# 饭店点赞活动方案范文(精选24篇)

来源：网络 作者：青灯古佛 更新时间：2025-05-13

*饭店点赞活动方案范文1>一、活动时间xx年3月8日>二、活动地点x美食城、x海鲜城、x美食海鲜广场、x法尔春天>三、活动主题美丽女人节，x喜相约>四、活动内容活动一：各店根据自己的实际情况，活动期间主推春季养颜养生菜品三至五款，列展台展示。...*

**饭店点赞活动方案范文1**

>一、活动时间

xx年3月8日

>二、活动地点

x美食城、x海鲜城、x美食海鲜广场、x法尔春天

>三、活动主题

美丽女人节，x喜相约

>四、活动内容

活动一：各店根据自己的实际情况，活动期间主推春季养颜养生菜品三至五款，列展台展示。

活动二：3月8日当天，前x名到本店消费的女顾客，各店可根据自店条件免费赠送小礼品、养颜汤等，各店做好登记，财务备存。

活动三：利用短信平台发x餐饮三八妇女节活动信息，稳定维护老客户，短信内容：“美丽女人节，x喜相约!在这温馨的节日里，x餐饮与您共度美丽食尚三八妇女节!各种养生美容套餐，精彩呈现。”

活动四：各店门口悬挂横幅，内容：“美丽女人节，x喜相约”

>五、注意事项

1、各店对员工进行相关知识的培训，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、积分卡活动正常进行。

>六、相关要求

1、企划部负责制作横幅于3月7日前送至各店。

2、各店要将新客户名单于3月9日上报公司企划部，以便于企划部及时回访客户，了解各店活动开展情况。

**饭店点赞活动方案范文2**

XXX茶楼圣诞节-元旦优惠活动方案

为了感谢广大顾客的光顾，让您度过愉快的圣诞之夜和新年元旦，XXX茶楼特意为广大的新老顾客准备了“\'诞\'\'旦\'相连到新年，幸运不断喜连连！”圣诞、元旦系列优惠活动。在本次活动中XXX茶楼将提供丰富的奖品（人人有份）、丰盛的美味佳肴以及舒心的休闲场所。

活动时间：

20\_年12月24日晚6点（平安夜）、20\_年12月25日（圣诞节）——新年20\_年1月1日全天。

活动办法：

价格为50元每位起，当日赠券、贵宾卡、电子优惠券、信用打折卡一律免用。活动期间，每位来宾就桌坐下、点茶后服务员让客人抽奖。买单时到前台领取奖品。

奖品内容：

1、紫砂茶具一套（若干名）价值 1000 元/份

2、极品普洱一饼（若干名）价值 800 元/份

3、贡牌龙井一盒（若干名）价值 500元/份

4、品茶代金券一张（若干名）价值 50元/份

5、啤酒或可乐、雪碧 价值 10元/份

活动准备：

1、需做一个大型抽奖箱，里面放入500张写上奖品内容的奖单。

2、各类奖品数量由老板决定并准备，茶具、茶饼等奖品应展示在抢眼的地方，让顾客觉得奖品就在眼前。

3、手写或到广告公司设计数份，规格为对开纸，张贴在店门内外抢眼处。

**饭店点赞活动方案范文3**

一、活动目的

美容院年终答谢会以老客户的形式加强顾客忠诚度，带动销售，提高美容院业绩。

通过终端会的交流，引导、教育顾客消费及健康美容的观念。以各种促销活动留住老顾客，开发新客源。

二、活动主题

美容院20\_\_感恩答谢会

三、活动时间

20\_\_年1月\_\_日至\_\_日

四、宣传方式：

1、横幅悬挂于店外做宣传，目的吸引顾客。

2、宣传单张及邀请函制作。

五、活动流程及内容

(一)前期准备工作

1、主持词

2、美容院老板致词)(可加来宾领导讲话)

3、请柬、礼物(100余份)、请柬词活动流程卡。

4、美容院宣传片制作

5、各类人员的明确。(表演人员、颁奖人员、服务人员、组织人员、分组负责人、总负责人)

6、场地相关事宜。(时间、地点、费用、用餐事宜、住宿事宜、游玩路线、会场布置、舞台音效设置、物质和人员到位)

7、时间衔接。(签到时间、会议时间、晚会时间、住宿时间、游玩时间、返回时间、后期维护)

8、节目准备。(美容院内部可出节目)

9、安全排查和安全评估

(二)签到时段和事宜

签到席位确定完成，签到服务人员就位，背景音乐(高雅上进)开始、摄影就位，来宾依次进场签名;

服务人员引领来宾依次就坐，茶童见时机斟茶，美容院老板全面接待。(音乐根据来宾进场情况高低切换)

(三)晚会阶段——美容院整体形象的宣传

来宾入场完毕，音乐逐渐降低，灯光切入，先进行3—5分钟的气氛烘托;

以引入来宾期待心情，主持人进场，掌声停止，音乐停止，追灯切入，主持人进词。

(四)美容院老板发言阶段——美容院管理者答谢会致辞

美容院老板上场、音乐切入、追灯切入、现场安静、实时掌声，领导发言完毕、主持人切入。

会议部分结束，致会议结束词，音乐切入，引入文艺表演阶段开始，灯光切入，气氛烘托。

(五)文艺表演阶段——。员工风采展示

文艺表演开始，音乐切入，灯光切入、主持人进场，致文艺主持词。

然后美容院员工上台表演节目，让顾客认识到多才多艺的美容师们，加深顾客对美容师的印象。

(六)开始抽奖环节

这个抽奖活动是为了加强与顾客的互动，让顾客能积极参与到活动中，真情回馈顾客，让顾客感受到美容院的用心，也是个促销的好时机。

(七)聚餐阶段

晚餐服务人员就位，来宾及领导入场，致祝酒词，用餐可根据情况而定。

六、年终答谢会顾客邀请函

尊敬的顾客们：

您好!由美容院和公司携手打造的20\_周年感恩答谢会诚邀您的光临!

20\_\_年即将过去，为了感谢您一路以来的陪伴，本店将于12月\_\_日，举行一年一度的答谢会，届时将有丰富的礼品赠送;

还有机会获得大奖!您无须任何的付出，只要您能参加，就有礼品，大奖等您来拿哦!美容院恭迎您的光临!

