

# 2023年圣诞节餐厅营销活动创意策划方案 西餐厅圣诞节活动方案(实用18篇)

广告策划是一项综合性的工作，在团队合作和专业知识的支撑下，才能实现良好的策划效果。还在苦恼如何开展广告策划工作吗？以下是小编为大家推荐的一些方法和技巧。

## 圣诞节餐厅营销活动创意策划方案篇一

1、活动主题：金源圣诞狂欢夜

2、活动项目：大型歌舞专场演出、豪华圣诞自助大餐、圣诞老人派发礼品、酒水饮料无限畅饮、圣诞幸运大抽奖。

用餐时间：2019年12月24日17：30—20：00(暂定)

演出时间：2019年12月24日20：00—22：30(暂定)

3、活动票价□a档至尊席：3880元/张总计100张

b档贵宾席：2980元/位总计100张

c档嘉宾席：2380元/位总计150张

特别馈赠：以上三档来宾均享用澳洲鲜鲍一份，建议考虑：未中奖的客人凭门票1年内免费享用本店自助早、午、晚餐任选一餐，同来宾客享受9折优惠。

## 二、西餐厅平安夜活动安排

1、活动项目：圣诞自助大餐，酒水饮料无限畅饮，餐后宴会厅现场观看文艺表演，圣诞老人派送礼品，圣诞幸运大抽奖，建议考虑：未中奖的客人凭门票1年内免费享用本店自助早、

午、晚餐任选一餐，同来宾客享受9折优惠。

2、用餐时间：2019年12月24日17：30—20：00(暂定)

3、演出时间：2019年12月24日20：00——22：30(暂定)

4、活动票价□a档：1380元/位总计280张

b档：1180元/位总计120张

### 三、中餐厅平安夜活动安排

1、活动主题：“欢乐今宵”儿童歌舞圣诞晚会

2、活动项目：圣诞精美儿童自助餐、圣诞老人派发礼品、精彩儿童文艺演出、快乐儿童大抽奖。

3、活动时间：2019年12月24日18：00—21：00(暂定)

4、活动票价：980元/位总计200张

5、每位家长可带身高不足1.4米儿童一名，超过补全票

6、21：30正常接待散客

### 四、大堂吧平安夜活动安排

1、活动主题：“金色童年”儿童木偶剧圣诞晚会。

2、活动项目：圣诞精美儿童自助餐、圣诞老人派发礼品、精彩儿童木偶剧演出,快乐儿童大抽奖。

3、活动时间：2019年12月24日18：00—21：00(暂定)

4、活动票价：980元/位总计130张

5、每位家长可带身高不足1.4米儿童一名，超过补全票

6、21：30正常接待散客

## 五、日本料理平安夜活动安排

1、活动项目：经典日式圣诞套餐、餐后宴会厅现场观看文艺演出、圣诞老人派送礼品、圣诞幸运大抽奖，建议考虑：未中奖的客人凭门票1年内免费享用本店自助早、午、晚餐任选一餐，同来宾客享受9折优惠。

2、用餐时间：2019年12月24日17：30—20：00(暂定)

3、演出时间：2019年12月24日20：00——22：30(暂定)

4、活动票价：1580元/位总计50张

5、20：00接散客用餐

## 六、大堂圣诞小屋

圣诞活动售票点，同时出售圣诞小礼物及饼干、巧克力、坚果等

售票时间：2019年11月22日——12月24日(暂定)

每日09：00—21：00

## 七、相关配合部门

1、市场销售部：

(1)负责招标落实三台晚会、唱诗班及酒吧乐队歌手的演出事宜

(2) 负责圣诞对外宣传印刷品的设计制作，餐饮部配合审稿

## 2、工程部：

(1) 配合装饰公司制作圣诞小屋及两部售票电话的安装。

## 3、财务部：

(1) 每日派出一名收银员于圣诞小屋现场售票收款

(2) 圣诞当晚派出领班及收银员于奖品兑奖处负责核对发放奖品工作

4、宴会销售部：圣诞节当晚协助餐饮各场所人员作好入场验票工作，具体人员附后。

## 八、情人节活动安排

1、时间：2019年2月14日

2、地点：金源自助餐厅情人包房及一殿酒吧

3、情人浪漫套餐：1399元/2位免服务费

4、活动方式：浪漫烛光晚餐送红酒、巧克力、玫瑰花，餐后至一殿酒吧享受数十款特别情人鸡尾酒无限畅饮及各种精美小吃。

## 圣诞节餐厅营销活动创意策划方案篇二

节日期间x将选拔10名小朋友为x今年的圣诞幸运小天使，参加12月25日26日x举办的各项圣诞的活动。每位小天使将获赠丰厚的.节日礼品一份。凡年龄在7周岁以上的小朋友即日起即可到x一楼服务中心报名□x将根据报名先后，择优录用。

凡在唱歌、跳舞等方面有一定特长的小朋友，均可报名参加12月24日晚x举办的“幻彩圣诞”狂欢晚会，使自己得到锻炼成长，同时还可赢取精美的圣诞纪念礼品一份。即日起开始，无论个人还是团体均可到x一楼服务中心报名□x将根据报名先后择优录用。

节日期间，逢周六周日□x将在二楼举办谜语有奖竞猜活动，只须光临x即可参加，靠您的聪明才智猜中谜语，赢得精美礼品。

圣诞节的礼物，奇妙而又。12月24日——26日，只要您光临x就有机会获得圣诞老人送给您的礼物，在这个浪漫的节日里收获一份特别的惊喜！

圣诞节到来之际□x恭祝全市人民健康、快乐、平安、幸福！

宣传计划：

### 1、店内外装饰

12月11日前，完成圣诞氛围的营造

### 2□dm广告

12月10日前印制好，并开始发放

### 3、电视广告：

12月8日开始打字幕广告；12月15日开始上画面配音广告；

## 圣诞节餐厅营销活动创意策划方案篇三

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：

## 一、活动主题

璀璨. 圣诞之夜海鲜自助盛宴

三、地点：酒店一楼百合西餐厅

四、价格：成人净价138元位儿童净价68元位

## 五、活动项目

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；

## 六、活动内容

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；

## 七、圣诞票的销售、奖励及相关规定

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。

## 圣诞节餐厅营销活动创意策划方案篇四

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：

### 一、活动主题

璀璨. 圣诞之夜海鲜自助盛宴

三、地点：酒店一楼百合西餐厅

四、价格：成人净价138元位儿童净价68元位

## 五、活动项目

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；

## 六、活动内容

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；

## 七、圣诞票的销售、奖励及相关规定

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。

## 圣诞节餐厅营销活动创意策划方案篇五

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。

xx月xx日—x月xx日

相约xx欢乐优惠在圣诞、元旦

每年的xx月xx日，是基督教徒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候宾客，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）

