盘子

6、收银台一张

7、抽油烟机

8、每天水电费、煤气、食物成本另计

9、每月租金控制

10、员工工资

11、店面装修

12、转让费

总投资：预计20万元以内。收益预算：

1、估算一：

2、每天最高：

每天最低：

总计：

纯利润：篇2：方便食品市场营销策划书 方便食品市场营销策划书食品市场营销策划书怎么写要写好这个策划书不是只做市场调研就可以的，今天就以统一方便面的策划书为例，给大家详细介绍一下食品市场营销策划书大纲。

和挤食堂抢饭的烦恼时自然会选择实惠方便的方便面。

二、食品市场营销策划书之swot分析

(一)优势

之产品。

轻人也具有很强的吸引力。

牌形象。

牌方便面所没有的。

(二)劣势 方便面市场调查报告显示目前价格在人民币1元以下的方便面仍占据市场60%的份额。

场消费者的购买能力。

(三)机会 营养健康型的方便面符合追求“绿色时尚”的现代人的观念。

(四)威胁 康师傅,今麦郎等品牌的冲击,竞争十分激烈。

宣传力度的提高而提高销售量。

四、食品市场营销策划书之营销战略与具体行动方案

(一)市场调查分析

面在市场中的销量和知名度。

2. 调查对象无锡高等职业院校在校同学和超市老板。

便宜些。

度,达到一提到方便面就想到“统一”这个品牌的效果。

向很强烈,缺乏本身的自我主见。其中以中低档产品为主要消费□a.学校里的学生有不熄灯不休息的习惯,晚上的夜宵市场占到销售的五成。大部分是在校外的超市里整箱购买的,也有一些是在销售商在做促销活动时买的.b.大学生精力充沛,运动量比较大,需要一种及时快速补充能量的途径。随时从

校园里的超市里购买 c.其中大部分男性消费者对量的要求是首选，女性消费者对口味是首选。

(三) 产品定位

1. 市场定位:河南新郑中原工学院南校区在校大学生, 老师及其他工作人员。
2. 产品定位:快捷、简单、美味、安全营养有创意的方便食品。
3. 广告定位:**a.**电视广告:以创意性, 与趣味性结合的硬性广告为主 **b.**平面招贴广告:创意中导入爱国情感因素, 产生软性广告效果。

(四) 市场机会点

1. 大学生需要一种方便快捷味美的食品
2. 大学生消费群体对大企业强势品牌的信赖
3. 利用统一这一双关语激起大学生对海峡两岸的和平期许及爱国热情

加大蔬菜包。

(五) 广告诉求重点

1. 品牌:统一方便面
2. 功能:**a.**快捷, 简单的制作方法 **b.**安全, 营养, 味美的保障 **c.**引导吃面新时尚—吃出创意, 吃出新花样。

(六) 诉求对象(目标市场)

1. 有吃零食习惯的学生.
2. 有吃夜宵习惯的学生
3. 有特殊情况不在食堂里吃饭的学生
4. 追求新事物的时尚男女

(七)广告策略

1. 广告目标

- (1) 稳定统一的原有知名度，保卫市场占有率，扩大其知名度。
- (2) 塑造企业形象，提高指名购买率
- (3) 达成统一方便面的信息渗透目的，并塑造方便面的领导地位。
- (4) 使统一广告深入人心

2. 战略运用

和好感。

1. 中国人要“统一”
2. “统一”才有味
3. 乐在“统一”
4. 方便面还是要“统一”

(九)广告的运用方案 广告创意预期效果:

1. “创益”先让消费者产生初次试购的欲望.
2. “创异”是“统一”方便面与其他品牌相比，感觉到本品牌胜于其他品牌的独有特征，让消费者对其他产品不会产生兴趣。进而产生品牌的转移。
3. “创议”在广告中强化品牌形象。让消费者提高购买次数与数量。
4. “创艺”有赏心悦目的艺术表现，是消费者注意而且感兴趣。乐于阅读与欣赏。