**饭店点赞活动方案范文4**

一、方案时间：

“六一”活动时间：六月一日至六月三日

二、方案宗旨

孩子无疑是家庭的希望和幸福之源。平日里我们家长忙忙碌碌，可能无暇与孩子一起游玩。值此六一来临之际，汤泊温泉携手威海日报＼文登电视台＼文登大众＼爱威海社区烟台论坛等各大媒体联手打造“幸福文登欢乐泉，我在汤泊过六一”公益活动。邀请市区内各小学＼幼儿园的小朋友体验温泉，参加丰富多彩的水上活动，在丰富儿童六一节庆娱乐的同时，让更多的儿童及家长了解温泉，普及温泉知识。一个儿童至少一位家长陪同。

烟威地区可通过烟台论坛、爱威海社区报名参加，申请特价儿童票及家人亲情票，每地区限量88张，发完为止。

三、方案内容：

1、设计六一儿童节捐赠专用票及宣传单张，凡在六月一日——三日期间持此票泡温泉的小朋友（米以下）免费；米（仅限小学生，需出示学生证）以上10元/位，二次消费自理；随同家长均可享受汤泊温泉门票108元亲情优惠价。

2、圣泉湖碰碰船优惠，20元/半小时（须有大人陪同）。

3、温泉部在儿童戏水池布置充满童趣的水上玩具，给孩子打造嬉戏玩耍的水上乐园。

4、“六一”儿童淘气堡。

5、温泉部举办卡通人物在身边活动，每半小时由员工扮演不同的卡通，与小朋友进行互动，增加儿童娱乐气氛。

四、宣传文案

据说灰太狼、喜洋洋、奥特曼六一将现身汤泊水上乐园，各位亲爱的小朋友，邀上你的小伙伴，来汤泊一起嬉戏吧！

亲爱的爸爸妈妈，快乐的六一假期，搁下您手上的工作陪陪可爱天真的孩子，带着您的孩子尽情来感受吧！碰碰船、淘气堡、水上乐园、卡通人物在身边等丰富多彩的游戏，已经为您与孩子们准备好啦！

专家小贴士：汤泊温泉水质矿物元素含量丰富，其中偏硅酸、锶等的含量均达到并超过国家医疗热矿水含量标准。偏硅酸只存在于天然矿泉水中，不能以人工添加的形式加入到饮用水中，与钙、镁有相似的生物学作用，能促进骨骼和牙齿生长发育；锶元素也与骨骼的形成密切相关，锶为人体骨骼及牙齿的正常组成部分，同时它与血管的功能及构造也有关系，因此，锶对身体发育有改善的辅助作用，所以，专家建议处于骨骼生长期的青少年不妨常去温泉泡一泡。低龄儿童，请注意室内外温差，及个人体质，家长朋友请谨慎关照。

**饭店点赞活动方案范文5**

感恩天下母亲情，五月送好礼

活动方案：

一，活动背景：＂母亲节＂是歌颂母爱的日子，也是赞扬母亲的日子，很多时候在我们心里，母亲已经变成一个刻板的符号,看到自己的妈妈为我们操劳一世，我们想，也许她就应该是这样的。许多人已经不习惯跟母亲说些亲密的话，或亲自表达对母亲的感激，可是一定不要忘记在母亲节这天祝福自己的妈妈，无论在何处，无论以什么方式，要让母亲知道你是爱她的．三江四海五湖水，淌不完母亲对儿女的冷暖情长；三山四岭五岳松，抒不尽儿女对母亲的孝心敬意。值此母亲节来临之际，让儿女们把心底的颂歌献给---亲爱的妈妈！

二，活动目的：

１，通过此活动培养学员的爱心，以自己的实际行动来表达对母亲的感恩之情．通过亲情的熏陶，从而使 孩子们也能够怀着一颗感恩的心去面对自己身边的人．

２，扩大品牌的社会影响力，使得企业文化能够深入人心，加强学校与家长之间的沟通，为暑期招生做铺垫，促进学校的招生．

三，活动主题：感恩天下母亲情，五月送好礼

四，活动内容：

１，素描妈妈：让妈妈做模特，为妈妈画一副素描，看哪位学员画的最像； 2，歌唱妈妈：每人准备一首关于歌颂妈妈的歌，歌曲形式不限，内容必须是关于妈妈的；

3，讲述妈妈：每人讲述一段与妈妈之间的故事，回忆妈妈为自己的付出，看哪位小朋友所讲的故事最感人。

五，活动参与对象及报名办法：

参与对象：全市学生均可报名参与；

活动时间：５月１１日，报名办法：剪下邀约卡上的报名表，填写完整后，送到学校。

六，活动市场推广：

1，联合当地妇联共同发出倡议，扩大宣传面，扩大活动影响力；

2，制作精美的活动邀约卡，到各个中小学、幼儿园发放；

3，各班教师发动学校内部学员踊跃报名；

**饭店点赞活动方案范文6**

一、美容院举办年终答谢会的目的和意义:

一般来说，美容院年终答谢会有以下目的:

1、感恩顾客——年底是各行业繁忙之季，以各种回馈老客户的形式加强顾客忠诚度。

在愉快的气氛中培养顾客与美容院的感情，促使顾客和员工成为朋友。

2、全客覆盖——一次会议锁定90%老顾客，让顾客不在流失。

3、业绩倍增——带动销售，提高美容院业绩，短时间成就大业绩。

4、消费升级——30天B客升A客，C客升B客，通过终端会的交流，引导、教育顾客消费及健康美容的观念。

5、推陈出新——新品、新项目的推广，给顾客新鲜感。

6、大量纳新——80%的老顾客为我们介绍新客户，以各种促销活动留住老顾客，开发新客源。

7、绝对成交——老客户80%以上成交，新客户50%以上成交

8、圈定员工——30天员工创收3倍以上，利于团队稳定，通过督导老师的影响，加强美容师的销售意识，提高销售能力。

9、锁定未来——80%的客户牢牢锁住，巨大的行业影响力，制造美容院在当地的知名度。

10、盘活沉客——80%的沉睡顾客被激活产生再次消费

二、美容院年终答谢会的各种举办方式

活动形式:联欢+娱乐+答谢+优惠政策+充值消费+带动人潮+抽奖+聚餐

在活动形式上，可以将整个会议由各种娱乐节目串联在一起，将优惠、促销、新品、项目、等销售内容融入游戏环节，增加趣味同时又轻松的达成销售目的。

三、各种美容院年终答谢会的主题

活动主题:感恩答谢会、会员狂欢日、养生文化节、美容养生论坛、美容艺术节等等。

四、美容院年终答谢会设计方案

(一)、主要活动目的:确定活动的真正目的，明确希望。顾客答谢、感恩会议、文化节、企业宣传、专家论坛、新项目推广。

(二)、活动目标:制定活动要达到的标准和业绩额，店面形象以及顾客积累程度。一定要数字化，标准化，可衡量。

(三)、活动内容:根据活动主题制定相应的活动内容，可以是单一形式也可以是组合形式。

(四)、活动宣传方式

1、内部宣传:

(1)、美容院店内悬挂横幅宣传，粘贴广告，目的吸引顾客;

(2)、美容师给顾客宣讲，传递活动信息。

(3)、悬挂美容院全年活动计划广告，让顾客明细店内全年活动方案。

(4)、利用短信平台，给顾客发放短信，告知顾客活动方案。

(5)、美容师给顾客打电话，进行电话营销。

2、外部宣传

(1)、在店外进行促销活动宣传。

(2)、发放宣传单及邀请函宣传。

**饭店点赞活动方案范文7**

年底各大美容院也都忙碌了起来，开始策划一年一度的终端答谢会。顾名思义，答谢会的目的是要进一步拉近和顾客之间的关系，为下一年的经营做一个良好的铺垫。为您整理出美容院年终答谢会方案要点，仅供参考。

一、有效邀约顾客

活动前一个月在店外悬挂“终端会”主题横幅及宣传海报，在店内摆放、展示终端会奖品，并在产品展柜上突出做会品牌，整体营造终端会氛围。

能否有效邀约顾客直接影响终端会成败。对有较好客源的美容院建议出售邀请函，凭邀请函参会赠送产品及服务项目。一来可以确定人数并减轻做会成本负担，二来可以培养终端顾客先付出的心态，有利于活动现场的促销。

对客源不是很好的美容院，免费派送邀请函无疑更为实际和有效，可以通过老顾客带新顾客或者小区内派单来邀约顾客。总的来讲邀约顾客还要根据美容院的实际情况，无论是“卖”是“送”还是先“卖”后“送”、“送”“卖”结合，都需要充分考虑后实施。

二、做好详细的规划

终端会前三天，应该基本确定参会名单。针对参会名单上的老顾客，调出档案，充分了解顾客现在在美容院的消费情况。对于新顾客，要注重引导，根据其回执单反馈的信息：如年龄、职业等尽可能提前做好销售规划。根据信息总汇去考虑终端会的主讲内容及创意流程，制定好详细的答谢会方案。

美容院年终答谢会的主要目的是为了联络和顾客的感情，答谢美容院的老顾客。在实际的操作中，美容院年终答谢会常常会有这些误区：

1、目标不明确，不清楚真正要的是什么?