（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）

#### 外部宣传：

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！

# 圣诞节餐厅营销活动创意策划方案篇六

下面是本站小编整理的圣诞节西餐厅活动方案，欢迎阅读。

一、西餐厅圣诞节活动策划方案活动主题：（以下均为方案设计，具体情况略餐厅以实际预算等情况待定）

（例）冬季生活的恋歌，提拉米苏传送圣诞祝福

二、副主题：

（例）让我们把圣诞的钟声传播四方，也让我们把友爱和赞美洒向人间。

三、活动目的：

- 1、加强公司连锁店的销售力度、提高营业收入；
- 2、强化企业知名度、提升连锁店品牌；
- 3、庆祝圣诞节

四、活动意义：

圣诞节必不可少的节目，有家庭式的，朋友式的，情人式的各种各样party。一种友情，亲情，爱情聚会的好时光。戴着圣诞帽，唱着圣诞歌，说说大家的圣诞愿望。作为一个隆重的节日，少不了的是圣诞大餐，在中国就是以西餐为主了。在圣诞活动宣传期间，公司可宣传企业文化，提升各连锁店品牌，强化企业知名度。

五、活动内容：

在各连锁店开展圣诞节活动，放置圣诞树，在显眼位置显示

连锁店标志，装饰圣诞树，将礼品放在树上的每个位置。进店消费的每位顾客都赠送圣诞帽，推出圣诞大餐及其优惠活动，各连锁店员工都着以圣诞装。

## 六、活动形式：

- 1、将每个礼品都贴上号码，顾客在用餐时，由服务员上前让顾客抽号码，抽到哪个送哪个。
- 2、进来进餐的顾客都送圣诞帽，最好标有公司标志(可与其他商家合作)。
- 3、制作宣传单，在圣诞优惠活动的纸张范围内可作裁剪，可相当消费券。
- 4、由厨房推出圣诞特价菜单，具体可分为：圣诞美餐、情侣套餐、儿童套餐、家庭套餐等等，制作相关的海报传单进行宣传。(点排餐可赠送咖啡特饮券一张)
- 5、圣诞订位。
- 6、连锁店所有职员都必须着红色圣诞装，加强节日气氛。
- 7、在餐厅做简单的布置，加强餐厅的喜气、热闹的活跃气氛，重要的是让顾客有种过节的感觉。
- 8、各餐厅内播放圣诞颂歌。

## 七、备注：

圣诞节期间可播放的曲目：

1. 《平安夜》(silentnight)
2. 《普世欢腾，救主下降》(joytotheworld!)

3. 《天使歌唱在高天》(angelswehaveheardonhigh)
4. 《缅想当年时方夜半》(itcametbemidnightclear)
5. 《美哉小城，小伯利恒》(olittletownofbethlehem)

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：

### 一、活动主题

璀璨. 圣诞之夜 海鲜自助盛宴

三、地点：酒店一楼百合西餐厅

四、价格：成人净价138元\位 儿童净价68元\位

### 五、活动项目

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；

## 六、活动内容

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；

## 七、 圣诞票的销售、奖励及相关规定

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。

一、活动时间□20xx年12月24日、25日晚餐

二、活动地点：云海轩咖啡厅

三、活动价位：368元/位

- 1、提前购买餐券享受“五赠一”活动；
- 3、团队用餐不享受团队优惠政策；
- 4、以往所售的自助餐券或团购宾客可补差价用餐。

四、活动目的：为了进一步烘托节日气氛，增加对外宣传，展示自助餐美食，提升对外美誉度。

五、活动主题：“龙虾圣诞晚宴”

六、活动形式：以晚餐自助餐形式为主，配以小提琴、萨克斯现场演奏，主要推广“鲜活波士顿龙虾”无限享用、海鲜等各式中西式菜品和甜品。并有抽奖活动。

七、场景布置：

- 1、西餐厅以及大堂明显部位摆放相关活动内容的x展架。
- 2、餐厅门口制作泡沫雕刻，主题为龙虾、圣诞树、小鹿等。
- 3、餐厅内增设大型法式甜品展台。
- 4、餐厅内张贴圣诞树等各种相关图片，摆放圣诞树悬挂彩灯。
- 6、海鲜台摆放龙虾展台，且以生猛海鲜为主布置刺身台。
- 7、餐厅圆形凉菜台悬挂白色雪花。
- 8、餐厅内播放符合主题的圣诞节歌曲。
- 9、员工佩戴圣诞帽。



10、餐厅柱子悬挂圣诞吉祥物。

11、提前摆放相关宣传单页。

八、各部门配合的相关工作：

1、公关销售部以及餐饮经营管理部负责对客户提前做好宣传工作。

2、餐饮部：

\*由西餐厅厨师长谢亚鹏全力保障出品

\*做好24、25日接待工作，及数据分析和活动总结

3、保安部负责现场用餐秩序的维护工作；

4、营销发展中心：

\*负责x展架及宣传单页的制作

\*微信平台的宣传工作

5、工程部负责相关背景音乐的更换；

6、采供部负责协助采买圣诞节相关物品及原料。

## 圣诞节餐厅营销活动创意策划方案篇七

圣诞节一直是个美好的节日。这是上帝之子诞生的日子，因此对世界各地的基督徒来说，这一天是非常神圣的。下面是本站为您精心整理的圣诞节活动策划方案汇总，供您参考！更多圣诞节活动方案请关注留学网策划书栏目！

