

# 2023年西餐厅圣诞节活动 餐厅圣诞节活动策划方案(模板8篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。相信许多人会觉得范文很难写？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 西餐厅圣诞节活动篇一

2013年餐厅圣诞节活动策划方案。

酒店名称□xx咖啡西餐厅

操作目的：完善统一咖啡西餐经营项目，通过圣诞节特殊的日子，把握西餐行业消费旺季，提高xx餐厅知名度和人气指数，结合省会西餐市场发展现状，采用严谨的营销策略执行操作，以“免费品尝咖啡”为引线，以“圣诞节”为主题贯穿整个活动，制定出适合xx餐厅占领省会市场可行性操作系统及实施方案，使xx餐厅在2012年岁末成功运作，开创省会西餐行业新篇章！

一、缘起：

xx餐厅于2005年10月成立，餐厅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。

三、活动主题： 成功沟通 始于两岸

四、组织形式：

主办单位□xx餐厅石家庄店

承办单位□xx文化传播有限公司

## 五、活动可操作性分析：

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□xx餐厅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□xx餐厅圣诞节活动的实施，具有一定的可操作性、可执行性。能够促进xx餐厅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！

## 六、活动内容：

### （一）

真情xx餐厅——免费品尝咖啡活动方案

地点□xx餐厅门前广场

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【两岸咖啡】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xx餐厅深层次的境界，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）

## 西餐厅圣诞节活动篇二

二、活动时间□x年12月24日

票价:118每张

三、活动地点：二楼多功能大厅

四、活动内容：（注：由酒商提供奖品）

平安夜，狂欢夜自助大时间□x年12月24日18：00——19：30

地点：会议中心

规模：280人

内容：大型自助餐(美国火鸡、酱牛肉，特色烤鱼，辣子鸡丁，辣白菜，蔬菜沙拉，鸡肉玉米羹,,,,,既有地道的中国菜，也有西餐，还有中西合壁的创新菜，每一道美味佳肴都呈现着诱人的色泽。各色水果和圣诞节的特色饼干等)综艺节目演出(1)邀请专门演出队伍精彩演绎缤纷圣诞。(2)集体参与游戏项目：“圣诞舞会”：自备服装、道具等，舞会中可请部分专业领舞者参与。欢快的圣诞颂歌回荡在上空，邀请晚会部分嘉宾参加，大家可以尽情歌舞，享受激越、兴奋、精彩、难忘的圣诞狂欢夜。自助餐台上将备有精心特制的圣热饮，花样繁多的节日甜点，琳琅界风味佳肴，更有香地道的咖啡，口味纯正的红酒以及香醇的极品酪悦香槟,,,,,让您在“欢腾的”，尽享“缤纷的圣诞”。餐厅圣诞节活动策划“圣诞欢

歌”：

小朋友们身着圣诞老人、森林里各种小动物样式的或是童话故事里白雪公主、蓝精灵,,还有时下最受小朋友欢迎的哈利波特、蜘蛛侠、咸蛋超等装扮，在两名圣诞天使的带领下一起伴随着清脆悦耳的铃铛声，边唱圣诞歌曲，边跳圣诞舞。

## 西餐厅圣诞节活动篇三

20xx年12月25日（星期二）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□xx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：

1□xx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xx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xx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。

xx主题餐厅xx店

xx主题餐厅xx店

地址：

电话：

品尝爱情的味道，聆听浪漫的声音。

xx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。

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。

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：

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。

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。

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。

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。

主持人演员等

游戏道具等

圣诞树点亮设施（模拟道具）

（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。

## 西餐厅圣诞节活动篇四

浪漫一生。情定8090

8090西餐厅

此次活动面向藕塘职教园所有的学生以及其他高校对本次活动感兴趣的学生，必须单身，非诚勿扰。

缘分让你我相遇 爱情让我们牵手（单身宣言）缘分1+1，不再一个人孤单！

22人(男女各11人)

11月11日15:00—21:00

文良路商业街168号8090西餐厅，自行前往

男士25元/人，女士：免费 当天集中时交到签到小组人员手中

(费用包括：

含自助酒会一份，场地费、酒水、饮料、小食、生果盘、活动奖品、道具费等等，费用入场时收取。)

11月10日截止报名。火热报名中!!

