# 酒店活动策划方案8篇(“独具匠心的酒店活动策划：打造难忘的客户体验”)

作者：青春之歌 更新时间：2024-03-30

*此文旨在提供一份优秀的酒店活动策划方案，帮助读者在策划酒店活动时更加高效、专业。本文将介绍酒店活动策划的基本流程、注意事项以及参考案例，希望能对您有所帮助。第1篇2月14日情人节就要到了，为消费者创造一个既浪漫又温馨的节目，是每一家酒店都在*

此文旨在提供一份优秀的酒店活动策划方案，帮助读者在策划酒店活动时更加高效、专业。本文将介绍酒店活动策划的基本流程、注意事项以及参考案例，希望能对您有所帮助。

第1篇

2月14日情人节就要到了，为消费者创造一个既浪漫又温馨的节目，是每一家酒店都在努力的工作，多年来，也一直是送玫瑰、送巧克力布置一下场地来向消费者传送这个节目的讯息。

根据我们山庄自身的经营特色，根据常消费熟客的消费习惯。今年，我们制定出以下情人节推广计划，供总办审阅。

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、设立“情人留言板”，供情侣在上面写上爱的挚言。

3、通过彩色荧光棒挂在身上的方式，区分单身和有情人之间的身份，单身客人可参加大厅举办的“情侣对对碰”活动(另附活动方案)

4、客房、桑拿房设立“粉红情侣套房”，巧妙布置，并赠送玖瑰花、巧克力、香槟酒及双份早餐。

1、大门口用松枝、鲜花、粉红色雪纱扎成心形拱门。

4、大厅内用粉红色雪纱，玫瑰花，粉红色汽球点缀。

5、客房、桑拿房用粉红色雪纱，玫瑰花，粉红色汽球点缀。

b、 春信绽放，玫瑰花开，爱情来了，你的故事开始了;

情人节到了，在东莞山庄准备一份珍爱的礼物，然后温柔地携上你的的她或他，就在这个浪漫的日子开始相约。(短信)

c、2月14日情人节，“粉红情侣套房”188元，恭祝您情人节快乐!

2月14日东莞山庄单身贵族“情侣对对碰，”party恭候您的光临!

玫瑰花雨，美酒烛光，丽骏会情人节粉红之旅，等待您的参与!

1、客房设八间“粉红情侣套房，”每间每晚228元，并赠送玫瑰8支，巧克力一盒，香槟酒一支。

2、桑拿房设八间“粉红情侣套房，”每间每晚218元，并赠送玫瑰花8支，巧克力一盒香槟酒一支。

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。

第2篇

随着时代和人们思想的进步，感恩节已经越来越被人们认知和接受，同时，也就有越来越多的人开始在这个节日进行一些庆祝的活动，这就给饭店带来了一次形象宣传和服务推介的好时机。一系列活动势必能更好的展示饭店的实力和良好形象。

一、通过此活动，一方面让顾客体验到梅利的变化，另一方面吸引更多的顾客，让他们感受到梅利的与众不同。以此更好的宣传酒店品牌。二、因接下来圣诞节、元旦等节日接连而至，所以此次感恩节活动要跟接下来的.节日相呼应，为下一步更好的发展打下良好的基础。

1、四个店面统一悬挂红灯笼(东司门店一楼不用挂)，大门口挂大灯笼，支充气拱门，挂主题横幅。

2、添加菜品展板。在大厅及走廊包间挂上菜品的展板，给顾客视觉上的冲击。

1、在大门口设立海报，简介为此次活动方法和内容。

2、制作宣传彩页，一方面是向就餐顾客发放，另一方面在人流量较大的地方发放，达到双重效果。

1、给进门的小朋友一个棒棒糖或小礼品，并送上节日致辞。

2、消费一百元以上的顾客，可以有一次扎气球的机会(气球提前准备)，气球内装有几种凉菜的菜名，中奖即获得该菜品(价格低廉的为主)。消费二百元以上的顾客，还可有一次扎气球的机会。