很多美容院在策划答谢会的时候，既期望能够让顾客尽兴，又想能够促进美容院的销售，还想着能够扩大美容院的影响力，殊不知，如果什么都想好，其实什么都好不了。一场答谢会必须有一个固定的主题，或者是答谢顾客，或者是美容项目的优惠。有了明确的目标，才能有针对性的组织起一场成功的答谢会.

2、过分依赖讲师，终端会不等于讲座。

有些美容院的答谢会往往会过分依赖讲师，整场答谢会下来，除了听讲师讲以外，就没有其他的内容支持。这样的答谢会，并不能够引起顾客的好感和兴趣，参与度也不够。

3、规划不细致，漏掉细节。

一场答谢会是要考虑到很多细节问题的，具体的流程、准备的物料、宣传手段、会场安排等等，都是需要事先准备好的。做好细节，是终端会成功的必备因素。会场的音响好坏?邀约顾客是否备档?会议流程是否环环相扣?准备物品是否齐全充分?这些都需要美容院认真、全面的规划和执行每一个环节。

4、促单时间及力度不够或商业色彩太浓。

一场成功的终端答谢会必须要让顾客感觉到舒服，不能显露出太浓厚的商业色彩，让顾客反感。

**饭店点赞活动方案范文8**

庆定点医保优惠月活动方案策划

一、活动主题

体验医保优惠，享受健康服务

二、活动目的1、此次活动是一个展示医院风采的时刻，也是树立权威形象的重要契机。通过向周边居民宣传我院已成为医保定点机构，可享受医保相关待遇，进一步提升我院在周边的影响力。

2、不仅可以提升医院医务人员应付大数量门诊量情况下的工作能力，而且能够方便周边市民就医，提高医院的公信力。

3、在政府及上级医疗保障部门的大力支持下，我院正式开展医保工作，让更多的医保患者享受到我院的优惠活动，以带动医院的经营效益，促进医院的良性循环发展。

三、活动内容

1、主要是宣传本院医保定点工作已经正式开始运转，希望广大群众前来享受医保的优惠；

2、医院开展优惠项目有：门槛费报销50%，治疗费、手术费报销30%，检查费报销20%，药品费报销5% ；

3、医院组织社区义诊活动，提供健康咨询和免费体检。

四、活动时间

即日起至12月31日止

五、活动地址

医院地址：......义诊地点：周边大型社区

六、活动流程

（一）、活动前期准备：

1、...等负责做好宣传工作，制定宣传标语、横幅、展架、台标，营造活动气氛。

**饭店点赞活动方案范文9**

>一、活动目的

1、唤醒沉睡顾客，并促进老顾客转介绍购买

2、带动五一及母亲节的销量

3、提升品牌影响力

>二、活动时间

4月30日——5月2日

>三、活动主题

“五”重大礼，“一”购到底

>四、活动内容

1、曾经买过，一定送：老顾客凭任何购物凭证，到店即可获赠单层保温饭盒一个；

2、现在来买，立刻送：购买一条送双层保温饭盒一个，购买两条送不锈钢汤锅一个，购买三条送自动旋转拖布桶一个；

3、预订产品，就能送：五一节后紧跟着就是母亲节，凡是在母亲节预定购买的顾客，即可获赠油壶一个，并可在母亲节当日购买时，享受“5、2、1“的红包返利（红包内5元、2元、1元各一张，共8元）；

4、特款产品，特价送：分店需处理的产品，顾客可特价购买，价格分店自定；

5、即使不买，还能送：

1）老顾客转介绍成功购买，即可获赠双层保温饭盒一个；

2）只要在朋友圈转发活动，即可获赠油壶一个；

备注：本活动内容与储值活动、贵宾9折可同时参与。

**饭店点赞活动方案范文10**

活动主题：

我和国旗合个影，我为家乡而自豪——相约竹泉村走进红石寨

活动内容：

今年“十一”，时值建国\_\_周年，山东省共青团联合各地景区共同发起“我和国旗合个影，我为中国来点赞”大型活动。

竹泉村和红石寨景区为积极响应号召，特推出“我和国旗合个影，我为家乡而自豪——相约竹泉村走进红石寨”，国庆特别活动。

爱国，就是要大声说出来，爱国，就要积极秀出来!小伙伴们，拿起相机、手机，马上来参加吧!小伙伴们可以按照以下提示，与国旗合影，并展现出来。

一、征集时间

10月1日至10月30日

二、照片要求

爱国主题，在竹泉村和红石寨景区与国旗合影的一切照片均可，为家乡点赞。

三、参与方式

1、微博参与，可将合影照片\_\_，参与#我和国旗合个影#、#我为家乡而自豪#话题讨论;

2、微信参与，可关注\_\_官方微信，将合影发到朋友圈，并留言回复参与;

3、邮箱参与，可将照片发送至：。

四、奖励设置

1、评选出优秀作品十名，可获得红石寨旅游景区门票三张(价值180元);

2、评选出十佳作品五名，可获得竹泉村旅游景区门票三张(价值294元);

3、评选出杰出作品一名，可获得免费游览竹泉村、红石寨及免费住宿红石寨小木屋一套的机会(价值1378元，可携带一名亲朋)

**饭店点赞活动方案范文11**

该创业基地成立后，将依托广佛智城打造中国电商体验之都等电子商务资源，首期将斥资500万打造面积约950平方米，设有可以容下100多号人的开放式办公区。基地同时成立了青年创业导师团，并为首批导师代表颁发聘书。今后，佛山各级团组织将整合青商会、青联资源，携手政府职能部门、高校、金融机构成立青年创业导师团。导师团成立后将重点物色好辅导群体和项目，着力加大对青年创业者的创业实践指导和创业后续经验供给，进行一对一或一对多的督导，降低青年创业风险，提高创业成功率。

“年轻人不一定有钱，但一定要有梦想。”授牌仪式上，王树斌勉励青年人要怀抱创业的激情，敢于追梦。作为我市青年创业平台的一个标杆，佛山市青年创业孵化基地广佛智城基地整合了政府、高校和群团组织的资源，该基地有关经验将在我市其他工商业园推广。