1.公司圣诞节活动策划方案、圣诞节活动策划方案【精选】

2.庆祝圣诞节活动策划方案,圣诞节活动策划方案

7.活动策划方案汇总九篇

## 圣诞节餐厅营销活动创意策划方案篇八

xxx石家庄店于20xx年10月成立，作为全国知名品牌连锁经营店□xxx融合了现代商务多功能气息，立志于成就具有中国特色的西餐品牌文化时尚，打造全国商务休闲沟通网络。

根据目前现状□xxx石家庄店因开业前期市场宣传执行欠佳，造成餐厅客流量较少，社会影响力和品牌美誉度整体无法体现出来。临近冬季，正是餐饮市场火爆阶段□xxx应尽快做多种活动宣传，以吸引客源，在春节前稳步经营，达到快速盈利的目的。金喜文化传播有限公司经过充分市场调研，以独到的创意、多年酒店成功操作的经验，在临近圣诞节之际，为xxx策划了“‘两岸咖啡’圣诞节活动，此次活动延伸宣传范围，加大宣传力度，进行有目的的实施策略，为扩大xxx石家庄店的社会知名度、品牌美誉度、消费认知度打下坚实基础。

12月10日—12月25日

成功沟通始于两岸

主办单位□xxx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□xxx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□xxx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xxx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xx——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□xxx门前广场

内容：15日至19日，由主办单位在两岸咖啡门前广场摆一操作台，操作台整体紧随于xxx企业形象主题，标语。广场上人头攒动，许多消费者争相在操作台品尝醇香浓郁的两岸咖啡，派4名礼仪小姐（含服装，身披绶带，文字内容：（正面）圣诞节快乐（反面）成功沟通，始于两岸负责，有2人为消费者现场烹制咖啡，向消费者讲述xxx的文化历史，另2个向消费者派发宣传单页（单页主要内容告知消费者圣诞节期间□xxx菜品优惠措施和精美礼品相赠），敬请消费者光临。

活动寓意：圣诞节是西方最重要的日子，而近几年在中国，

圣诞节亦是都市人日趋崇尚的重要节日，通过免费品尝咖啡，体现近距离走进消费者中，以极具亲和力的表现手法，提升品牌的诚信度及社会效应，就能把消费者带入xxx深层次的境界，大量的形象展示为活动的顺利召开起了很好的推动作用。

建议：由金喜为商家提供形象展台的设计方案含制作，宣传单页的设计制作，商家派礼仪小姐做促销活动。（待定）

## （二□xxx圣诞亲善大使赠予礼物活动

时间□20xx年12月23日—12月25日

地点：【两岸咖啡】二楼餐厅

内容：圣诞树上的雪花悄然无声的的飘落，风捎来醉人的醉声，当夜色铺满天空，平安夜的歌声唱起，我们再一次在欢歌笑语的圣诞节相遇。

为培养文化的人气指数，我们特邀五位圣诞亲善大使为在xxx消费的宾客赠予圣诞礼物。同时，在圣诞礼物上标有xxx的主题标语或祝福语。（例：成功沟通始于两岸两岸咖啡祝各界宾朋圣诞节快乐！）初雪的石家庄到处洋溢着圣诞的色彩，圣诞亲善大使欢快的歌声，为满鹏宾客送来了圣诞祝福，也送来了暖和了【两岸】情怀。

活动寓意：品牌与消费者零距离接触，能够留下过目不忘的印象，起到推动xxx品牌广告效应。

## （三□xxx中外嘉宾圣诞大联欢活动方案

时间□20xx年12月24日20：00

地点□xxx二楼

邀请嘉宾：省会部分外教老师及留学生

内容：12月24日晚，在两岸咖啡举行中外嘉宾圣诞大联欢活动。届时，省会部分外教老师在二楼餐厅欢聚一堂，共同庆祝自己传统的节日。整个酒店装扮成圣诞的气氛，使他们有重归故里的感觉，给他们营造家的享受，在欢乐祝福的同时，品尝家乡的美食，聆听悠扬的钢琴曲，飘散在橙色的灯影里，三分迷离，七分柔情，感受法国的浪漫、英国的含蓄、美国的奔放…感受西餐文化带给人们的愉悦享受，感受超值服务的优越性。餐厅所有人员必须都佩戴绶带。文字内容同上。

寓意：通过外教嘉宾的参与引发xxx圣诞节活动的高潮，吸引新闻媒体的广泛关注，整个活动气氛热烈、高雅，倡导时尚消费理念□xxx西餐文化得到了最大的渲染，使本次活为xxx前期宣传打下坚实的基础，突出xxx深厚的文化底蕴。

## 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。将xxx圣诞节活动优惠措施体现出来，如赠予咖啡纪念礼品、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xxx菜品的精典。

## 2、钢琴曲点单：

制作策略：中内外闻名钢琴名曲荟萃，简约、时尚，消费者就餐时可聆听美丽的钢琴曲，并根据自己的爱好点曲自己喜爱的音乐，钢琴师即可弹奏出悦耳动听的音乐。

正面反面

### 3、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xxx简明的精典物语，得到消费者对xxx的极大认可。

### 4、易拉宝：

制作策略：主要内容□xxx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。

5、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最佳选择。

### 6、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。

### 7、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、打折卡及礼品的赠予，招牌菜的特价推出），塑造xxx品牌知名度和美誉度。

2、引领xxx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。

# 圣诞节餐厅营销活动创意策划方案篇九

## 一、活动目的：

20\_\_年圣诞节即将来临！为了让消费者体会到\_\_饭店的品牌气势和独特的圣诞文化氛围，力争做到比往年更具庆祝圣诞节的气氛，我们在装饰和布置上突出新颖和独特；在\_\_市加大广告宣传力度，达到在经济利益增长的同时，程度的强化酒店的知名度，提升品牌影响力。

## 二、活动时间：20\_\_年12月24日——26日

## 三、活动地点：\_\_饭店

四、活动主题：让我们把圣诞的钟声传播四方，也让我们把圣诞的祝福洒向人间。

## 五、活动内容：

### （一）11月24日平安夜

主题：平安是“福”

