

餐饮圣诞节活动策划方案(通用8篇)

活动策划是指在一定的时间内，为了达到特定的目标，通过一系列的安排和组织活动的过程。以下是一些优秀婚礼策划作品的集锦，希望能够给大家带来一些启发和灵感。

餐饮圣诞节活动策划方案篇一

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xxx□

（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xxx餐厅人气。

1、即“双十一”活动之后再次宣传xxx餐厅，强化xxx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。

20xx年12月24日晚（平安夜）

20xx年12月25日白天（圣诞节）

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。

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xxx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xxx4杯，xxx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。

备注：以上产品中情侣套餐主要是针对在校大学生，其他产品针对社会客人。

（1）提前制作圣诞套票，情侣套票提前以52.1的价格提前售卖，24日晚或25日白天凭票用餐。

（2）其他套餐的套票售楼部如有需要可作为礼品赠送给客人，圣诞节当天带家人一起过来用餐顺便看房。（需与售楼部协商需要套票的具体人数和圣诞票类型，提前把圣诞票提前发放给置业顾问送给看房团客人，客人在圣诞节当天凭券过来用餐，具体费用营销部根据实际来用餐的人数付款）。

餐饮圣诞节活动策划方案篇二

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元每桌赠送葡萄酒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三

圣诞节是西方传统的节日,就像中国的春节。如今中国人对圣诞节已不再陌生。现在可以说没有一家餐厅不搞圣诞狂欢活动,连一些小饭馆、大排挡也贴上“圣诞”的标签,不失时机地打出了圣诞牌,圣诞节之所以被炒得火热,是因为它带有商业性特征,而这种商业性是全球的,声势和影响都很大。现在,在中国过圣诞节已渐成时尚,特别在年轻人中很有市场。

xx酒楼作为一家在xx餐饮市场的汉餐酒楼,自然也要把握住这一商机。为了顺应市场需要,同时扩大餐饮客源市场,树立良好的品牌形象,体现xx酒楼圣诞节活动的丰富多彩,我们精心策划了一系列精彩的活动。

为了促销活动的顺利进行,现对于圣诞节活动的筹备、操作,做出如下方案:

1□xx酒楼节日特色的装饰,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、紧紧把握以“浓郁的节日氛围营造+适度的促销活动跟

进”的思路，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xx酒楼的关注，以达到提升店面销售业绩，巩固顾客忠诚度，开拓新客源等目的。

3、充分利用xx酒楼硬件设施的优势，通过声音（圣诞歌曲）、图像（圣诞电影）和的特色节日装饰，让每位进店消费的顾客倍感舒适和温馨，在消费者心目中树立良好的形象。

通过圣诞节的策划活动，扩大xx酒楼的知名度，加强与商务客户的感情联系，引导周边地区的餐饮消费，从而取得一定的经济效益和社会效益。

xx酒楼

2019年12月23日—25日

“缤纷圣诞美食无限”

1、欢庆圣诞美食升级（活动仅限3天，不限大厅包间）

活动期间，进店就餐顾客消费满100元返20元代金券，以此类推；

注：

（1）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；

（2）本活动返还的代金券不可当餐抵用现金，二次消费仅限大厅；

（3）寻找圣诞“福”星

24/25日晚市，19：30由店总抽出圣诞“福星”，抽中的顾客

可享受圣诞特别折扣，每日17位幸运顾客，总计34位。

一等奖（2位）：菜金8.8折

二等奖（5位）：菜金9折

三等奖（10位）：菜金9.5折

2、幸运24/25

24/25日，凡进店消费的顾客，年龄是24/25周岁，手机尾号为24/25，生日是12月24/25日，驾驶证尾数是24/25等的顾客，均可获赠xx秘制辣椒酱一瓶。

3、狂欢派对好礼多多

圣诞节期间，更有神秘圣诞老人派发圣诞礼品，好礼多多，惊喜多多。

主体思路：重点以大堂和人员为主，包间大厅点缀为辅。

1、大堂

- （1）两侧玻璃幕墙设计制作大尺寸的圣诞造型画面；
- （2）环绕顶部水晶灯悬挂购买的彩球和麋鹿挂件；
- （3）中间电梯门制作圣诞拱门（欧式城堡式）；
- （4）大堂四角布置圣诞树，树上缠绕彩灯；
- （5）大堂中间靠近吧台位置布置一处圣诞主题景点（圣诞树、圣诞老人、雪人雕塑、礼品堆头、篱笆等）。

2、大厅和包间

- (1) 大厅顶部悬挂若干关于圣诞主题的小饰品；
- (2) 包间门上张贴圣诞卡通造型贴画。

3、人员

- (1) 所有服务人员以及前厅人员（店总、经理除外）一律佩戴圣诞帽、胸贴；
- (2) 需要一名表现力极佳的男生选扮演圣诞老人。

4、礼品

大量的苹果、糖果、巧克力、玩具、圣诞玩偶等；

- (1) 将酒楼节日宣传策划活动的内容大例会宣讲形式向员工进行讲解；
- (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) 挑选合适的人员扮演圣诞老人，并进行适当的培训；
- (4) 播放节日期间的背景音乐、电影，以烘托整个酒楼的过节气氛。
- (5) 参考背景音乐：
《平安夜》、《天使歌唱在高天》、《听啊，天使唱高声》、《圣诞钟声》、《铃儿响叮当》；播放电影：《全城搜寻圣诞狗》（24日）、《飞屋环游记》（25日）。

- (3) 电子屏活动概要宣传（12月15日前完成）；

- (4) 短信宣传：向现有客户群发短信，宣传节日促销活动。

(12月20日前完成)；

(5) 软文宣传：在xx晚报美食版发布节日促销软文。(12月21日刊发)。

餐饮圣诞节活动策划方案篇四

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：

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五

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11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11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)代金券：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)、印刷和准备好代金券。

(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》，比如用代金券，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，但能让顾客感受到节日的氛围。

(9)、印刷好相应的代金券

(10)、准备新办会员的会员卡

(11)、准备好节日音乐

(1)、代金券的发放

代金券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：代金券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，你可以把代金券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，他们的优惠券可以放到你那里去。

(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 and 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六

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；
- 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；

内部宣传：

(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）。

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！

12月24日晚

100人左右、各关系单位、协议单位高管及相关人员、常住客等。

2□xx大堂放4米圣诞树及圣诞饰礼品、彩灯；

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。

- 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七

冬季生活的恋歌，提拉米苏传送圣诞祝福

(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。

- 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

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。

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。

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。

餐饮圣诞节活动策划方案篇八

(例) 冬季生活的恋歌，提拉米苏传送圣诞祝福

（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。

- 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

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。

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。

- 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。（点排餐可赠送餐特饮券一张）

- 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。

圣诞节期间可播放的曲目：

- 1、《平安夜》
- 2、《普世欢腾，救主下降》
- 3、《天使歌唱在高天》
- 4、《缅想当年时方夜半》
- 5、《美哉小城，小伯利恒》
- 6、《牧人闻信》
- 7、《远远在马槽里》
- 8、《荣耀天军》
- 9、《听啊，天使唱高声》
- 10、《圣诞钟声》等等

其中以《平安夜》最为有名。

圣诞美餐、情侣套餐、儿童套餐、家庭套餐均由厨房提供，公司企划负责海报、传单的制作和印刷，由各连锁店发放。

店务部负责礼品、圣诞帽、圣诞装的购买。