**饭店点赞活动方案范文12**

>一、目标市场分析

目标客户，即面对的消费人群。

比如：主要是中上层人士和政府机关工作人员，但其中也有不少是私款消费，这要求酒店在提高档次的基础上必须兼顾那些私款消费者的个人利益。

>二、定价策略

1）饭菜基本上可以保持原来的定价，但要考虑和节假日相关的一些饭菜的价格，可采用打折（建议使用这种办法）或者直接降低价格的办法。

2）针对价格高的饭菜，建议采用减量和减价向结合的办法。

3）可实施节日套餐，比如年夜饭、中秋节团圆饭、七夕情人的套餐等，价格不要偏高，人均消费控制在25-50元（不含酒水）。

4）其他的酒水价格和其它服务的价格可根据酒店的实际情况灵活变动，在节日的前后达到最低价（但要针对酒店的纯利润来制定）。

>三、营销策略

1）制作专门针对节假日的套餐，可以根据实际的情况分低、中、高三等，有二人餐、三人餐等类型，主题要体现全家团圆，可根据不同的节日赠送的菜品、点心、月饼等。

2）可根据节日当天生日有效证明，享受特别优惠和免餐费活动，比如国庆日、中秋节、端午节、春节、元宵节、七夕节等。

3）如果手机号码尾号是该节日的对应号码，可凭借有效的证件在酒店聚餐可享受特惠折扣（根据酒店的实际决定）。建议给他们推荐节日套餐。

4）由于餐厅没有住宿服务，可和其他的以住宿为主的大型宾馆联合行动，相互介绍客户，这样可以增加客户群，减少一些相关的费用。

5）在饭后赠送一些与节日相关的小礼物

**饭店点赞活动方案范文13**

江陵县支行优惠购主题营销活动方案

一、活动时间： 20\_年9月20日

二、活动主题：中秋营销，邮储有礼

本次活动以“中秋营销”为主题，向高中端客户表达银行的真诚愿望，传播银行个人银行业务以客户为中心，根据本行的活动特色，提炼活动主要卖作为副题。

四、活动对象：中高端VIP客户

2.中秋前一周对我行的新老客户进行电话邀约。

3.中秋前一周印制宣传单，布置厅堂，采购礼品，准备摇奖活动的相关道具。

目的：以中秋佳节为引爆点，以个人高中端客户为重点目标群体，以巩固和发展客户，促进储蓄卡使用等中间业务收入为主攻目标，同时扩大产品覆盖人群，多品种使用，带动个人银行业务全面发展，同时通过中秋营销宣传活动的开展，确立我行品牌社会形象，切实提升经营业绩。

六、活动内容：

1、好礼一：进店有礼 办理开户、电子银行、信用卡，微信绑卡等新业务均送抽纸一盒。

2、好礼二：幸运有礼

新增定期资金1万元均可享受摇奖1次；

新增定期资金10万元以上享受摇奖2次（最多2次）。（1）一等奖：养生壶（价值300元）（2）二等奖：5升菜籽油（价值80元）（3）三等奖：双层玻璃杯（价值55元）（4）四等奖：洗衣液（价值20元）（5）纪念奖：抽纸一盒

3、好礼三：换购有礼

办理5万元及以上一年期存款业务后，即可凭兑换券领取豪礼一份或相对应现金价值。

（1）5-10万元送旅行水壶一个（价值100元）

（2）20万元以上送苏泊尔智能电饭煲一个（价值220元）（3）30万元以上送智能高压锅（价值350元）

4、（1）提问有奖环节，我行会准备关于VIP的优惠活动，以及怎样才能达到我行VIP客户的一个标准几个简单的问题，我行工作人员提问，客户抢答，答对送取精美的小礼品。对我行最近火爆的保险产品财富嘉C款产品介绍。

**饭店点赞活动方案范文14**

>一、活动时间：

20xx年4月24日5月7日

>二、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

>三、活动主题：

五一共欢庆，勇丽大酬宾

>四、活动内容：

1、活动期间，各店做好迎宾工作，迎宾员至少四名，服装统一，分两边站好，主动给客人开门并送上节日祝福^v^您好，节日快乐^v^。用真诚与热情打动客人，让客人感受到酒店的诚意。

2、活动期间，各店播放曲目增加《咱们工人有力量》《英雄进行曲》、、或者《劳动最光荣》三个曲目让客人在气势磅礴的音乐中感受到节日气氛。博客人一笑，突显酒店精心准备，别出心裁。不宜播放次数太多招致个别顾客的反感，播放顺序、次数由各店自己把握。

3、订e餐满188元以上赠送勇丽E餐pu-ke牌2副;满388元以上赠送勇丽E餐pu-ke牌4副，各店根据店内赠品情况自行掌握。

4、五一期间各店推出春季新上菜品十道(四凉六热)，并特推一款时令菜品特价七折销售。各店厨政部单独摆档展示，具体明细、价格、菜品内容由各店厨政部根据店内实际情况制定。

5、广场推出亲子三人自助活动，活动期间，凡带子女来店内消费自助餐的家庭，均免费赠送海鲜广场美食优惠卡一张。

6、五一当天获得国家劳动奖章的客人到店内用餐(凭有效证件)可免费获赠春季养生菜品“泉水野菜爆海味”一道，各店做好登记，财务备存。

7、活动期间，消费满800元的客人即可获赠全家福十寸塑封照片一张，各店选出专业人员负责拍摄。做好登记，财务备存。

8、活动期间由企划部统一刻制“五一共欢庆，勇丽大酬宾”横幅。

9、企划部利用短信平台发送五一劳动节祝福短信。短信内容：五一共欢庆，勇丽大酬宾勇丽餐饮节日期间推出家庭套餐等各种优惠活动。同时祝愿大家健康身体好，快乐没烦恼，升职步步高，发财变阔佬，好运跟你跑!!

>五、配合部门：

1、公司企划部负责各店节日横幅的制作及节日期间祝福短信的发送。20xx年4月24日横幅各店均要悬挂到位，祝福短信4月30日开始发送。

2、厨政部安排好各店活动期间的菜品的出品。

3、各店加大对员工活动内容的培训以及对客户的沟通祝福，各店前厅部加强对迎宾以及前台工作人员的培训，提高服务质量。

**饭店点赞活动方案范文15**

>一、活动背景

清明节是我国的传统节日，清风吹柳絮，清明节来到，万物凋零的寒冬就过去了，风和日丽的春天真正的开始了。随着清明节临近，清明节经济正慢慢的火热起来，其3天小长假必将引起短线旅游、消费的小高潮。以“旅游、休闲”为由头，推出多款清明节假日的组合产品，以此拉动xx温泉市场的消费欲望，增加酒店温泉客流量及客房入住率。

>二、活动目的

1、以清明节踏青游为主题在五一长假前期的形成一个小高潮，为五一长假做好前期铺垫工作。

2、搭建节日惠客平台，促进节假日消费，提高酒店营业额。

3、展示我店五星级优良服务品质，塑造御临泉品牌，提高本酒店的知名度与美誉度。

>三、活动主题

踏青清明节，爱慕御临泉。

>四、活动执行时间

xx年xx月xx日——xx年xx月xx日。

>五、活动亮点

探寻xx的xx，净化身心灵尘埃。畅游聊城最美xx湖，品鉴xx水城文化。

游湖：xx湖xx平方公里水面，小岛杨柳岸，船儿慢慢游。

踏青：xx余亩酒店江南园林美景，xx平方公里xx湖生态景区，满眼皆绿，呼吸春意，畅享生活。

养生中餐：原生态野菜、广府靓汤、生猛海鲜，打造养生美食文化，绿色健康新传说。

>六、主要活动产品

御临泉两日游：

**饭店点赞活动方案范文16**

>一、活动由来

为能够让小朋友们度过一个快乐而有意义的节日孩子们精心，给家长们创造关心孩子的机会，江南餐饮集团为准备了美味可口的儿童套餐、精彩纷呈的文艺晚会、五颜六色的蛋糕，各部餐厅大门饰以缤纷多彩的气球，六一期间童真荡漾，让孩子们在欢乐的天地、缤纷的美食世界中度过一个快乐难忘的“六一”儿童节。届时江南各部将推出系列精品菜肴和美食，通过本次活动的开展，提高江南在太原和山西的美誉度，吸引更多的家庭来江南各部消费，让家长和小朋友们来江南分享美食、体验快乐。