姓名：

黄严峰

柯杏伶

梁展豪

刘世宁

张荣健

摘要----4

铺街宵夜摊策划书

前言：春节期间，打工者都带钱回家过年，年轻人都喜欢跟朋友聚餐吃宵夜，聊天。我们开家夜宵店正好满足消费者的需求。

一、目的：不用说，当然是为了赚钱。

二、市场分析

春节期间在外地打工的都会带钱回来，人们在外地奋斗一年回来总想和亲朋好友聚聚，聚聚就要喝酒，吃东西，接着就要有合适的场地，最好的选择就是宵夜摊。

我们的店选在铺街市场，地方够宽，停车方便。主要的顾客是武留、黄村、陈木三个村委的年轻人。

春节期间百合的很多夜宵店都会爆满，有些喜欢安静人常常找不到合适的位置，停车也成问题。距离太远，喝酒后不方便开车回家，大多数人喜欢近距离。

所谓肥水不流外人田，村民在本地的消费增加了黄村的gdp总值，也打响了铺街的名声，拉动了当地经济发展，相信村委会没什么意见。

三、竞争对手

周边的烧烤摊，商店、百合的宵夜摊

1、优势：我们是独家经营；并且我们的同学多，情感上会光顾我们；距离近，喝酒方便；交通、停车都ok□旁边有吧娱乐和吃形成一体；吃的美味，主打烤鱼（细说），百合少有这特色。

2、劣势：名声不大，百合的夜宵摊有一定的影响力；初次经营，服务管理不完善；烧烤、菜的味道都得新学。

四、实施方案

1、经营模式

融合夜宵、烧烤（或油炸食品）、麻辣烫的经营特点，创建特色的综合宵夜摊。

2. 目标市场定位

消费对象：附近村民，较为年轻化的顾客群，一般年龄在17岁到26岁，这些人有收入，喜欢热闹，不在乎钱。

店面选址：租用世枝家（或其他在铺街的住户）的一楼，把餐桌摆到市场里面。

宣传策略：1、在老社村口、陶村球场、武留村公所、陈木小卖部、横岭村口，铺街进口处等张贴海报（另设计），可以的话在市场挂条横幅。

2、通过络用qq群对朋友宣传。

3、可在铺街和百合发传单。

4、电话可预定。

公关宣传：为了得到村委的支持，在篮球“乡村杯xxx中，赞助男队、女队各在本店100元消费券（或赞助200块买球服，在球服背面印上我们的店名）

1、寻找适合的供货商

2、垃圾处理问题、剩下的食物处理（可转让给哪个养猪需要的）

3、没营业执照或太吵可能会遭举报（机率不大）

4、可能会遭妒忌，处理好邻里、村委会关系

5、由于对本店的经营主体没有相应概念或者宣传力度不够，导致开业初期市场反应冷淡。

6、其他自然因素 七、投资与收益预算

工具：1、锅1-2个，用来做油炸食品或煮粥； 铲或”两个。
（家有）

2、烧烤炉1个 5、冰箱1个（借应灼的）

3、麻辣烫灶具1个（求租的）6、灯管3条（在市场照明）

4、台10张、櫈50张；（可租）7、烤鱼道具10个；

9、一次性碗筷、杯、；餐纸；盘子11、煤气炉灶（家有）

10、海报10张横幅一条12、烧烤用炭、麻辣烫用媒

13、豆浆机（可打果汁用）14、赞助球赛200元

15、每天水电费、媒气、碳费、食物成本另计

16、场地租金：一个半月200到300元，如果是一年就1000元.

总投资：预计3000元以内。

收益预算：

最低：预计30%的利润： $(1200+300) * 30\% = 450$ 元

一、出品定位：

1、粤式蒸点

2、粤式生滚粥

3、本邦小炒、油焖大虾

4、风味凉菜

5、烧烤

二、人员编制：

1、迎宾：2名

2、收银，酒吧：2名

3、楼面主任：1名

4、楼面部长：1名

5、服务员：6名

6、传菜员：3名（传菜1名、凉菜车1名、点心车1名）

7、保洁、洗碗：2名

8、凉菜师傅：1名

9、点心师傅：3名（.大工:2名、中工1名）

10、本地小炒师傅：3名（厨师：1名、打荷：1名、配菜：1名）

11、烧烤师傅：1名

12、油焖大虾师傅：1名

三、人员工资：

1、迎宾：2名 1150元+全勤100元（合计：2500元）

- 2、收银，酒吧：2名1150元+全勤100元（合计：2500元）
- 3、楼面主任：1名 1550元+全勤100元（合计：1650元）
- 4、楼面部长：1名 1350元+全勤100元（合计：1450元）
- 5、服务员：6名1050元+全勤150元（合计：7200元）
- 6、传菜员：3名（传菜1名、凉菜车1名、点心车1名）1050元+全勤150元+收台费100元（合计：3900元）
- 7、保洁：1名1150元+全勤100元（合计：1250元）
- 8、洗碗：1名 1600元（合计：1650元）
- 8、凉菜师傅：1名 2200元（合计：2200元）
- 9、粤式点心师傅：3名（.大工:2名、中工1名）
（合计：9500元）
- 10、本地小炒师傅：3名（厨师：1名、打荷：1名、配菜：1名）（合计：6000元）
- 11、烧烤师傅：1名（合计：2500元）