活动方式：对当天到\_\_饭店消费的顾客都可以进行赠送“平安果”（苹果）活动。顾客可亲自“采摘”平安果，寓意一年的收获。

### 具体内容：

“平安夜”是一个很亲情的夜晚，同时也是柳州饭店改善品牌形象的好时机，为此，我们计划把“平安果”和包含亲情的“亲情卡”绑在圣诞树上，这样就赋予一个普通的苹果以亲情、关爱、温暖的元素。而祝福平安的亲情卡片也带着一份柳州饭店对顾客一年来的支持和一份祝福！

需要支持：一棵大型的圣诞树（供应商支持）；

苹果20\_\_0枚，费用大约6000元；

亲情卡片20\_\_0枚，费用6000元。

## （二）12月25日圣诞夜

主题：幸运

活动方式：凡符合其中任何一项的顾客，都可以参加幸运活动。

年龄25周岁，手机尾号为25，生日是12月25日的等顾客，都是幸运顾客。

活动内容：在酒店大厅设立一个活动区，做简单的布置，加强酒店的活跃气氛，重要的是让顾客有一种过节日的感觉。而幸运顾客只要在一分钟内，在主持人的提示下猜出礼品的价格，猜中即赠。

需要支持：幸运礼品（供应商支持）

其它费用预测：1000元。

## （三）12月26日狂欢夜

主题：激情狂欢夜

活动方式：

1、中西式餐厅、咖啡厅、绿岛食街等餐厅

（1）吃：免费品尝柳州特色的风味小吃——螺蛳粉



(2) 喝：免费品尝厂家支持的酒水饮料和咖啡

## 2、娱乐综合楼的卡拉ok歌舞厅

(3) 玩：免费进行喝啤酒比赛

(4) 乐：免费现场点歌活动。

(四) 惊喜特价，超值回报

24日—26日，在这三天除了有以上的系列活动提升人气外，我们改变以往搞演出、请主持耗费大量人力物力的方式，结合酒店自身实际情况，设定以下活动：

1、每晚7：00——10：00在大厅举办现场抽奖活动，将晚会推向高潮。

2、在一楼绿岛风味食街的自助火锅中增加“超值价”的牛排等西式菜品，丰富餐台食品；

3、二楼的包厢区域堆出圣诞节聚会“定制化”专案。针对广大机关、企事业单位团体的需要，为其提供联欢聚会场地。

4、二—九楼的客房，为每位入住的客人赠送圣诞糖果，长住客人可免费到娱乐综合楼参加“玩、乐”活动。

## 六、圣诞节酒店的布置及装饰

(一) 主景点布置

1、大厅外：

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1000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1000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。（1000元）

4、大厅内外柱子：

以灯和喷绘做主体装饰物。（1000元）

（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。（1000元）

（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。

（以上共计预算费用10000元。）

七、酒店整体气氛布置

（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，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）

## 八、产品设计策略

### （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。

### 狂欢实惠多

\_\_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。

作为全市震撼力的酒店——柳州饭店，将是你“圣诞狂欢”的选择。

## 圣诞节餐厅营销活动创意策划方案篇十

本站发布最新餐厅圣诞节促销活动策划方案，更多最新餐厅圣诞节促销活动策划方案相关信息请访问本站策划频道。

前言：

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：

## 一、活动策划思路和目的：

- 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。

## 二、活动地点：

尚海派主题餐厅延安路店

## 三、活动对象：

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)

## 四、活动时间：

## 五、活动主题：

品尝爱情的味道，聆听浪漫的声音。

## 六、活动内容：

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。

广告宣传

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。

整个活动氛围一下三个部分：

一、外场：

1)酒店门前的绿化区域及小树上均以满天星点缀装饰，在门前喷水池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

二、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

3)二楼进门处旁边布置出一处圣诞主题景点(3米高左右的圣诞树、拉着圣诞小车的小鹿和泡沫雕塑、篱笆等)

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

### 三、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

### 四、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

### 五、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)

## 六、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。

### 餐厅圣诞节布置

圣诞节的颜色，往往是金色，绿色，红色以及附以白色。日常见的装饰物有：

圣诞树：绿色的圣诞树是圣诞节最常见也是最常用的圣诞特有装饰物，此外还有白色的圣诞树，以及用金色灯泡做的灯光圣诞树。圣诞树的摆放，一般要摆放在店门前，或是餐厅大堂的醒目位置。圣诞树的大小应根据自己的场地来确定，圣诞树是圣诞节的最明显的特征物，运用得当很能营造圣诞气氛。

圣诞树的布置：可以用先将彩灯环绕在树枝上，然后在松枝上零星点缀小贺卡或是各类小挂饰，树下可以摆放用彩纸或是包装纸包裹的大小不一的盒子。

小贴士：圣诞树一定要摆放在醒目突出的位置，也可以大小两个圣诞树进行组合搭配，如果条件允许进行雪景的搭配效果更好。

松枝：绿色松枝，也是圣诞节最常见的装饰物，往往运用在门框上，横梁以及走廊的天花边上，配以彩灯，以及红色的

蝴蝶结，或是其他小挂饰也很好的营造圣诞气氛。

松枝环：常见的是绿色的，也有金色的。一般悬挂在柱子上，以及墙壁上。

小贴士：不要轻易尝试把松枝环挂在门上，因为很容易掉下来，并且一般门上都有透光玻璃，松枝环很容易遮挡视线，从而影响服务。

圣诞红：圣诞红是典型的绿叶配红叶的植物，因为红绿搭配，十分引人注目，又是圣诞的主题色，自然深得圣诞节的青睐。一般摆放在圣诞树下或是门口位置，以及转角位置，起到增色作用。市场上有塑料的圣诞红卖，不过价格似乎较真的. 更贵。

圣诞音乐：好的圣诞气氛，自然少不了好的圣诞音乐来营造！但是选择圣诞音乐的时候，千万要小心，不要在餐厅播放那些只适合儿童才听得懂的“儿歌版的”圣诞音乐哦！~还有就是不要试图全天候的不间断地播放，国内多数的圣诞音乐都很老套，每家店面都可能都是同样的音乐，会让顾客适得其反的，所以，设定圣诞音乐的播放时间很有必要，一般建议是在吃饭时断播放，中段穿插一些轻音乐即可。