本方案优点在于投入成本小，且互动的成分多，能够让顾客感受到节日的气氛。因感恩节在开封来说其重要性和名气不如圣诞节和春节，故此方案的目的主要是以改变顾客印象为主。

赠送消费300元以上的客人抽奖卡，该抽奖卡上面留该客户联系方式，奖品为一些精美的小礼品;也可询问前厅经理哪些是经常消费并且平均消费高的顾客。因为留有客户的联系方式，所以可以在逢年过节前或天气突变时以公司名义发信息致以问候并宣传梅利的新款菜式。(此方案不局限于此次节日活动，可持续进行)

该方案前期会降低毛利，且顾客数量大，从中筛选出固定客源的工作繁重。但能抓住相当一部分顾客，省掉不必要的广告宣传费用，可以让顾客第一时间了解梅利的新品，且能从中体会到梅利在服务方面的提高。

在感恩节当天推出新菜品和特价菜品，借助感恩节向外宣传，在吃上进行改观，饭后赠送一小碗汤圆或是耳暖，买单后送一张10元代金券。

方案分析：借用感恩节的噱头推出新菜品能够快速的让大众接受，另外赠送的汤圆数量虽然不多，但是经过服务员的口头介绍后，能让顾客感觉到感恩节的不同和温暖，对梅利的口碑有益。

前厅：前厅经理主动协助策划部进行店面的布置、员工之间的协调。服务员统一节日问候语，微笑服务，主动向顾客介绍节日活动的详细内容，并推出新菜品。

因之前梅利活动做得不多，故此次活动虽然规模很小，但是却可以让消费者产生较强烈的记忆感，引起良好的口碑宣传，提高知名度和美誉度。且各项制度刚刚下发，趁节日机会严抓服务，能起到明显的效果。

第3篇

本次晚会我们拟定以”民族“、“和谐”为主线，”盛世“、”家“作为元素进行整体构思。在晚会的定调与前期宣传都将根据xx酒店的实际情况进行统筹安排;在酒店的布置当中，我们将采用新颖、独特、喜庆、温馨的思维进行整体装饰并举行;在节目形式上，我们每一档节目都邀请到强大的明星阵容进行精心编排。

全场灯光熄灭，突然一道亮光直射舞台，一群小孩正在做着美梦(画外同音：圣诞老人今晚会给我送什么礼物呢)此时圣诞老人来到小孩子的身旁给每位小朋友戴上一顶雪白的圣诞帽，并向悬挂在床边的袜子里派送礼物……(需编排)

究竟什么是摇滚呢? 长头发、皮夹克、破了洞的牛仔裤……也是，也不是; 吉他、贝司、鼓……也是，也不是;年轻的自由、荷尔蒙的冲动、离经叛道……也是，也不是;节奏、歌词、旋律、梦想、真实、感觉、狂野、信仰、力量、愤怒……也是，也不是;…… 其实这些相关的联想只是一些表相，对于真正的摇滚文化，对于遮藏在这些“皮相”之下的“核”，你是否有兴趣去了解呢?

实力摇滚嘉宾将带你真正领略摇滚的魅力，带你走进摇滚辉煌的时代，体会摇滚的疯狂与热情。

激光人表演是一种人与激光结合的舞蹈，不管是音乐音效带来的听觉新概念，还是光效视觉带来的新冲击，都是能给人以强烈震撼的。激光人表演用光的形式把我们带入了太空的神秘与科幻奇境，仿佛让我们很轻松的就能享受一次光的变幻旅行。操控激光，主宰世界，有光的地方就有我们。

?飞舞的年华》讲述80、90后的年轻人如何突破传统，追求自己的理想的过程。

一群轻舞飞扬的少女随着音乐的节拍，表现出80、90后这两代年轻人不一样的心里路程。

一群妙龄少女在的舞台上，演绎对唯美、豪放或忧郁、欢快… …的体会。

花式调酒起源于美国，现风靡于世界各地，其特点是在以前呆板的`英式调酒过程中加入一些花样的调酒动作以及魔幻般的互动游戏，起到活跃酒吧气氛、提高娱乐性、与客人拉近关系的作用。