>二、活动时间

5月28日——6月1日

>三、活动主题

欢乐童年精彩无限——艺术儿童节

>四、活动内容

届时，江南各部通过策划主题活动给参与活动的儿童朋友一个惊喜、一份快乐、一份难忘的记忆、一个一生都难以忘怀的儿童节。

(一)大酒店“欢乐童年精彩无限”艺术儿童节晚会节目设计：

凡是点到大酒店儿童套餐的小朋友，在晚会开始前均可到主持人处报名参加以下活动比赛(书画比赛要提前报名参加)，获奖小朋友均有礼品赠送。

1、儿歌演唱比赛：曲目为背景音乐里的二十首儿歌，一部、三部、大酒店同时进行，各部根据情况确定小朋友报名数量。

2、儿童舞蹈演出：由东方佳艺演出公司提供，只在大酒店晚会中间参差进行，——由徐鼎明负责落实。

3、儿童书画比赛：凡是提前来店预订儿童套餐小朋友均可报名参加书画比赛，晚会现场所有来宾是裁判，取前六名在大酒店合影留念，并颁发奖品

4、趣味谜语竟猜：共设谜语100条一部、二部、大酒店同时进行，大酒店晚会随机进行安排，由主持人负责。

5、江南六一儿歌朗诵比赛：在一部、二部、大酒店同时进行。

(二)联动促销：

活动一、5月28日——6月1日期间，凡在江南一、二、三部定大酒店儿童乐套餐者，均可获赠大酒店“欢乐童年精彩无限”主题儿童文艺晚会免费门票一张;

活动二、5月28日——6月1日活动期间，凡在六一期间来江南各店用餐者，均可免费获赠气球一个。

(三)大酒店晚会现场装饰：

1、舞台设计：“欢乐童年精彩无限”主题背景布，周边用粉纱和印有六一祝福语的气球装饰，突出童真、竞技的氛围。

2、宴会厅内布置：用气球装饰与彩色纸花布置。

3、其他点缀：在宴会厅内各个音响和玻璃上张贴征集到的儿童图画，作为展览。

>五、活动宣传

1、背景音乐：在酒店大堂和包房里播放儿童喜欢的歌曲，如《小燕子》《读书郎》《歌声与微笑》《好爸爸，坏爸爸》《红星歌》《快乐节日》《两个小星星》《让我们荡起双浆》《山里的孩子》《少年先锋队》《生日快乐》《世上只有妈妈好》《蛙哈哈》《我爱北京天安门》《我们多么幸福》《每当我走过老师的窗前》《雪绒花》《外婆桥》《找馍馍》《小兔乖乖》，共计20首儿童歌曲，即可在殿堂内和包房里播放，又可以让小朋友们学着演唱;

2、门厅装饰：一部、三部、大酒店用气球做彩门装饰，营造六一热闹氛围。

3、媒体宣传：山西省交通台、太原交通台、山西日报《经济时讯》、生活晨报。

4、视觉宣传：5月28日(提前三天)各店开始宣传，主要以条幅、易拉宝、彩页菜单、口碑传播、向新老客户介绍等多种形式推广，以达到最佳的效。

>六、套餐设计

本次活动套餐设计以营养为主，主要在大酒店宴会厅以销售套餐的形式进行，套餐分设六款，共计46套。

“欢乐童年”营养套餐288元(A三人用)，15套计4320元;

“金色年华”营养套餐388元(B四人用)，16套计6208元;

“望子成龙”营养套餐488元(C四人用)，15套计7320元;

本次活动预计收益为：17848元。

**饭店点赞活动方案范文17**

一、借鉴信用卡主、副卡制度，推行“会员记名卡”模式

方法是每一张会员卡只要加充会员卡充值金额10%的面额，即可办理一张记名卡，每张会员卡最多可办理5张记名卡。而记名卡的持有者可享受与会员同等的待遇，只是消费次数或有效时间与面值成正比关系。记名卡可以充值，还可以透支，透支额度不超过面值的100%，其透支额度由其主卡持有人承担，美容店根据主卡消费金额及所有透支额度总和在值到临界额度前通知主卡持有人充值，否则暂停使用。

这个方法的好处就是你的会员可以拿美容会员卡作为礼品送人(不同于会员卡在使用过程的借用，因为那是“借”，这是“送”，在人际关系中差别大了)，你在增加现金流的同时还可以扩大准会员人数，对那些自认为本身消费需求有限但需要搞好人际关系的顾客特别有用，象原有使用疗程卡的人改为会员卡的兴趣会增加，而老会员也会带来新消费。

二、推广“女士消费、男士花钱”模式

一个不可否认的事实是，当今社会的财富更多的还是掌握在男士们手中，而他们往往对自己关爱或心宜的女士是很舍得付出的，尤其是女士美容方面。

贵店可以将会员卡当成男士们送给自己心宜的女性的礼品加以推广(当然，必须将此项目适当包装、宣传)，这样一来扩大了顾客群与现金流，而且你会发现，只要推销的人员和方法合适，这个新的顾客群比女士们更容易掏腰包。

三、异业联盟，联合促销

就是把与顾客此项消费相关的服饰、皮包、鞋帽、化妆品等行业联合起来，选取其中每个行业中合适的一家组成一个商业同盟(离现在的两个美容店不要太远)，顾客只要成为其中一家成员的会员，就是整个联盟商家所有成员的会员，享有联盟成员所提供的各项优惠等，类似于各种银行信用卡的作用，但不同于银行信用卡的泛泛而成，更具专业性与地域集中性。

此举可共享顾客资源，扩大准顾客群，长期可降低促销成本及提升美容店的知名度。这个方式并不新奇，但在多个城市及行业运作结果看却很有效，而且不同的人运作的特色会各不同。

四、借鉴会议营销模式，借免费培训及联谊活动推行会员卡等店内产品

可以在你的两个店经常举办一些免费的美容、家政、儿童教育等免费培训讲座或联谊活动，开始发动老会员带领亲人、朋友参加，慢慢扩大范围，形成口碑传播，在活动过程自然而然地推广会员卡等店内及你的品牌理念，这样可以扩大新客户群，增强美容店的知名度和美誉度。

以上这些方法，都不需要庞大的广告投入，更重要的在于顾客沟通与长期坚持。当然，借助店庆的时机，配合适当地宣传可以更快、更有效地推行。广告的投放方式及店面活动，相信贵店已经有足够的经验来运作，这里就不赘述了。