四、固定资产增加：

- 1、蒸车：2台
- 2、不锈钢台面：1台（放煲粥用）
- 3、煲粥用具：30套
- 4、小蒸笼：300个

五、预定时间：7月28日正式营业

六、前期宣传：

311 夜宵店 开张

本店主旨： 饿了么？渴了么？没事，有我呢！！

本店主营： 碗面（可泡），肠，雪碧，可乐，红茶等样样零食
（种类仍在不断扩充）

套餐服务： 总计上8元减1元

本店主旨： 饿了么？渴了么？没事，有我呢！！

本店主营： 碗面（可泡），肠，雪碧，可乐，红茶等样样零食
（种类仍在不断扩充）

套餐服务： 总计上8元减1元

本店主旨： 饿了么？渴了么？没事，有我呢！！

本店主营： 碗面（可泡），肠，雪碧，可乐，红茶等样样零食
（种类仍在不断扩充）

套餐服务： 总计上8元减1元

走量经营，对您优惠，对我有利，互利互惠，互促共赢

一、出品定位：

1、粤式蒸点

2、粤式生滚粥

3、本邦小炒、油焖大虾

4、风味凉菜

5、烧烤

二、人员编制：

1、迎宾：2名

2、收银，酒吧：2名

3、楼面主任：1名

4、楼面部长：1名

5、服务员：6名

6、传菜员：3名（传菜1名、凉菜车1名、点心车1名）

7、保洁、洗碗：2名

8、凉菜师傅：1名

9、点心师傅：3名（.大工:2名、中工1名）

10、本地小炒师傅：3名（厨师：1名、打荷：1名、配菜：1名）

11、烧烤师傅：1名

12、油焖大虾师傅：1名

三、人员工资：

- 1、迎宾：2名 1150元+全勤100元（合计：2500元）
 - 2、收银，酒吧：2名1150元+全勤100元（合计：2500元）
 - 3、楼面主任：1名 1550元+全勤100元（合计：1650元）
 - 4、楼面部长：1名 1350元+全勤100元（合计：1450元）
 - 5、服务员：6名1050元+全勤150元（合计：7200元）
- 收台费100元（合计：3900元）
- 7、保洁：1名1150元+全勤100元（合计：1250元）
 - 8、洗碗：1名 1600元（合计：1650元）
 - 8、凉菜师傅：1名 2200元（合计：2200元）
 - 9、粤式点心师傅：3名（.大工:2名、中工1名）（合计：9500元）
 - 10、本地小炒师傅：3名（厨师：1名、打荷：1名、配菜：1名）（合计：6000元）
 - 11、烧烤师傅：1名（合计：2500元）

四、固定资产增加：

- 1、蒸车：2台
- 2、不锈钢台面：1台（放煲粥用）
- 3、煲粥用具：30套
- 4、小蒸笼：300个

五、预定时间：7月28日正式营业

六、前期宣传：

一、目的：

- 1、不用说，当然是为了赚钱。
- 2、以较低的成本整合及拓展人脉资源。

二、市场分析

文大排档为主要商圈。

以海鲜大排档、烧烤类为主，客户消费目的一般以朋友聚会，公司聚餐为主。

三、竞争对手

周边的烧烤摊，海鲜大排档、相对其他商圈，洪文餐饮集中，但并无特色。

和洪文大排档形成一体；吃的特色，主打醉虾，平价烤鲍鱼，厦门少有这特色。

制，场地不够；合股人没有餐饮经验

四、实施方案

1、经营模式 融合醉虾、特色平价鲍鱼、本港海鲜的经营特点，创建特色的海鲜宵夜摊。

2. 目标市场定位

楼沿街小店面，把餐桌摆到路边。

宣传策略：

- 1、主打浙江特色醉虾，平价鲍鱼进夜摊以口碑宣传为主。
- 3、可在瑞景、加州两大广场附近广发传单。 公关宣传：优惠措施：朋友捧场打折；啤酒赠送（买多少瓶送一瓶）；开胃小菜赠送两碟等。