杂技艺术在中国已经有xx多年的历史。杂技在汉代称为“百戏”，隋唐时叫“散乐”，唐宋以后为了区别于其他歌舞、杂剧，才称为杂技。中国杂技概括起来可以以九大特色称之。

超人的力量和轻捷灵巧的跟斗技艺相结合就是中国杂记特色之一。《叠罗汉》的底座负重量是惊人的。

险中求稳、动中求静，显示了冷静、巧妙、准确的技巧和千锤百炼的硬功夫。这必须有极冷静的头脑、高超的技艺与千百次刻苦训练相结合才行，这显示了对势能和平衡的驾驭力量，表现了人类在战胜险阻中的超越精神。

在晚会节目中穿插游戏和抽奖环节，活跃现场气氛让来宾在轻松的氛围中体验酒店对来宾的盛情。

(1)开场节目——铃儿响叮铛 圣诞起源，用舞蹈的方式为来宾讲述圣诞节的故事。

(17)《圣诞歌曲连唱》--圣诞歌曲连唱，在嘉宾的带领下演唱经典圣诞歌曲，配合结束舞蹈，彩炮在全场燃放。气氛立刻达到顶点。

第4篇

xx酒店同各位亲爱的顾客和来宾一起欢度佳节，欢迎光临本店，在中秋这一浓墨重彩的节日之中，为庆祝节日本店准备了很多惊喜。

通过节日的氛围推销自己，提高公司知名度。为节日后的人气奠定基础。

开业以来中秋佳节是中国的传统节日在这城市和乡村并肩流行的节日来说，可谓是各个商家都费尽心思去创造价值的大好时机。

我们自开业以来，由于受多方面条件的影响。生意的状况一直处不是很理想，我们的品牌形象，没有消费者口中做良好传播。

两个节日的相续到来，是我们的一大转折点。我们必须要让顾客在我们这里得到些价值，所以说创建口啤和创建活动之后的人气是我们中秋活动的主要目的，在加强内围服务质量、演出阵容、优惠赠送配合外围的宣传广告，相信会给消费者一种新的感觉。

中秋是中国人民的传统节日，在布方面不能另类和实在要以大众化，以喜庆方式为主，以红为主，为了减少布成本，可能用些中秋要以用别的布景。

1、周边以弹力为主，主要是补一些空荡之处，使整场变得比较丰满，不会显得单调。

2、舞台周边，顶部，可用一些渡金球，vcd碟片悬挂，以补助灯光的折射，增加现场灯光的效果。

3、周边的.天花板上可以悬挂一些灯笼，渲染中秋节的氛围，到国庆节时可以取下，等到春节时再可利用。

4、在国庆节可以悬挂一些大小国旗，增添祖国生日的氛围。

5、在进门口右侧玻璃和流水玻璃可以做大型宣传画，注明节日的活动内容。

6、在dj台边的显眼处，悬挂“中秋节快乐”“庆祝国庆”的字样。

所有消费者在x月x日前预定可得公司赠送特色小吃一份。

6、要求啤酒赞助商对当晚消费茅台啤酒的消费者赠送小礼品。

7、9：00-------17：00的消费者，可得中秋月饼一份和特色小吃一份。

第5篇

随着\"六一\"儿童节的临近，不由得使人们追忆起了快乐的童年时代，为使大家重温及感受往日的\"童真\"\"童趣\"所带来的快乐，故拟在酒店园区内举办\"六一\"儿童节亲子游园活动，在活动中促进孩子和家长的感情培养，实现共享天伦之乐，与子同乐的目的。

另，时下人们生活节奏加快，不少家长没有时间陪子女，已成为生活中的一件憾事，正好今年\"六一\"与\"端午\"同时来临，小长假为家长及孩子创造出游环境条件显得尤为重要。

规则：一家三口，选10对(或以上)家庭，同时起放风筝，20分钟止，选出飞得最远最高的家庭

规则：以家庭为一个单位，组织本家庭成员(3人)用筷子夹住乒乓球，通过三位家庭成员依次从左面盆子传递到右面盆子，以2分钟为限，到达最后右面盆子的乒乓球数量多者为胜出(不准用手或其它辅助工具)。3个家庭1组，分6组，选各小组第一发奖

规则：三口之家，一家对一家，2个家庭为1组，分6组，选小组优胜者发奖

2、个人单项：以个人为单位，分成人组、儿童组(按年龄分组)