**饭店点赞活动方案范文18**

xx学校师资培训方案

一、指导思想

根据我校的发展规划，以建设一支师德修养高、业务素质精良、教学技能全面、教学基本功过硬、具有一定教科研能力、适应新课程改革需求的教师队伍为目标，以新课程师资培训为重点，以提高教师实施素质教育的能力和水平为主线，进一步加大教师继续教育和校本培训的力度，开拓创新，与时俱进，努力开创我校教师培训工作新格局。

二、成立领导组

组长：

副组长：

三、培训目标

教师通过培训，实现以下目标：

1.进一步增强事业心和责任感，具有高尚的职业道德修养，爱岗敬业，教书育人，为人师表。

2.具有扎实的教学基本功，能够熟练运用现代教育手段，胜任一门及以上学科的教学工作。

3.具有扎实的基础理论和专业知识，能积极主动地进行教材、教法研究，为提高课堂教学效率奠定基础。

4.能尽快适应教学的需要，掌握基本的教学技能，不断改善教学行为，掌握并运用现代教育理论，并熟练应用于教学实践，争取更多青年教师成为校骨干教师、学科带头人，部分青年教师成为区教学能手、骨干和学科带头人。

5.具备较强的教育管理能力，能胜任班主任工作，并不断的提高，总结班主任工作经验，使自己成为一名优秀的班主任。并通过对班主任的理论培训和实践锻练，培养一支形象好、师德水平高、业务能力强、工作认真负责的班主任队伍，引领班级走进课改新时代。

四、培训形式

培训采取多种形式进行，包括专题讲座、外出考察、交流座谈、个人自学等。

五、培训内容及措施

1.以教师所在教研组为培训单位，结合校本培训，以“自修—反思—实践”的模式为培训形式，具体重以下几个环节：

（1）自修课程。通读教材，弄清内容，做到心中有数。

（2）自评自结。在自学教材的基础上，结合教学实际进行自我评价，自我总结。

（3）教师互评。在自评自结的基础上，组织教师以教研组为单位，进行评议，相互交流。

（4）校长导评。校长组织教师综合素质培训领导小组对教师是否达到该段发展目标给予评定，对各教师的学习小结，进行客观的分析和评价，肯定成绩，指出差距，找出存在的问题，教师下一步发展指明发展方向和努力目标。

2.培训的基本做法

（1）理论学习。以理论学习为主，帮助教师在联系实际的理论学习中，逐步形成以理论来指导实践的自觉性和基本的实践分析策略。

（2）研究交流。以教研组为单位经常性的组织集体学习活动，充分利用样本教师资源，共同研究教学中的问题，提高课堂教学能力。

（3）案例分析。学校根据实际情况分学科、分类别、分层次设计案例教学方案，使教师对案例进行学习、研究、反思、感悟、借鉴。

（4）问题诊断。针对教育教学中带共性的问题和教学中重点疑难问题或学科中遇到的实际问题，组织教师集体讨论，达到解决问题的目的。

（5）远程教育。以远程教育技术为手段，充分利用这一资源，组织教师广泛搜集整理信息，利用信息提高自身素质。

**饭店点赞活动方案范文19**

20\_年英语培训学校双旦活动方案

一、活动主题：圣诞狂欢—与您一起HIGH动20\_年

二、活动地点：XXXXXXXXX

三、活动时间：12月20日—31日

四、活动现场布置：

1、现场摆点咨询宣传，易拉宝现场展示；咨询人员2人，桌子一张，凳子2张；

时间：12月20—31日

2、易拉宝现场展示；宽80cm,高200cm，2个；

时间：12月20—31日

五、XXXXXX现场活动：

1、易拉宝微信抽奖扫描展示，扫微信分享信息到朋友圈，现场发放礼物；

时间：12月20—31日（外教口语课入场券及DM单配合宣传）

礼品：精美小礼物（精美包装糖果），扫微信并分享信息到朋友圈即送礼。

人员安排：办公室1名咨询人员；LG1步行街1名咨询人员；配行政部、市场部协助；

2、圣诞老人盛装现场发送礼物并邀约参与扫微信送礼活动；11月24日至25日

3、微信转发分享环球雅思信息点赞参加元旦外教英语沙龙互动活动；

点赞及评论总计分阶梯式发放奖品；

时间：12月20日—12月31日23:59截止

统计时间及方式：1月1日9:00—18:00统计。由咨询部微信接收并统计。

1月2日10：30校区颁奖；领奖人员登记个人信息。

第一、二、三档领奖后前台合影留念，彩打张贴宣传；

A、点赞及评论总计第一档；价值3000元小班课程学习卡；1名

B、点赞及评论总计第二档；价值1000元小班课程学习卡；

C、点赞及评论总计第三档；价值45元；

10名

D、点赞及评论总计达20条及以上可参加我校1月2日元旦外教英语沙龙互动活动；

4、1月1日外教口语课程凭票入场，票价为20元/张，报名学习优惠基础价上抵扣现金100元；

5、12月20日至31日XXX摆点，抽调部分人员扩大到学校进行现场摆点宣传。扫微信二维码，现场赠送礼物。（DM单页配合外教口语课程入场券宣传）

**饭店点赞活动方案范文20**

为进一步打响“登泰山、保平安”品牌，巩固泰山祈福圣地地位，丰富游客春节期间的文化生活，营造祥和浓厚的节日氛围，泰山景区将在20xx年元旦至春节期间举办系列活动。具体方案如下。

一、活动时间

时间：20xx年12月31日—20xx年2月16日

二、活动主题

平安吉祥新春游泰山祈福过大年

三、活动安排

（一）“跨年迎新”系列活动

1、“鸣钟祈福迎新年”活动：集中组织人员20xx年12月31日晚八点前到达普照寺，由僧侣、信众敲响祈福钟声，象征迎接20xx年的到来，并为新年祈福。岱庙、普照寺、弘德楼零点时分别安排人员敲响祈福钟声。

2、“岱顶迎接新年第一缕曙光”活动：日出时刻，在拱北石活动现场悬挂“20xx泰山之巅迎接新年第一缕曙光”条幅，烘托良好的节日氛围。组织参加活动人员在岱顶迎接新年的第一缕曙光，同时展开国旗，以表达对祖国新年的祝愿、对人民新年的祝福。

3、天地广场庆新春美陈展示

20xx年春节期间，在泰山天地广场，设置大型美陈展示。

（二）“万名香客春节祈福”系列活动

1、岱庙祈福迎春过大年系列活动

（1）地方传统戏曲专场演出

时间：正月初一至正月初二

地点：唐槐院

活动：特邀请泰安梆子剧团的专业演员，举办山东梆子戏曲专场，每天定时演出传统经典曲目，让游人充分领略地方传统戏曲的独有魅力。

（2）非物质文化遗产项目、民间曲艺杂技表演

时间：正月初一至正月初二

地点：汉柏院

活动：以高跷、中幡、中华武术等民间技艺为主要展演内容。为增加本次年庆活动的趣味性，将邀济南小超高跷队赴泰进行现场表演，演出内容丰富多彩，有文有武，有单人有集体，节目短小精湛，惊险刺激，并可与游客进行现场互动，让游客参与其中，陶醉其间。