六、注意事项

- 1、寻找适合的供货商
- 2、垃圾处理问题、剩下的食物处理
- 3、没营业执照或太吵可能会遭举报（机率不大，在排挡集中区）
- 4、可能会遭妒忌，处理好邻里关系
- 5、由于对本店的经营主体没有相应概念或者宣传力度不够，导致开业初期市场反应冷淡。
- 6、其他自然因素

七、筹备前期

- 1、各个合伙股东亲自下厨制作醉虾、醉蟹、鲍鱼；
- 2、到杭州试吃最正宗的醉虾
- 3、寻找特色酱料
- 4、聘请有这方面经验的厨师
- 5、选址，店面控制在50平方米，娱乐场所集中区

七、投资与收益预算

成本：

- 1、锅铲1-2个，用来蒸煮食品； 炒菜类
- 2、冰箱1个（冷藏海鲜）
- 3、台10张、凳50张
- 4、电脑1台
- 5、一次性碗筷、杯、；餐纸；盘子
- 6、收银台一张
- 7、抽油烟机
- 8、每天水电费、煤气、食物成本另计
- 9、每月租金控制
- 10、员工工资
- 11、店面装修
- 12、转让费

总投资：预计20万元以内。收益预算：

1、估算一：

2、每天最高：

每天最低：

总计：

一. 前言

品和好的经营方式，就能在市场上大行其道。取得很好的效益。“粥”字典解释：稀饭。

可观，回报率高的产业之一。

二. 市场研究及竞争状况目前人们对粥的认识还局限于一般的状态，品种单一，常见的白粥配咸菜，八宝粥（红）

足。同时在别人还未醒悟之前抢先一步找出消费者潜在的需求替他们制造出来，抢占商机。

三. 消费者研究

1. 对象：一般消费者，重点：婴幼儿，学生，老人，孕产妇，病人。

2. 主要益处：营养，卫生，口感好，保健，食疗。

司机提供优质服务也是不可小看的机会)

有安全感，卫生营养，功效多。高档粥的补品功效使有身份的人有高人一等的感觉。维护健康，省时，省力，使消费者有占便宜的感觉。

技术，易生产，好销售，无淡旺季。缺点：因配料众多，初期采购稍麻烦，推广需要过程。

菜，广东及湖南的烧腊，熏菜□□xxx泡菜等。

3. 各地特色小吃：

酥烧饼，孔府桂花饼，等等。

藕饼，广西莲蓉夹心

饼，月牙馅饼，云南鸡蛋麦饼，福建泉州水晶菜头饼，泉州芋头饼。厦门海蚝煎，等等。各地风味小吃众多，可以根据当地具体情况做，建议南北小吃大互串，更有吸引力。

五 市场建议

近期：

场，影院，迪巴等场所，公园，旅游区等等)

六 商品定位

1 大众化系列食品

3 餐具：一次性

4 品种：店堂每天保持50个品种以上，订货按菜单预约. 七 人员配备

16人. 各店可以根据具体情况定人员. 八 投资预算

蒸笼一套等)

—37410元。

2. 100平米店预算

租金5000元. 如租二楼还要低(各地区情况不一)预付三个月的店租：15000元店面装修xx0-50000元(视条件而定，可以简单装修，价格更低)

14级地资聚会活动策划书

一. 活动背景：班级聚餐一直都是广大学生交流情感的不二之选。针对我班目前的状况：同学三五成群没有凝聚力，生活上意见态度不合闹矛盾，学习上精神萎靡没活力等等，班委一致决定开展一次班级聚会，组织同学到瑶湖进行包饺子宿营的活动。

二. 活动目的：通过一系列的游戏活动以及大家的语言交流，欢送因转专业而离开我们的11位同学，同时提高大家学习的积极性，改变班级消极的现状。

三. 活动时间：暂定本周六下午3:00出发一周日上午9:00

四. 活动地点：瑶湖

五. 活动对象：14级自然地理与资源环境班全体学生

六. 活动内容：

（一）前期准备

策划书撰写及审核：丁浙，黄泽龙

食材奖品准备：魏文静，赵静

干柴收集：罗淑元，陈鑫鑫

帐篷联系：尧晓晨

活动宣传与后期通知：黄泽龙

（二）活动开展

1. 周六下午2:30通知集合，所有成员八根柱子前合照后于3:

00准时出发。（走路坐车待定）

2. 到达后部分人开始搭帐篷，部分人烧火，部分人包饺子，确保每个同学可以吃饱。

3. 一切准备就绪后，剩余部分同学煮饺子，其余同学选择自己喜欢的游戏参加。

（1）三国杀桌游：纸牌策略游戏，游戏人数5到8人，游戏规则大家都懂得。

（2）谁是卧底：经典游戏火爆升级，主持1人，游戏人数5到9人。游戏规则：主持人事先下载客户端，首先输入玩家姓名。根据人数不同设置卧底个数，为提高游戏趣味性，可加入白板角色。根据客户端指示依次对所抽词汇进行描述，一轮结束后根据自己的判断，选出卧底和白板角色。平民角色找出卧底和白板获胜，卧底白板潜伏至平民人数至2人获胜。输家接受真心话大冒险的惩罚。（真心话大冒险题目来源于每一位同学或客户端，可下载多个客户端，分批游戏。）

（3） $1+1=2$ ：智商与情商的考验。游戏人数为4的倍数，按号码首对尾原则，两两对战，获胜者晋级，直至决胜出冠军。冠军获得硬面抄一本（内含班级成员签名）奖状一份，亚军获得精美水笔一只，其他参赛人员棒棒糖一只。参赛选手给出两只手的食指，用自己的手指随意碰对方手指所显示的数字，采用加法，变换自己的手指，若双手数字均变为十（即拳头一个）即为获胜。若相加数字大于十，则去整留零。假设我：2 3 你：58，我用我的2碰你的8， $2+8=10$ 即完成一只手。（所有成员游戏，冠军只有一位）

（4）你画我猜：考验你的表达，我的理解，咱俩的默契。游戏人数

为2的倍数，两人一组，主持人2人，最终获胜两人获得硬面

抄一本（带班级同学签名），奖状一份。由一位主持人手拿题目，参赛人员一人看题，一人背对题，由看题方利用肢体描述（不能说话），背题方进行猜，有一次过的机会（包括看题方说话提醒），若超出一次，则游戏终止。最后根据猜题数目取半数队伍晋级，进行第二轮的角逐，选出班级最默契组合，颁发奖状。亚军获得精美水笔一只，其他参赛人员获得棒棒糖一只。（所有成员游戏，冠军只有2位）

4. 践行晚会开始8:00. 主持人黄泽龙，魏文静。

(1) 首先由班长，团支书就本次活动做简要的讲话。

(2) 晚会正式开始。全体同学一起唱班歌《时间都去哪啦》。

(3) 黄泽龙：天下没有不散的筵席。每一朵蒲公英都难逃被风吹散的命运。人在时间的年轮中，分散也是不可避免。每个人都有不同的奋斗目标，我们班也有为自己梦想转走的人。今天，我们欢送他们的离去，见证我们的青春。相信大家也知道，好多老师都反映我们班的学习状态不好，同学们，你们怎么看？其实这并不是我们想要的结果。那么，我们该做些什么，来改变这种现状呢？接下来，就请同学打开自己的脑洞，为咱们班级的未来建言献策。将自己的建议写下来，由我来宣读，大家一起商讨，选出可行的方案。

(.) 宣读商讨

结束语：感谢大家的建言献策，相信我们班的明天会越来越美好。人人保研不是问题！

(4) 欣赏合唱歌曲《当》

(5) 魏文静：岁月如梭，大一转瞬即逝。也许我们仍然懵懂无知，抑或年少轻狂，但我们的青春不会常驻，终将逝去，我们总会长大。有些人，有些事，我们不能只是遇见。现在

社会上人脉很重要，这就要求我们广结善缘。但是生活并没有这么简单，他总是有各种方法离间我们。事后，很多抱歉的话我们说不出口。现在，我们采取匿名方式，写下自己大一因什么事和xxx而想要向他道歉，写下自己想要对他说的话以及最真挚的抱歉。然后由我来宣读。我们或许不明白，但是他一定明白！矛盾也许就此解开，宽容也会永驻心间。（）宣读所有道歉信。

（6）欣赏合唱《北京东路的日子》。

（7）黄泽龙：刚才的活动比较深沉，那么就由我来把大家拉回来吧。刚刚过去的大一生活，大家也肯定是爆笑糗事一箩筐。接下来就让我们一起来爆一爆猛料。我们同样采取匿名的方式，写下自己大一以来遇见的糗事或趣闻。最后由我来一一宣读。（如果有愿意自愿的可以自己要求来说）