各类的贴纸：圣诞节的贴纸多种多样，但大多是各种圣诞老人，或是圣诞树，以及各类的雪人图案。适当的选取尚可，不宜过多，因为多数贴纸都给人感觉缺乏新意，质量低劣之感。玻璃上张贴过多也很容易遮挡视线，且节后的清理工作也很麻烦。

各类的悬挂小旗子或是雪花：餐厅悬挂适当的雪花，以及把适量的小雪花(小饰物)贴在玻璃窗上，能很好体现节日气氛。但要考虑餐厅的空间，如果空间过低，不适宜悬挂下垂物，会给人感觉更加压抑的感觉。悬挂小旗子是各类卖场的惯例，不要尝试在一间高档的或是有品位的咖啡馆内，挂那么多的

小旗子，不但不会给人热闹的感觉，反而只会让人感觉心烦意乱！

## 圣诞节餐厅营销活动创意策划方案篇十一

1、活动主题：

2、浪漫烛光平安夜，缤纷圣诞狂欢节！

3、浪漫烛光西式牛排套餐，惊喜就在\_\_×！

(针对24日晚平安夜的)

4、本次活动主推牛排套餐，24日平安夜晚推出浪漫烛光牛排晚餐，25日白天主推牛排家庭套餐，大搞节日氛围，宣传\_\_×餐厅人气。

### 二、活动目的和意义

1、即“圣诞”活动之后再次宣传\_\_×餐厅，强化\_\_×餐厅知名度，增加人气；

2、庆祝圣诞节，现如今圣诞节也是中国人比较喜欢过的一种西方节日，有家庭式的，朋友式的，情人式的各种各样party。在圣诞活动宣传期间，公司可宣传企业文化，提升品牌形象，强化企业知名度。

### 三、活动时间

20\_\_年12月24日晚(平安夜)

20\_\_年12月25日白天(圣诞节)

### 四、活动内容：

- 1、在餐厅开展圣诞节活动，在餐厅做圣诞布置，加强餐厅的喜气、热闹的活跃气氛，重要的是让顾客有种过节的感觉。放置圣诞树，装饰圣诞树，礼品堆放在树下突显节日氛围。
- 2、餐厅推出特别圣诞牛排菜单，具体可分为：圣诞美餐，情侣套餐，儿童套餐，家庭套餐。
- 3、针对平安夜售卖平安果(用包装纸装饰后的苹果)
- 5、进店消费的顾客消费满100即送咖啡特饮券1张(下次用餐时可使用)，小朋友免费送气球，所有员工都着圣诞帽突显节日氛围。
- 6、制作餐厅专属会员卡，免费赠送会积分会员卡，到餐厅消费享受优惠。
- 7、餐厅内播放圣诞颂歌。

## 五、具体推广产品

1、餐厅推出豪华圣诞美餐(4人份)，情侣套餐(2人份)，儿童套餐(1份)，家庭套餐(3人份)。

2、其中本次活动主打产品为24日晚的浪漫烛光情侣牛排套餐，原价为108元，活动价格为52.1元，寓意我爱你。

套餐内容包括：牛排2份(含牛排、煎蛋、面、)、西式浓汤2份、美味沙拉2份、特调鸡尾酒--情定\_\_×2杯。

3、豪华圣诞美餐包括：牛排4份(含牛排、煎蛋、面、)、西式浓汤4份、美味沙拉4份、特调鸡尾酒--情定\_\_×4杯，\_\_×特制点心4款，原价为238元，活动价格为130元。

4、儿童套餐包括：牛排1份(含牛排、煎蛋、面、)、西式浓汤1份、美味沙拉1份、特调儿童饮品--快乐成长1杯，西式点

心1款，原价为58元，活动价格为30元。

5、家庭套餐(3人份)：牛排3份(含牛排、煎蛋、面、)、西式浓汤4份、美味沙拉4份、特调鸡尾酒--花田喜事2杯，特调儿童饮品--快乐成长1杯，花田错特制点心4款，原价为168元，活动价格为110元。

6、如若单独点牛排包括：牛排1份(含牛排、煎蛋、面、)、西式浓汤1份、美味沙拉1份、特调鸡尾酒1杯，活动价格为35元/份。

## 圣诞节餐厅营销活动创意策划方案篇十二

一、活动主题：

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。

二、活动的目的和意义：

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。

三、举办时间：

圣诞节全天

四、举办地点：

## 好来屋牛排西餐厅店

### 五、准备工作（提前一周）

#### (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

1、活动当天,两个工作人员站在店门前两侧,头戴圣诞帽



（可装扮圣诞老人），迎接宾客。

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

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）

六、活动方案（可选择几项，根据店内情况）

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秘奖励（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）。

## 七、活动经费

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。

## 八、注意事项

1、在活动期间，由于你是组织者，你不能有任何的脾气，不能暴躁，更不能严厉，你要以一颗平稳的心去对待，主动的去解决一切遇到的问题和困难。只有这样，这个活动才能更好的开展，因为你是组织者，因此你就是这场活动的灵魂中心，而且，和你一起的团队，他们是因为相信你才跟你干的。所以，你自己应该感到亏欠他们很多的东西，例如时间、精力。

2、活动的组织阶段，你要充分调动你的人力资源，在安排事情的时候，重要的一定要委以你了解的有能力的人去做，不然的话，一个环节出问题，各个环节都会受牵连，不是很重要的可以让大家一起踊跃的参加。还有，关于一场活动的秩序，必须事先想好，并做周密的安排，一定要细到，在表演的时候通知下一个节目的人都要安排好来。

3、在活动的准备阶段一定要和活动对象做深入的了解或是沟通，把一切的活动流程协商好。这样，不仅能让一场活动更完美，你也能从你活动的对象中了解到或者是学到你以前很多不知道的东西，这样你自己就有了一个很大的进步。能力也会得到提高。