（3）舞龙舞狮表演

时间：正月初一至初二

地点：岱庙天贶殿大露台

活动：龙是中国古代神话传说中形象化的动物，是华夏民族世世代代所崇拜的精神图腾。狮是中国人心目中象征吉祥的瑞兽，狮吼群兽慑伏。春节期间，将邀请专业舞龙舞狮团队为游客呈现一场精彩的具有独特民族韵味的舞龙舞狮表演，展示伟大祖国的龙腾盛世和繁荣富强。

（4）地方特色传统小吃

时间：正月初一至初六

地点：遥参亭东侧

活动：设置泰山驴油火烧、泰山煎饼、冰糖葫芦等多个具有地方特色的美味小吃摊点，使游客在感受传统民间文化精髓的同时，品味地方独有的传统饮食文化，丰富喜迎新春的旅游体验。

（5）非物质文化遗产产品展销

时间：正月初一至正月初六

地点：岱庙仁安门

活动：邀请泰山及泰山周边地区的市级、省级、国家级非物质文化遗产项目传承人现场进行展示、展销，借助景区平台弘扬民俗文化，用地方文化丰富景区内涵。展示展销项目主要有：泰山剪纸、泰山泥塑、泰山墨玉艺术、济南社火脸谱、蛋壳雕刻、泰山布衣、泰山竹龙等。

（6）行为艺术——活雕泥塑艺术表演

时间：正月初一至正月初二

地点：后寝宫

活动：邀请行为艺术家以铜人的形式装扮成书生、冰糖葫芦小贩等栩栩如生的传统人物，为游人展示古代36行经典形象。

（7）迎新春名人字画拍卖会

时间：正月初一至正月初二

地点：雨花道院鲁班殿前

活动：为了弘扬书画艺术，传承中华文明，推动书画艺术紧跟时代发展，活动期间将邀请我市书画界名家提供书画精品，进行拍卖活动。在吉庆祥和的环境中，为广大书画爱好者提供一个近距离交流、欣赏、收藏的平台。

（8）动漫真人秀表演

时间：正月初一至正月初二

地点：雨花道院

活动：邀请泰城各大院校的动漫社团为游客表演动漫人物真人秀，设置动漫展板供孩子拍照，以吸引广大青少年参与。

（9）儿童娱乐活动

时间：正月初一至正月初二

地点：唐槐院

活动：春节期间，我们将在唐槐院设置一片专门以儿童为参与对象的娱乐活动区域，项目包括淘气堡、滚铁环、跳房子等，以增加孩子们的游乐兴趣。

（10）猜灯谜活动

时间：正月初一至正月初二

地点：仁安门前

活动：在仁安门前甬道上方悬挂灯谜，游客猜中灯谜可获得景区赠送的精美礼品一份。

（11）“走福路绕福石摸福树”活动

时间：正月初一至正月初六

地点：岱庙天贶殿前扶桑石

活动：岱庙扶桑石摸树游戏，距今已有400余年的\'历史，摸树象征摸福，“摸福”这个游戏本身蕴含着祈祷幸福的意义。为进一步弘扬这一传统文化，本届庙会将采取有奖竞猜的方式，吸引游客积极参与。

（12）“新年祝福”语林

时间：正月初一至正月十五

地点：岱庙天贶殿大露台

活动：春节期间，在岱庙天贶殿大露台设置留言区，游人可留下对亲人、朋友在新的一年中的美好祝福。

（13）泰山摄影大赛作品展

时间：正月初一至正月十六

地点：岱庙配天门

活动：为使广大游客充分感受泰山的文化魅力，拟在配天门推出以泰山为主题的摄影作品展。使游客徜徉于艺术的长廊，感受精神的自由与愉悦。

2、后石坞元君庙祈福

农历腊月十五，在后石坞元君庙，组织淄博大桥村香客泰山祈福。

3、关帝庙古戏楼“祈福·迎祥”唱大戏

为营造年节浓郁的节庆氛围，满足游客及泰安民众年节文化的体验感受。按照泰山传统民俗习惯，在泰山盘道第一庙的关帝庙举办“新春唱大戏”活动。20xx年大年初一至初三，邀请知名戏班演出经典戏曲，每天上、下午各演出一场，每场演出2个小时。免费向游客及周边民众开放。

4、“福、禄、寿、喜、平安、财”泰山新春抢六福活动

大年初一至初三，自遥参亭起，沿红门—中天门—南天门—玉皇顶传统祈福线路登山的游客，可参与抢福赢大奖活动。在遥参亭、关帝庙、壶天阁、未了轩、青帝宫、玉皇顶设抢福处。（方案另附）

5、“平安祈福、众神送福、万人抢福”万名香客泰山大型祈福活动。

20xx年正月初三，由中华泰山封禅大典秦、汉、唐、宋、清五朝帝王的扮演者，身着古装，在天地广场诵新春祈愿文，祝福祖国20xx年国泰民安、繁荣昌盛。仪式结束后由扮演众神的演员向参加活动的群众派发纪念品，烘托节日氛围。

6、“不一样的年节—泰山祈福过大年”港澳同胞新春大型祈福活动。

7、100名泰山平安文化使者评选活动。

**饭店点赞活动方案范文21**

微信公众号转发点赞活动方案

一、活动时间：

20\_年4月1日至4月30日 二、活动主题

互动宽带，感恩回馈，漫长雨季，让您在家也不错过整个世界的精彩。

互动宽带季，感恩钜惠，点赞就送扫地机。

三、活动详情：

集得38个“赞”后即可免费领取高清套餐一份 集得58个“赞”后即可领取精美礼品一份 集得108个“赞”后即可免费领取业务充值卡50元 二重奖

凡参加活动用户办理爱家68套餐两年以上减免两百元。三重奖

活动结束后抽取一等奖一名：扫地机一台

二等奖一名：电饭煲

三等奖5名：品牌充电宝

**饭店点赞活动方案范文22**

>一、活动目的：

增加节日氛围，提升客人满意度，宣传酒店口碑

>二、活动时间：

3月7日至9日

>三、活动主题：

三八妇女节，与您共分享！

>四、活动地点：

餐饮，客房，茶吧，各区

>五、场景布置：

1、室外LED：感恩女人节，欢迎您！

2、大厅、十九楼放宣传展架

>六、活动内容：

餐饮部：（3月79日）

1、贵宾部，赠送女士菜一份、一楼铜火锅六折代金券（次日生效、截止本月十五号），加赠养颜汤一碗（注：手机尾号为38两数字的可以再次享受9折优惠或当天生日的女性顾客，凭有效身份证件可享受九折优惠）；

2、一楼夏宫，赠送餐厅六折代金券（次日生效，截止日期本月十五号）；

3、十九楼，每位女性赠送十元代金券（次日生效、截止日期三天）；

客房部：（3月8日）

1、当天生日的女性顾客，凭有效身份证件可享受标准房3。8折优惠（不含额外消费）；

2、入住客人（仅限女性），可享受免费赠送精美水果拼盘一份；

3、储值卡优惠办理：女性办理储值卡存500元→消费550元；20\_元→消费2300元；存5000元→消费6000元；存10000元→消费120\_元；（前厅办理，不限消费区域）