（.....）趣闻宣读时间

结束语：每一个人的生活都是一本青春纪念册。生活中每一个点滴都是过去美好的回忆。让我们笑对生活，认真过好每一天。

（8）欣赏合唱歌曲《最初的梦想》

温州大学学院路校区学生会生活部

二〇〇八年十一月一日

活动前言

活动目的活动主题

活动时间

活动地点

活动对象

活动内容

活动宣传

奖项设置

活动注意事项 活动资金预算

新的学期，新的大学生活已经开启。随着平阳校区的校友加入我们学院路校区这个大家庭中，我们校区的餐厅也进行大量人事调动，而这也直接导致了我们的学院路校区伙食出现的诸多问题。我们学院路学生会本着为广大同学服务的宗旨，举办本次饮食文化节，让学生与餐厅能够有交流和互相了解的平台。同时，让广大学生更加了解我们的饮食，更加注重饮食健康。

一、活动目的：

为贴近学生，促进同学和食堂之间的沟通和理解；给同学们提供一个展示自我、锻炼自我的舞台，通过活动让同学们感受到中华传统饮食文化的独特魅力，宣传文明、健康、科学的餐饮方式。指导同学们合理膳食，注意营养，保证身体健康。

二、活动主题：

参与，沟通，美食，健康

三、活动时间：

二〇〇八年十二月六号

四、活动地点：

学生餐厅门口、夜宵广场、挪威森林

五、活动对象：

温州大学学院路校区全体学生

六、活动内容：

- 1、餐厅意见收集
- 2、水果拼盘大赛
- 3、厨神烹饪大赛
- 4、健康饮食提倡及宣传活动
- 5、餐厅员工工作一日体验

具体内容如下：

1、餐厅意见收集（12：00～14：00）

准备四百份餐厅意见问卷调查表，用以收集学生对餐厅的意见。在11月15日中午餐厅问卷调查下发到各个学院班级，每位同学以认真阅读并填写为前提，到时可以获赠一份精美小礼品（每人限填写一份）。对于学生的意见，餐厅将在回音壁上以书面形式做出回应。

2、水果拼盘大赛（9：00～11：00）

这场大赛的解说员出场介绍到场嘉宾和宣布比赛开始说明一下评分细则，选手到自己对应的桌子进行比赛。选手有两个小时的制作时间，在比赛进行的过程中，解说员会向参赛选

手问一些有关饮食健康的问题，答对题目分数计入比赛成绩（占百分之十），答错罚参赛者或者参赛者的支持者表演节目（表演后也可得分）。同时，我们会向在场的观众发放“激情抽奖”的答题卡（答题卡可印制不同颜色，更显人性化，也更具吸引力），观众完成后投入抽奖箱中，抽取十张，以答对问题的多少现场发放不同的小礼品（以果冻和糖为主）。在选手完成水果拼盘后，将由食堂的经理和学生会主席台组成的评委团从各方面进行打分（占百分之五十），现场观众也进行打分（占百分之四十）。中间我们会穿插一些表演，比如男女生独唱，男女对唱，并且邀请校双截棍协会参加表演。

3、厨神烹饪大赛（14：00~15：00）

下午，在夜宵广场举行厨神烹饪大赛。分为学生组和餐厅组。学生组共6组（3人/组，一个主厨，两个副手）。餐厅组共1组（2人/组，一个主厨，一个副手）。在选手完成各自菜肴后，将由食堂的经理和学生会主席台组成的评委团从各方面进行打分，评出本次大赛的“厨神”（学生组和餐厅组各自独立评分）。最后宣布厨神烹饪大赛的结果，同时邀请现场的观众一起品尝菜肴。

餐饮服务中心关于南区餐厅夜宵经营方案的说明

后勤集团：

2、夜宵成本进行独立核算，毛利率不低于40%。

3、为调动员工积极性，采用内部项目制经营方式，在南区餐厅选取优秀员工，以自愿原则负责夜宵的日常经营，以营业额提成方式作为员工劳务费，暂定提成额度为20%。

4、以师生满意为优先原则，若有师生投诉情况发生，则扣除当日劳务费的5%（即提成额度降为15%）作为处罚机制。

餐饮服务中心

xx年4月21日

夜宵店营销策划活动方案篇三

乙 方：

签订日

期： 年 月 日

签 约 须 知

一、甲乙双方应当遵循合法、公平、平等自愿、协商一致、诚实信用的原则，依法订立本劳动合同。

二、签订劳动合同，甲方应加盖公章，法定代表人(主要负责人)或委托代理人应本人签字或盖章，乙方应本人签字或盖章。

三、甲乙双方需要协商约定的其他事项，在本合同书第九项中写明。

四、甲乙双方约定的其他内容，劳动合同的变更等内容在本合同内填写不下时，可另附纸。

五、本合同应使用钢笔或签字笔填写，字迹清楚，表述准确，不得涂改。

六、本合同一式两份，甲乙双方各执一份，甲方不得为乙方代保管合同。

甲方(用人单位)名称：

法定代表人(主要负责人):