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。

## **圣诞节餐厅营销活动创意策划方案篇十三**

本站发布餐厅圣诞节促销活动方案，更多餐厅圣诞节促销活动方案相关信息请访问本站策划频道。

前言：

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：

## 一、活动策划思路和目的：

- 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。

## 二、活动地点：

尚海派主题餐厅延安路店

## 三、活动对象：

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)

## 四、活动时间：

## 五、活动主题：

品尝爱情的味道，聆听浪漫的声音。

## 六、活动内容：

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。

广告宣传

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、制作圣诞节促销宣传海报□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。

整个活动氛围一下三个部分：

一、外场：

1)酒店门前的绿化区域及小树上均以满天星点缀装饰，在门前喷水池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

二、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

3) 二楼进门处旁边布置出一处圣诞主题景点(3米高左右的圣诞树、拉着圣诞小车的小鹿和泡沫雕塑、篱笆等)

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

### 三、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

### 四、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

### 五、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)

## 六、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。

## 餐厅圣诞节布置

圣诞节的颜色，往往是金色，绿色，红色以及附以白色。日常见的装饰物有：

圣诞树：绿色的圣诞树是圣诞节最常见也是最常用的圣诞特有装饰物，此外还有白色的`圣诞树，以及用金色灯泡做的灯光圣诞树。圣诞树的摆放，一般要摆放在店门前，或是餐厅大堂的醒目位置。圣诞树的大小应根据自己的场地来确定，圣诞树是圣诞节的最明显的特征物，运用得当很能营造圣诞气氛。

圣诞树的布置：可以用先将彩灯环绕在树枝上，然后在松枝上零星点缀小贺卡或是各类小挂饰，树下可以摆放用彩纸或是包装纸包裹的大小不一的盒子。

小贴士：圣诞树一定要摆放在醒目突出的位置，也可以大小两个圣诞树进行组合搭配，如果条件允许进行雪景的搭配效



果更好。

松枝：绿色松枝，也是圣诞节最常见的装饰物，往往运用在门框上，横梁以及走廊的天花边上，配以彩灯，以及红色的蝴蝶结，或是其他小挂饰也很好的营造圣诞气氛。

松枝环：常见的是绿色的，也有金色的。一般悬挂在柱子上，以及墙壁上。

小贴士：不要轻易尝试把松枝环挂在门上，因为很容易掉下来，并且一般门上都有透光玻璃，松枝环很容易遮挡视线，从而影响服务。

圣诞红：圣诞红是典型的绿叶配红叶的植物，因为红绿搭配，十分引人注目，又是圣诞的主题色，自然深得圣诞节的青睐。一般摆放在圣诞树下或是门口位置，以及转角位置，起到增色作用。市场上有塑料的圣诞红卖，不过价格似乎较真的更贵。

圣诞音乐：好的圣诞气氛，自然少不了好的圣诞音乐来营造！但是选择圣诞音乐的时候，千万要小心，不要在餐厅播放那些只适合儿童才听得懂的“儿歌版的”圣诞音乐哦！~还有就是不要试图全天候的不间断地播放，国内多数的圣诞音乐都很老套，每家店面都可能都是同样的音乐，会让顾客适得其反的，所以，设定圣诞音乐的播放时间很有必要，一般建议是在吃饭时断播放，中段穿插一些轻音乐即可。

各类的贴纸：圣诞节的贴纸多种多样，但大多是各种圣诞老人，或是圣诞树，以及各类的雪人图案。适当的选取尚可，不宜过多，因为多数贴纸都给人感觉缺乏新意，质量低劣之感。玻璃上张贴过多也很容易遮挡视线，且节后的清理工作也很麻烦。

各类的悬挂小旗子或是雪花：餐厅悬挂适当的雪花，以及把

适量的小雪花(小饰物)贴在玻璃窗上，能很好体现节日气氛。但要考虑餐厅的空间，如果空间过低，不适宜悬挂下垂物，会给人感觉更加压抑的感觉。悬挂小旗子是各类卖场的惯例，不要尝试在一间高档的或是有品位的咖啡馆内，挂那么多的小旗子，不但不会给人热闹的感觉，反而只会让人感觉心烦意乱！

## 圣诞节餐厅营销活动创意策划方案篇十四

活动整体思路：

一、活动目的：20\_\_年圣诞节即将来临！为了让消费者体会到\_\_饭店的品牌气势和独特的圣诞文化氛围，力争做到比往年更具庆祝圣诞节的气氛，我们在装饰和布置上突出新颖和独特；在\_\_市加大广告宣传力度，达到在经济利益增长的同时，最大程度的强化酒店的知名度，提升品牌影响力。

二、活动时间：20\_\_年12月24日——26日

三、活动地点：\_\_饭店

四、活动主题：让我们把圣诞的钟声传播四方，也让我们把圣诞的祝福洒向人间。

五、活动内容：

(一)11月24日 平安夜

主题：平安是“福”

活动方式：对当天到柳州饭店消费的顾客都可以进行赠送“平安果”（苹果）活动。顾客可亲自“采摘”平安果，寓意一年的收获。

具体内容：“平安夜”是一个很亲情的夜晚，同时也是柳州饭店改善品牌形象的好时机，为此，我们计划把“平安果”和包含亲情的“亲情卡”绑在圣诞树上，这样就赋予一个普通的苹果以亲情、关爱、温暖的元素。而祝福平安的亲情卡片也带着一份柳州饭店对顾客一年来的支持和一份祝福！

需要支持：一棵大型的圣诞树(供应商支持)；

苹果20\_\_0枚，费用大约6000元；

亲情卡片20\_\_0枚，费用6000元。

## (二)12月25日 圣诞夜

主题：幸运

活动方式：凡符合其中任何一项的顾客，都可以参加幸运活动。

年龄25周岁，手机尾号为25，生日是12月25日的等顾客，都是幸运顾客。

活动内容：在酒店大厅设立一个活动区，做简单的布置，加强酒店的活跃气氛，重要的是让顾客有一种过节日的感觉。而幸运顾客只要在一分钟内，在主持人的提示下猜出礼品的价格，猜中即赠。

需要支持：幸运礼品(供应商支持)