规则：选出4人1组，分6组，1分钟内数量多着胜出，每小组第一有奖奖品：卡通文具套盒

规则：把游戏者的`眼睛蒙上，从起点走到画像前把娃娃的鼻子贴上去，位置正确得奖。

4、优惠套餐：\"六一\"特推出一家三口套票活动(门票+自助餐+泡温泉)220元/次;团队20人起(含20人)，单人套票(门票+自助餐+温泉)118元/人/次;单项消费及20人以上的团队另作商议。自带帐篷的家庭免场地费

1、广告宣传：园内外条幅、县内发放宣传单页及活动内容

1)条幅制作：a)xx森林温泉度假区第一届\"尽享六一温情端午\"自驾游亲子游园活动

b)\"尽享六一温情端午\"亲子竞技比赛区(拔河、踢毽、跳绳、夹乒乓球、森林寻宝)

d)\"尽享六一温情端午\"亲子沙画、贴鼻子才艺展示区e)\"尽享六一温情端午\"亲子家庭森林谜语竞猜区

d、xx负责：家庭森林谜语竞猜区地点悬挂橡树林(100条)

a、采购部xx负责：奖品：儿童卡通书包3个、卡通彩笔套装3个各色卡通贴纸3小包、文具套盒50套、手工沙画100张、跳绳6根、毽子6个、乒乓球50个、儿童图片4张动物挂件200个等物品购买

2)提前通报助勤人员数字报赵秘书处，考虑助勤人员的工装问题

i、游园活动现场保障负责人：安保部xxx(借用派出所消防车)

4)提前1天清扫道路两边垃圾、杂物和杂草，确保环境卫生

备注：1、各部门做好\"紧急预案\"，确保突发事件能及时处理

3、如遇有部门临时缺人手，有总值统一调配，请各部门管理人员做好员工思想工作

第6篇

四、主题活动内容（消费者在几月几日到哪日期间，只要消费满多少元，即可加一元换取我们精心为消费者准备的多少商品中的任意一件。备注：1单张小票不累计。赠品要求：挑选多少商品，作为活动商品，要求商品售价在三元以上的商品，也可对部分毛利损失较大的商品进行限量，但每天需保证在八个商品以上

六、气氛布置。店内气氛布置：入口展板，活动现场的气氛营造，店内海报。

七、活动执行与分工：企划部：负责活动宣传，策划，操作与跟进。采购部：负责商品的组织，到位。财务部：负责资金到位。店长：活动操作的总负责人，负责督促各部门的工作。

1.菜式，餐厅促销，很多商家会推出相应的套餐，推出相应的菜式，以供消费者选择。

2.制作：让消费者参与到整个制作过程中，更能满足消费者的成就感与体验的欲望。

3.观赏：在消费者面前进行食品的制作，吸引消费者的注意力，也为餐厅增加无形招牌。

4.价格：通过价格来吸引消费者，不要降低价格的同时也降低餐厅的品牌。

5.赠品：提供一些节日相关的赠品可以拉到一定的消费者，比如说提前预订可以得到赠品，消费在多少金额之上可以得到一些赠品，赠品要与自己的餐厅品牌风格相应。

1.围绕主营产品进行延伸开发，推出一系列适合当季消费的产品，比如，主营产品是以活鱼火锅为主的，就可以引进一些以鱼为主要材料的特色菜品，做为餐厅的补充。

2.开发适合当季消费的品种，制造卖点。比如夏季火锅中的冰淇淋火锅、清淡型火锅等，让顾客有更多的选择，同时新品种也可以为餐厅制造新的卖点与宣传点，吸引更为广泛的消费群体参与消费。

3.推出适合当季消费的系列小吃凉碟，在保证利润甚至成本的前提下进行低价销售，以点带面，让顾客觉得实惠，从而带动人气的上升。

4.抓住当季的瓜果，推去系列鲜榨果汁、果盘，甚至可以考虑瓜果入菜，进而增加菜品的独特性。环境气氛促??