注册地址:

经营地址:

乙方(劳动者)姓名:

性别: 出生年月:

居民身份证号码: 联系电话:

现居住地址: 邮编:

户口所在地: 邮编:

根据《中华人民共和国劳动合同法》以及有关法律、法规的规定,经甲乙双方平等自愿、协商一致,共同签订并履行本合同所列条款。

一、劳动合同期限(选择下列其中一项)

本合同为固定期限劳动合同,合同期从 年 月 日起至 年 月 日止;其中试用期为从 年 月 日起至 年 月 日止。

二、工作内容和工作地点

1. 乙方同意根据甲方工作需要,从事 工作。

2. 乙方的工作地点为:

三、工作时间和休息休假

1. 甲方实行固定作工时间(按各部门排班时间上班),甲方保障乙方每月享受固定的休息时间。

2. 甲方经营范围属于服务行业，员工工作及休息时间安排难与国家公休日及法定假日同步，薪酬中的加班工资以固定形式发放，不再重复计算。

四、劳动报酬

1. 甲方每月(15日)以货币或转账形式支付乙方工资，每月基本工资为 元。

2. 乙方在试用期期间的月工资为 元。

3. 甲乙双方对工资的其他约定：合同期内，如甲方为乙方增加基本工资，不再另行签订劳动合同，以工资单(底薪一项)为准。为方便甲方财务计算加班工资，甲方每月以“加班工资(1)”的形式固定支付给乙方加工资，以浮动形式的“加班工资(2)、(3)”做为增补，详见《薪酬管理制度》，乙方签约即视为确认。

五、社会保险及福利

1. 甲乙双方依法参加社会保险，缴纳社会保险费。甲方在嘉兴为乙方办理有关社会保险手续，乙方负担的部分由甲方负责代扣代缴。

2. 乙方患病或非因工负伤的医疗待遇按有关规定执行。

3. 乙方患职业病或因工负伤的待遇按有关规定执行。

4. 甲方可根据其实际情况为乙方提供其他保险和福利待遇。

六、劳动保护、劳动条件和职业危害防护

1. 甲方根据国家有关法律、法规，建立安全生产制度。乙方严格遵守甲方的劳动安全制度。双方严禁违章作业，防止劳动过程中的事故发生，减少职业危害。

2. 甲方建立、健全职业病防治责任制度，制定并落实职业病防范措施。对工作过程中可能产生的职业病危害及其后果等，甲方应向乙方如实告知，不得隐瞒或者欺骗。

3. 甲方根据生产岗位的需要，按照国家有关劳动安全卫生的规定为乙方配给和完善必要的安全防护措施，发放必要的劳动保护用品。

七、规章制度

1. 甲方依法制定单位规章制度，并通过有效方式及时告知乙方。

2. 乙方服从甲方工作管理，并严格遵守甲方依法制定的规章制度。

八、劳动合同变更、解除和终止

1. 甲乙双方变更、解除、终止劳动合同依照《中华人民共和国劳动合同法》和有关法律法规规定执行。甲乙双方就劳动合同变更、解除另有约定的，在本合同书第九项中约定。

2. 本合同解除或者终止时，甲方为乙方出具解除或者终止劳动合同的证明，并在十五日内为乙方办理档案和社会保险关系转移等手续。

3. 乙方按照双方约定，及时办理工作交接等有关手续。

4. 甲方应当支付经济补偿的，在乙方办结工作交接等有关手续时支付。

九、当事人约定的其他事项经协商一致，甲乙双方约定以下内容：

十、劳动争议处理及其他

1. 甲乙双方因履行劳动合同发生争议，应协商解决，协商不成或不愿协商的，可以向甲方劳动争议调解委员会申请调解；调解不成的，可以向劳动争议仲裁委员会申请仲裁。甲乙双方任何一方也可以直接向劳动争议仲裁委员会申请仲裁。对仲裁裁决不服的，可以向人民法院起诉。

2. 本合同条款与法律法规相抵触的，以及本合同未尽事宜，均按相关规定执行。

3. 本合同一式两份，甲乙双方各执一份。

甲方(公章)： 乙方(签字或盖章)：

法定代表人(主要负责人)