其它费用预测：1000元。

## (三)12月26日 狂欢夜

主题：激情狂欢夜

活动方式：

1、中西式餐厅、咖啡厅、绿岛食街等餐厅

(1)吃：免费品尝最具柳州特色的风味小吃——螺蛳粉

(2)喝：免费品尝厂家支持的酒水饮料和咖啡

2、娱乐综合楼的卡拉ok歌舞厅

(3)玩：免费进行喝啤酒比赛

(4)乐：免费现场点歌活动。

(四)、惊喜特价，超值回报

24日—26日，在这三天除了有以上的系列活动提升人气外，我们改变以往搞演出、请主持耗费大量人力物力的方式，结合酒店自身实际情况，设定以下活动：

1、每晚7：00——10：00在大厅举办现场抽奖活动，将晚会推向高潮。

2、在一楼绿岛风味食街的自助火锅中增加“超值价”的牛排等西式菜品，丰富餐台食品；

3、二楼的包厢区域堆出圣诞节聚会“定制化”专案。针对广大机关、企事业单位团体的需要，为其提供联欢聚会场地。

4、二—九楼的客房，为每位入住的客人赠送圣诞糖果，长住客人可免费到娱乐综合楼参加“玩、乐”活动。

一、圣诞节酒店的布置及装饰

(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1000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1000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。（1000元）

4、大厅内外柱子：以灯和喷绘做主体装饰物。（1000元）

## （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。（1000元）

## （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。

（以上共计预算费用10000元。）

## 二、酒店整体气氛布置

（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）

## 三、产品设计策略

## (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。

### (一)、狂欢实惠多

\_\_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。

### (二)、电台软文

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！

### (三)、海报和横幅

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

## 圣诞节餐厅营销活动创意策划方案篇十五

一、活动目的：2014年圣诞节即将来临!为了让消费者体会到xx饭店的品牌气势和独特的圣诞文化氛围，力争做到比往年更具庆祝圣诞节的气氛，我们在装饰和布置上突出新颖和独特;在xx市加大广告宣传力度，达到在经济利益增长的同时，最大程度的强化酒店的知名度，提升品牌影响力。

二、活动时间：2014年12月24日——26日

三、活动地点□xx饭店

四、活动主题：让我们把圣诞的钟声传播四方，也让我们把圣诞的祝福洒向人间。

五、活动内容：

(一)12月24日平安夜

主题：平安是“福”

活动方式：对当天到柳州饭店消费的顾客都可以进行赠送“平安果”(苹果)活动。顾客可亲自“采摘”平安果，寓

意一年的收获。

具体内容：“平安夜”是一个很亲情的夜晚，同时也是柳州饭店改善品牌形象的好时机，为此，我们计划把“平安果”和包含亲情的“亲情卡”绑在圣诞树上，这样就赋予一个普通的苹果以亲情、关爱、温暖的元素。而祝福平安的亲情卡片也带着一份柳州饭店对顾客一年来的支持和一份祝福！

需要支持：一棵大型的圣诞树(供应商支持)；

苹果20000枚，费用大约6000元；

亲情卡片20000枚，费用6000元。

## (二)12月25日圣诞夜

主题：幸运

活动方式：凡符合其中任何一项的顾客，都可以参加幸运活动。

年龄25周岁，手机尾号为25，生日是12月25日的等顾客，都是幸运顾客。

活动内容：在酒店大厅设立一个活动区，做简单的布置，加强酒店的活跃气氛，重要的是让顾客有一种过节日的感觉。而幸运顾客只要在一分钟内，在主持人的提示下猜出礼品的价格，猜中即赠。

需要支持：幸运礼品(供应商支持)

其它费用预测：1000元。

## (三)12月26日狂欢夜

主题：激情狂欢夜

活动方式：

1、中西式餐厅、咖啡厅、绿岛食街等餐厅

(1)吃：免费品尝最具柳州特色的风味小吃——螺蛳粉

(2)喝：免费品尝厂家支持的酒水饮料和咖啡

2、娱乐综合楼的卡拉ok歌舞厅

(3)玩：免费进行喝啤酒比赛

(4)乐：免费现场点歌活动。

(四)、惊喜特价，超值回报

24日—26日，在这三天除了有以上的系列活动提升人气外，我们改变以往搞演出、请主持耗费大量人力物力的方式，结合酒店自身实际情况，设定以下活动：

1、每晚7：00——10：00在大厅举办现场抽奖活动，将晚会推向高潮。

2、在一楼绿岛风味食街的自助火锅中增加“超值价”的牛排等西式菜品，丰富餐台食品；

3、二楼的包厢区域堆出圣诞节聚会“定制化”专案。针对广大机关、企事业单位团体的需要，为其提供联欢聚会场地。

4、二—九楼的客房，为每位入住的客人赠送圣诞糖果，长住客人可免费到娱乐综合楼参加“玩、乐”活动。

一、圣诞节酒店的布置及装饰

## (一)、主景点布置

- 1、大厅外：在大厅外空地做一个三米高的城堡及风车装饰(木工制作)，显得高大气派，吸引客人注意。(包括周边装饰一起费用预算1500元)
- 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1000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1000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。(1000元)
- 4、大厅内外柱子：以灯和喷绘做主体装饰物。(1000元)

## (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。(1000元)

## (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。

(以上共计预算费用10000元。)

## 二、酒店整体气氛布置

(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)

### 三、产品设计策略

#### (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□xx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。

### 狂欢实惠多

xx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。

### (二)、电台软文

#### 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xx饭店了。

男：为什么要去xx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！

### (三)、海报和横幅

1、冬季生活的恋歌□xx饭店传送圣诞祝福。

2□xx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

## 圣诞节餐厅营销活动创意策划方案篇十六

国庆黄金周是餐饮的旺季，人们会在此节日期间成群结伴外出游玩，聚餐聊天，西式快餐店的环境和气氛是人们更好地选择。因此为了抢占市场先机，雨多甜汉堡借此良机开展国庆促销活动，烘托节日气氛，拉动并稳定周边客群，树立企业品牌形象。