堂吧：（3月8日）

1、活动期间女性客人赠送免费养颜茶（菊花茶）；

各区：

1、到本酒店前38名女性顾客，获赠价值358元蒂凡尼美容美发卡一张（活动为3。7日9日）发放方式：客人凭酒店消费的有效证明到前台领取；

>七、广告宣传：

1、印制宣传单；（20\_份）

2、活动前酒店以短信形式，向客人宣传这次活动内容；

3、室外LED，大堂、十九楼展架，电梯间电视；

4、寻找赞助商，做联谊活动，方便日后互相宣传，提高酒店利润；

>八、具体工作：

前厅部：

1、负责发放合作商的代金券（所有客人凭酒店消费的有效证明领取）并做好登记；

餐饮部：

1、做好服务接待工作；

2、准备所赠送的女士菜；

营销部：

**饭店点赞活动方案范文23**

>一、活动背景

x月x号的就要到了，为消费者创造一个既浪漫又温馨的节日，是每一家酒店都在努力的工作。根据我们酒店自身的经营特色，根据常消费熟客的消费习惯。这是我们今年的520推广计划。

>二、活动主题

x酒店520(天赐良缘，情定x)

>三、活动时间

20xx年x月x日。

>四、活动地点

主要地点：x西餐厅。

次要地点：客房。

>五、活动方法

1、通过浪漫的场景布置，为消费者创造一个温馨，旖旎的爱的殿堂。

2、摆放“情人留言卡片”，供情侣在上面写下爱的誓言

3、客房设立“粉红情侣套房”，巧妙布置，并赠送玫瑰花，巧克力，香槟酒

>六、气氛营造

1、外围设一块桁架做宣传广告。

2、大堂电子屏、LED屏滚动播放关于活动内容。

3、一楼、六楼各放一个小展架。

4、六楼餐厅每个餐桌摆一个烛台，一只玫瑰花。

5、整个餐厅用白色桌布、白色椅子、腊梅、沙缦点缀整个餐厅。

6、吧台摆一束鲜花(百合、马蹄莲)。

7、西餐厅门口搭个拱门花柱。

8、彩灯和沙缦布置现场用粉色气球点缀。

9、现场拍照(拍立得x元/张)。

10、餐台摆一个香槟塔。

11、专门设一个餐台放一个大蛋糕摆在餐台上。

>七、广告方法

1、宣传单：x份(客房，各营业口)。

2、短信发布:x元(x万条)。

3、内部广告发布：(电子屏，三明电视台字幕滚动频，含喷绘)

4、广告文字：

A、天赐良缘，情定x。(广告词)

B、春信绽放，玫瑰花开，爱情来了，你的故事开始了。520到了，在x大酒店准备一份珍爱的礼物，然后温柔地携上你的她或他，就在这个浪漫的日子开始相约。(短信)

>八、活动安排

1、营销部：x月x日前推出活动广告。

2、其他部门x月x前结合营销计划，制定好520活动细则。

3、餐厅客房在x月x日前做好520氛围营造工作。

4、工程部：结合活动计划，做好用光，用电工作的安排及特殊道具的制作。

**饭店点赞活动方案范文24**

为给第三届“天马”文化旅游节营造浓郁的节庆氛围，根据第三届“天马”文化旅游节凉州区筹委会的安排，由武威城东生态农业观光旅游区管委会和凉州区旅游局主办，荣华旅行社承办这次“观生态农业 长自然知识 寻先祖遗迹 探大漠神秘”夏令营活动，现制定如下方案：

一、活动目的及意义

通过举办此次活动，充分展示和推介凉州城东生态农业丰富的旅游资源，隆重推出适合“武威人游武威”的旅游新线路，全面启动凉州生态农业观光旅游项目，营造我区特色文化与生态农业有机结合的大旅游环境。

二、活动名称

“观生态农业 长自然知识 寻先祖遗迹 探大漠神秘”夏令营活动

三、前期准备工作安排

(一)宣传时间与地点

1、宣传时间：6月12日下午17：00——20：00

2、宣传地点：世纪经典广场

(二)活动安排

1、场地：由“节会”凉州区筹委会办公室协调安排。

2、会场布置：活动所需气球、拱门、条幅、会标、乐队表演由荣华旅行社负责，由凉州区旅游局和城东生态农业观光旅游区管委会协助活动会场的布置。

3、宣传材料：由荣华旅行社负责印制5000份。材料中包括线路所涉景点简介、参加活动报价、报名电话、联系人等。

4、报名方式：由荣华旅行社提供现场报名或开通报名热线。

报名地点：北大街19号荣华旅行社(雪莲宫对面)

报名联系人：

报名热线：

5、景点门票情况：

张清堡古槐(免)、林业科技示范园区(免)、神州荒漠野生动物园10元/人(半价)、高沟堡遗址(免)、沙漠公园2元/人。各游览景点门票费用由武威城东生态农业观光旅游区管委会、凉州区旅游局协调减免或减半收取。

(三)印制有活动名称及主办单位名称的文化衫、旅游帽或旅行包。费用由荣华旅行社承担。

(四)旅游车辆、导游和保险费、随团医护人员。由荣华旅行社按照标准团队安排。

四、活动线路

凉州城区(义乌商贸城广场)——张清堡古槐——林业科技示范园区——神州荒漠野生动物园(农家乐午餐)——高沟堡遗址——腾格里沙漠——沙漠公园(晚餐)——沙漠公园联谊篝火晚会——市区

五、活动内容

(一)启动仪式

1、上午9：00在大什字义乌商贸城广场设主会场，由荣华旅行社负责悬挂宣传条幅、气球、安置拱门，并在醒目位置张贴活动名称、主办单位名称和宣传标语。

2、开营仪式：

①致开幕词

②领导讲话;

③请荣华旅行社负责人讲话;

④请参加夏令营活动的代表讲话

⑤宣布开营仪式结束，夏令营活动正式开始。

(二)时间安排

(1)：9:30启动仪式结束，夏令营活动开始;

(2)：9：50参观张清堡古槐，由导游负责讲解古槐历史和其它相关情况;

(3)：10：20到达林业科技示范园区，参观各类花卉草木，并了解高新林业科学技术

(4)：10：50到达神州荒漠野生动物园，由导游介绍参观各种国家一、二级保护动物及动物标本，了解各种动物的生活习性

(5)：12：50以“农家乐”形式，结合城东饮食与地方特色，为学生们提供一顿丰盛可口的午餐，餐后稍做休息调整

(6)：14：30从神州荒漠野生动物园出发;

(7)：14：45到达高沟堡古城遗址，由导游讲解古城历史、来源

(8)：15：00在腾格里沙漠组织沙漠探险活动;

(9)：16：50——18：30在沙漠公园参观沙生植物园、梨园、大漠亭等具有浓郁沙漠特色的景点;

(10)：18：30——19：30晚餐;

(11)：20：00——22：00组织联谊篝火晚会，向学生提供展示自我才艺的机会，突出学生之间的组织性和互动性。

六、费用预算：

全程车费：20元/人

“农家乐”午餐10元/人(农家小菜四道及农家面食)

晚餐：15元/人(长城手抓羊肉、特色面食、特色小吃)

文化衫、旅游帽：20元/人

导游讲解、门票及其它费用：10元/人

共计：75元/人

七、媒体报道：

“节会”筹委会办公室负责邀请记者。

以这次活动为切入点，采取跟踪报道的方式，主要报道武威东生态农业观光旅游区，展示其丰富的自然资源内涵，进而开拓旅游市场，吸引更多的人参与“武威人游武威”主题旅游活动。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！