或委托代理人(签字或盖章)：

签字日期： 年 月 日 签字日期： 年 月 日

看过宾馆服务员劳动合同的人还看了：

1. 饭店服务员的劳动合同范本
2. 酒店员工的劳动合同范本
3. 餐厅兼职服务员劳动合同范本
4. 餐厅服务员劳动合同范本大全
5. 饭店服务员劳动合同范本
6. 商场营业员雇佣劳动合同范本
7. 20xx最新临时工劳动合同范本

8.20xx酒吧劳动合同

9. 签订劳动合同须知

10. 酒店人事管理制度

夜宵店营销策划活动方案篇四

泛指潮州菜馆或大牌档的美食，豉椒炒蚬、卤水鹅颈肉、蚝烙等菜式都是代表；而这些潮州菜式的味道大都偏浓偏咸，最适合搭配啤酒。

推荐餐厅：三十年大排档餐厅爱文生

爱文生开业于1956年，原名叫龙喜，爱文生是老板女儿将妈妈、大哥及弟弟的名字合并而成。当年大排档对出是码头，船客、船伕都爱来吃饭消夜。

岁月变迁，爱文生的味道始终如一，好像卖了二、三十年的招牌菜桂林炒生肠，到今天还是深受欢迎。猪生肠洗净后，加入洋葱、青红椒和桂林辣椒酱同炒，每条肠都爽脆香口，辣劲十足。皮非常香脆但不会很油腻，而且份量很足，点着糖醋酱吃简直是滋味。

地址：深水埗荔枝角道215号

桂林炒生肠，生肠又辣又香，嗜辣者必吃。

蛭子肉肉质好新鲜~同埋个豉汁调得好惹味.. 正

不吃辣可试沙姜鸡，选用三斤重肥鸡，以滚水焗至九成熟，有柯打才以鸡油、冰糖、沙姜粉煮成的汁淋熟，鸡肉嫩滑，带有香浓沙姜味。

夜宵店营销策划活动方案篇五

周末的傍晚，我跟哥哥嚷着想要吃烧烤。不过那时候家里的晚饭已经做好了，于是打完球回来的哥哥就答应我说，等晚一些带我去吃夜宵。

为了心心念念地烧烤，我晚饭特地吃得很少。然后就一边看电视一边看时间。

好不容易八点多了，我就开始缠着了哥哥。好在，他也处理好了手头上的事情，于是跟我说带我去以前吃过的那家店。

“可是，那不是很远嘛，要开好久的。”我虽然很喜欢那家店的口味，不过吃个夜宵跑那么远，有点划不来。

“以前吃的时候，有充了个会员，里面还有些余额，不去吃都要忘记了。”哥哥这一说，我才想起来这件事。当初是请哥哥的一位好朋友吃饭，人家店里说充会员有送饮料，所以才办的。

于是，我们一起驱车到了那家店，让我觉得意外的是，这个时间点在那吃夜宵的人还挺多的。

我本来就是想过过瘾，并不想在晚上吃太多，只是吃一个口味而已，所以特地没有点很多。哥哥也因为刚吃过晚饭不久，也吃得不多。

大约半个小时左右，我们就吃好了，准备起程回家。一路上，我发现车流量还是挺多的，有的车速还并不慢，看来很多人正准备开始夜生活呢，也难怪吃夜宵的人那么多。

夜宵店营销策划活动方案篇六

窗外阴沉沉一片，厚厚的云层把整个天空遮得严严实实，月

亮躲在它们的背后，不露脸，一点也不像秋高气爽的夜空。

我坐在房间里写作业，客厅里传来一阵阵欢声笑语，像针一样的刺向我的大脑，扰乱我的思绪，我极力想赶走它们，可又想尽力听清他们在说话的内容。

不知过了多久，客厅里的`说话声已经沉默了，厨房里似乎想起了锅碗瓢盆的交响曲，肯定是奶奶开始为小丽做好吃的了，做就做吧，就让小丽吃成个小胖猪，我还是先做自己的作业吧！

奶奶的举动，给我带来了一股甜香沁人心脾温暖心灵的夜宵，那碗中的桂圆，一个个晶莹剔透，那两个鸡蛋透过嫩白的蛋黄清晰可见金黄的蛋黄，犹如年画上那个白白胖胖的小娃娃，好可爱！

不知不觉中，一股暖流涌上心头，原来，刚刚是我误会奶奶了，奶奶并不是不把我放在心里，而是怕打扰我学习，所以……话语堵在喉咙里说不出，眼泪却使劲地想挤出眼眶，我只好抬头望向窗外，不让奶奶看见。

奶奶的这碗夜宵，温暖了我的心灵。