### 二、活动目的

- 1、增加活动期间店面的营业额
- 2、回馈老顾客，吸引新顾客
- 3、快速提高当地市场占有率
- 4、增强雨多甜汉堡品牌知名度

### 三、活动主题

国庆黄金周，免费尝新品

### 四、活动时间

20\_\_年10月1日—20\_\_年10月7日

### 五、活动内容

a□4款新品：活动期间每天免费送出前20位客户，送出时间上午9点到10点之间，下午3点到4点。每个时间段各送出10位客户。每位客户可以免费领取任何一款新产品，免费品尝。

b□消费者一次性消费金额满20元即可获得甜筒一个，活动时间是10月1，2，3，号。（注：外卖不参与活动a□不参与活动b）

c□10月1日当天一次性消费30元送卡通发光玩具一个，一次性消费40元送智力玩具一个，一次性消费50元以上送精美风车玩具一个。

### 六、主要促销活动

- 1、海报(在当地印刷)
- 2、宣传单页(在当地印刷)
- 3、吊旗(在当地印刷)

### 七、媒体宣传配合

宣传单页：

单店1000——3000张；（各店根据实际情况增加或减少）

宣传单页提前5天在人流量较大的路口、校门口或人流量聚集的场所传发！连续持续，关键日必须大量传发，可在店门口附近传发，必须保证日有效传发量在100份以上！

其它：各店面可根据实际情况寻求合适自己的推广方式。

注：以上要求为最少数量，在印制单页上，务必要用质量好的纸张，以利于品质的提升和形成广告应有的经济效益，媒体选择时可与总部沟通确定广告样版，由于各地实际情况不同，总部鼓励加盟商自己印制宣传单页，如需总部代印则5000份起印！

## 八、活动人员准备

活动期间可临时雇用若干发单员，具体数量可根据当地实际情况而定；活动期间必须保证用餐环境内有1——2个工作人员不定时清理打扫卫生，确保用餐环境整洁；活动期间用餐时间段客户可能会剧增，一定要确保服务人员数量充足；其它相关准备。（注：工作人员要确保工作热情，态度诚恳，具体参考注意事项1）

## 九、活动注意事项

本活动持续一周时间，涉及参与人员较多，为确保活动有质量的完成，保证活动目标的顺利实现，加速品牌形象的提升，加快在市场上形成良好的口碑效应，门店应注意以下事项：

2、确保门店卫生情况的整洁有序；

3、活动期间确保食品安全卫生达到食品要求状态出炉，不得有损公司形象。

- 4、确保店里安全、防火措施!
- 5、活动期间货物需提前准备，确保货源充足。
- 6、其它

## 圣诞节餐厅营销活动创意策划方案篇十七

云海轩咖啡厅

368元/位

- 1、提前购买餐券享受“五赠一”活动;
- 3、团队用餐不享受团队优惠政策;
- 4、以往所售的自助餐券或团购宾客可补差价用餐。

为了进一步烘托节日气氛，增加对外宣传，展示自助餐美食，提升对外美誉度。

### “龙虾圣诞晚宴”

以晚餐自助餐形式为主，配以小提琴、萨克斯现场演奏，主要推广“鲜活波士顿龙虾”无限享用、海鲜等各式中西式菜品和甜品。并有抽奖活动。

- 1、西餐厅以及大堂明显部位摆放相关活动内容的x展架。
- 2、餐厅门口制作泡沫雕刻，主题为龙虾、圣诞树、小鹿等。
- 3、餐厅内增设大型法式甜品展台。
- 4、餐厅内张贴圣诞树等各种相关图片，摆放圣诞树悬挂彩灯。

- 6、海鲜台摆放龙虾展台，且以生猛海鲜为主布置刺身台。
- 7、餐厅圆形凉菜台悬挂白色雪花。
- 8、餐厅内播放符合主题的圣诞节歌曲。
- 9、员工佩戴圣诞帽。
- 10、餐厅柱子悬挂圣诞吉祥物。
- 11、提前摆放相关宣传单页。

1、公关销售部以及餐饮经营管理部负责对客户提前做好宣传工作。

2、餐饮部：

- 1) 由西餐厅厨师长谢亚鹏全力保障出品；
- 2) 做好24、25日接待工作，及数据分析和活动总结。

3、保安部负责现场用餐秩序的维护工作；

4、营销发展中心：

- 1) 负责展架及宣传单页的制作；
- 2) 微信平台的宣传工作。

5、工程部负责相关背景音乐的更换；

6、采供部负责协助采买圣诞节相关物品及原料。

# 圣诞节餐厅营销活动创意策划方案篇十八

20xx年12月24日、25日晚餐

xx餐厅

368元/位

- 1、提前购买餐券享受“五赠一”活动；
- 2、团队用餐不享受团队优惠政策；
- 3、团队用餐不享受团队优惠政策；
- 4、以往所售的自助餐券或团购宾客可补差价用餐。

为了进一步烘托节日气氛，增加对外宣传，展示自助餐美食，提升对外美誉度。

## “龙虾圣诞晚宴”

以晚餐自助餐形式为主，配以小提琴、萨克斯现场演奏，主要推广“鲜活波士顿龙虾”无限享用、海鲜等各式中西式菜品和甜品。并有抽奖活动。

- 1、西餐厅以及大堂明显部位摆放相关活动内容的x展架。
- 2、餐厅门口制作泡沫雕刻，主题为龙虾、圣诞树、小鹿等。
- 3、餐厅内增设大型法式甜品展台。
- 4、餐厅内张贴圣诞树等各种相关图片，摆放圣诞树悬挂彩灯。
- 5、海鲜台摆放龙虾展台，且以生猛海鲜为主布置刺身台。
- 6、餐厅圆形凉菜台悬挂白色雪花。

7、餐厅内播放符合主题的圣诞节歌曲。

8、员工佩戴圣诞帽。

9、餐厅柱子悬挂圣诞吉祥物。

10、提前摆放相关宣传单页。

1、公关销售部以及餐饮经营管理部负责对客户提前做好宣传工作；

3、保安部负责现场用餐秩序的维护工作；

4、营销发展中心：负责x展架及宣传单页的制作微信平台的.宣传工作；

5、工程部负责相关背景音乐的更换；

6、采供部负责协助采买圣诞节相关物品及原料