服务员的主动招呼对招徕顾客具有很大作用。比如有的顾客走进餐厅，正在考虑是否选此餐厅就餐，这时如果有一个面带笑容的服务员主动上前招呼“欢迎光临”，同时引客入座，一般情况下，顾客即使对餐厅环境不十分满意也不会退出。当然，主动招呼不等于硬拉。强拉硬扯反而会引起顾客 反感，避而远之。

服务人员应对餐厅所经营的菜点和服务内容了如指掌，如食物用料、烹饪方法、口味特点、营养成分、菜肴历史典故、餐厅所能提供的服务项目等，以便向客人作及时介绍，或当客人询问时能够作出满意的答复。如果能事先了解市场和顾客的心理需求以及风俗习惯、生活忌讳、口味喜好等，便可有针对性地推荐一些适合他们心理需求的产品和服务。

服务员在接受客人点菜时应主动向客人提供多种建议，促使客人消费数量增多或消费价值更高的菜点、饮料，一般可采用以下办法：

形象解剖法，服务员在客人点菜时，把优质菜肴的形象、特点，用描述性的语言加以具体化，使客人产生好感。从而引起食欲，达到促销的.目的。

解释技术法，即通过与消费者的友好辩论、解释，消除其对菜肴的疑义。

加码技术法，对一些价格上有争议的菜点，服务员在介绍时可逐步提出这道菜肴的特点，给客人以适当的优惠。

加法技术法，把菜肴的特色和优点不断地加深和强调，让消费者形成深刻的印象，从而产生购买的欲望。

除法技术法，对于一些价格较高的菜点。有些客人会产生疑虑，服务员应耐心解释，这样会使客人觉得不贵，从而产生购买欲望。

提供两种可能法。针对有些客人求名贵或价廉的心理.为他们提供两种不同价格的菜点，供客人挑选，由此满足不同的需求。

利用第三者意见法，即借助社会上有地位的知名人士对某菜点的评价，来证明其高质量、价格合理，值得购买。

代客下决心法，当客人想点菜，但或多或少还有点犹豫，下不了决心，服务员可说：先生，这道菜我会关照师傅做得更好一点，保您满意，等等。

利用客人之间矛盾法。如果来就餐的二位客人，其中一位想点这道菜，另一位却不想点，服务员就应利用想点的那位客人的意见，赞同他的观点，使另一位客人改变观点.达到使客人购买的目的。

有很多餐饮企业，对促销时菜品的创新与开发不太重视，或者说投入不够力度。认真研究客户的需求，“特色菜”营销是一把出奇制胜的利剑，从客户的口味出发，从色、香、味、型、营养等方面挖掘，您的餐饮基业一定常青。

其次是服务，服务员的主动招呼对招徕顾客具有很大作用。比如有的顾客走进餐厅，正在考虑是否选此餐厅就餐，这时如果有一个面带笑容的服务员主动上前招呼“欢迎光临”，同时引客入座，一般情况下，顾客即使对餐厅环境不十分满意也不会退出。当然，主动招呼不等于硬拉。强拉硬扯反而会引起顾客 反感，避而远之。

在客人就餐时，服务员要注意观察客人有什么需要，要主动上前服务。比如有的客人用完一杯葡萄酒后想再来一杯.而环顾四周却没有服务员主动上前，客人因怕麻烦可能不再要了。所以。在宴会、团体用餐、会议用餐的服务过程中，服务员要随时注意，看到客人杯子一空即马上斟酒，往往在用餐过程中会有多次饮酒高潮，从而大大增加酒水的销售量。

餐饮促销一般不会投资太大，看餐厅的定位和预期目标，一般投资在5%-10%之间。

在餐饮促销时有几个误区，首先是餐饮活动越多越好，这个观念是不对的，因为餐饮促销活动在于，给自己在市场中准确的定位，发挥自身优势，并把这一优势运用到营销活动中去。促销活动的过程就是不断比较优势的过程。是为了建立、发展、保持、长期的、成功的交易关系而进行的市场促销活动。促销活动是要全酒店共同配合的，要形成那个整体营销环境的。

其次是促销活动热闹就行、人多就可以，这种观念要不得。餐饮促销是为了“巩固老客户，发展新客户”，餐饮行业有句话俗话，是这样说的“宁要一个客户吃一千次，不要一个客户吃一次。”特别是在促销时，更要强调菜品质量、餐饮文化、健康饮食、餐厅服务等等。

餐饮促销策划要抓住时机，选好主题、做实内容、及时充分的培训，这些是餐饮促销策划必须考虑好的。促销活动举办不要太频繁，但是要有意义，要能抓住消费者的心。

餐饮促销活动宣传一般有以下宣传方法标识宣传，广告宣传，直接信涵、广告宣传品和资料推销，饭店小册子、电子资料与音像资料推销，与旅行社合作推销，通过饭店销售代表、代理与总代理推销，人员推销，参加旅游贸易交易会宣传，公共关系推销宣传，电话推销，通过连锁集团或连锁销售网推销，上网推销，特别推销等等。

第7篇

茂名市华海酒店是由茂名市华海房地产开发有限公司全资兴建的茂名市大型酒店之一，20xx年通过国家旅游局的评定，正式成为国家四星级旅游饭店。主要有餐饮业，旅业等。20xx年1月28号是华海酒店开业庆典五周年纪念。

展望未来，酒店依托强势的品牌效应，积极发展相关产业，实施连锁化经营战略，致力打造中国民族酒店业的优秀品牌。

1. 宣传华海酒店，营造声势、树立品牌、塑造形象。 2. 提高经济价值和社会价值，增加其知名度与影响力。

3. 为华海酒店凝聚人气，利用有效、强大的宣传攻势，形成强大的宣传焦点，形成在媒体心目中的公关体系。

4. 在华海酒店开业五周年之际，加强与商务客户，兄弟行业之间的感情联系，进一步提升华海酒店的影响力，稳定和巩固老客户，进行情感营销，培养客户忠诚度。

喜庆的现场布置，整体烘托出轻松、愉悦、热闹的氛围。重点突出隆重、大方、喜庆的`氛围。

1.媒体的选择：《都市晚报》杂志社、出租车媒体、公交车身广告、站牌广告 2.媒体作用：邀请各媒体对华海酒店进行全方位的报道，配合户外广告让酒店的知名度提升，让更多的人了解华海酒店。

(1)活动当天，请主打媒体《都市晚报》杂志放在醒目位置，对整个活动进行报道，并深入挖掘其潜在的新闻价值，后续连续报道，让华海酒店成为市民的话题焦点。

(2)在公交车车身上、公交车广告牌上、出租车广告运用栩栩如生的广告画面向社会公布酒店活动喜庆气氛以及品牌传播，广告突出气势和时尚元素，公交站广告牌要选择在繁华地段(如:火车站、步行街等，人流密集地)，要体现酒店的特色、风格与文化。 4.贵宾的邀请与礼品

(1)通过邀请函、电话邀请、报纸广告邀请等，邀请必须在周年庆活动的三天前发出，提前一天电话落实。

(2)礼品要有酒店特色，具有纪念价值，品味高尚、外观美观，要有实际价值(如：印有酒店名称的打火机、手机袋等)

(3)所需资料：领导讲话稿、酒店宣传资料、主持人发言稿、活动具体执行

1. 邀请兄弟集团嘉宾及酒店大客户，老客户、合作单位等一同参加周年庆典活动 2. 联系当地电视台报道，邀请同行业酒店同庆 3. 酒店内外环境的布置

4. 酒店五周年庆典在酒店门前举行庆典启动仪式(剪彩、领导讲话、总经理致答谢词)

5. 回顾五周年酒店酒店所经历的照片及活动特写(周年庆酒店的各种促销、升旗仪式、酒店的周年庆晚会等) 6. 酒店的文艺节目表演

5. 酒店门口两侧放置2个氢气球，楼前入口空地放置2个氢气球

1.大堂接待台上放置2个花篮 2.大堂门口至电梯口铺上红地毯 3.电梯口两侧摆上植物

5.酒店内部用金黄色的闪光灯进行装饰，以色彩艳丽的气球做点缀，突出欢庆的气氛，。

(1) 节目收集：由节目组负责，采用由礼仪公司协调确定的节目，确定两名

(3) 舞台确定：由策划服务部负责，结合舞台要求，组织布置。 (4) 物品购买与场地确定：由后勤组负责，必须在酒会前一天落实好。 (5) 确定酒会到场人员名册：由后勤组负责，于酒会前一周列出名单。

(1)19:00——19:30来宾进场与签到 (2)20:00主持人宣布仪式开始 (3)20:35——20:40总经理、嘉宾致词 (4)20:45——21:05精彩文艺表演，抽奖 (5)21:15——23:00自由舞会时间

(1)19：00播放背景音乐，礼仪小姐、工作人员、物品全部到位。 (2)19:30礼仪小姐引导嘉宾入座

(3)20:00主持人宣布仪式开始，介绍出席领导、嘉宾及新闻媒体。 (4)20:30第一个节目(开场舞) (5)20:35总经理致词 (6)20:40嘉宾代表致词 (7)20:45第二个节目(唱歌)

(8)20:50播放华海酒店五年历程回顾(专人讲诉、投影仪播放照片和短片)

(9)21:00第三个节目(舞蹈) (10)21:05游戏(现场抽奖) (11)21:15自由舞会 (12)23:00酒会结束

(1)迎宾音乐(入场音乐)：《拉德斯基进行曲》、《迎宾曲》、《欢送进行曲》 (2)开场音乐：《开门红》、《喜洋洋》、《d大调加农》 (3)抽奖音乐：《欢乐颂》

(4)自由舞会音乐：《茉莉花》、《二泉映月》、《雨中旋律》、《花儿与少年》 (5)退场音乐：《回家》、《欢乐颂》等欢快，轻松，营造再见与祝福的氛围。 6.酒会后期工作

(1)各接送车送行重要人员 (2)收拾物品并整理总结 (3)会务记录整理与总结 (4)照片、录像整理

1.负责户外巨幅、票券、电梯、水牌、酒店网站、短信平台的设计。 2.负责设计制作所有客户的邀请函。

3.宴会厅横幅内容：“华海酒店开业五周年盛典庆祝酒会”。 4.设计舞台背景：“华海酒店开业五周年盛典庆祝酒会”。 5.旋转门横幅：“热烈恭贺华海酒店开业五周年”。 6.酒店前车坪布置：置一个拱门和四个空飘气球。 7.酒店大门正上方放置八个条幅(可做祝贺单位广告)

8.多功能厅门上方悬挂“贺”字。 9.负责舞会现场的拍摄工作。 10.负责临时布置及现场其他工作。 (二)行政人事部

1.负责组织协调舞会当天的人力资源分配。 2.组织客户服务队人员做好舞会现场的互动工作。 3.提前落实好酒店周年庆当天出席人员名单。

1.邀请旅游机构负责人，酒店vip客户。(提前三天落实好名单) 2.负责酒会的食物与饮料 3.现场以酒会形式做好摆设。 4.负责酒会现场的接待与服务工作。

1.保证整个活动的安全工作，安排多名保安做好现场秩序的维护工作 2.负责临时布置及会场其他工作。

1.小组成员由酒店管理层组成，负责活动的策划与执行;

2.是贵宾的邀请、新闻媒体的联系、后勤保障人员、贵宾的接待工作总指挥。 3.负责外聘人员(如：舞狮表演队伍、歌手、主持人、军乐队)

第8篇

餐厅邀请会员顾客(特别是老师)召开茶话会、联谊会、座谈会等庆祝教师节活动;

桃李满天下，恩情似海深——xx餐厅教师节主题联谊会(或茶话会、座谈会)

1)借助教师节机会，把握教师节主题，促进餐厅经营收入提高，联络餐厅会员顾客感情;

2)塑造餐厅尊师重教的企业形象，推动会员顾客升级。

3、餐厅员工代表学生向老师献礼：励志手语舞蹈《感恩的心》;

1、凡在9月10日到餐厅消费的顾客均会收到一份关于“教师节感恩”的小礼品;

2、餐厅联谊会过程中，有空位置员工穿插就座，其余人员整齐站立会场两侧，积极鼓掌，制造场效。

4、餐厅联谊会期间，餐厅员工不得随意出入餐厅及在餐厅内不得随意走动。

5、餐厅联谊会期间，餐厅员工不得在会场内接、打电话和收、发短信。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com