3. 活动现场所有人都不可以吸烟，即使你抽烟的样子很帅，呵呵……

4、同学自带节目者优先进场。



5、现场安排一些互动类节目，欢迎大家积极参与；(详见节目单)

6. 参加活动的者到达现场后，在门口领取编号牌贴于右胸，并领取即时贴写下自己的信息以便活动时使用。

7. 活动现场奖项如下，超值惊喜大奖等着您，欢迎您踊跃参与，捕捉瞬间机会，把握永恒姻缘：

奖项一：“黑马王子”vs“白雪公主”奖 1对

安慰奖： 22份

16：30--17：00 来宾签到，在门口交费、领取编号及流程表，入座；(店内放单身情歌、好想好想谈恋爱、等)

。女主持人：如果你是我的爱人,我将会珍惜这份我奢求已久的感情. 男主持人：如果你是我的爱人,我将会用自己所有的一切来呵护你. 女主持人：如果你是我的爱人,我将会想尽一切的办法来疼爱你. 男主持人： 如果你是我的爱人,你哭泣时我会静静的守在你身边. 女主持人： 如果你是我的爱人,你撒娇时我会让你感觉是幸福的男主持人： 如果你是我的爱人,你的快乐将成为我乐不思蜀的美梦. 女主持人：如果你是我的爱人,我会用生命来珍惜.) 男、女主持人共同：缘分让你我相遇 爱情让我们牵手 亮出真我，敞开心扉，收获友谊，遇见真爱)

17：10--17：30 参与者自带节目才艺秀

17：30--18：00 互动热身[45b]互动游戏：报纸拔河在报纸上挖两个洞来进行拔河的游戏道具：旧报纸方法：1、在报纸上挖两个人头大小的洞；2、2人对坐各自把报纸套上进行拔河(站着拔亦可)；3、报纸破裂离开脖子的一方输。(输的一方要喝一杯8090特制饮料)注意事项：不可以用手去拉。

18: 00---18: 30 男士版：三十秒展现出你自己，要求参加活动的男士每个人上台在30秒内展示自己，形式不限；备注：如果现场有女士对正在介绍的男士有一点点心动，可通过贴即时贴在男生身上(每位只有三个即时贴，即时贴上可留自己的信息及想和他说的话！每个即时贴可问一个问题，用完即止)；身上贴纸最多的男生为“黑马王子”

比如双方各派一男一女哦

站在一张报纸上

石头剪子布

输的则要折叠脚下的报纸 再设法站上去

空间越来越小 两人越来越近

19: 00--19: 30女士版：三十秒展现出你自己，要求参加活动的女士每个人上台在30秒内展示自己，形式不限；备注：如果现场有男士对正在介绍的女士有一点点心动，可通过贴即时贴在女士身上(每位只有三个即时贴，即时贴上可留自己的信息及想和她说的话！每个即时贴可问一个问题，用完即止)；身上贴纸最多的女生为“最具魅力女生”

(待选游戏二)现场抓阄确定第二游戏环节男女嘉宾各六名，游戏内容：六人一组，男女间隔，两组人用嘴将扑克牌传递，先穿完的胜利(得六杯酸奶吧酸奶)

待选游戏三 现场抓阄确定第二游戏环节男女嘉宾各六名，游戏内容：家乡话大比拼：让同学用家乡话说一段对白，越经典越好：如：大话西游里“曾经有一段“还有就是”“以前都是叫人家小甜甜，现在见了就叫王大嫂”

20: 40—21:00玫瑰芬芳

挑选在本次活动中找到心仪对象的5个男士上台，将自己心仪的女士具有的与众不同形象特征说出来，让大家开始猜测，并且一定要对心仪的女士说几句真心话，依次5人全部说完，然后5位男士手持鲜花走向心仪女士，活动结束！

## 西餐厅圣诞节活动篇五

### 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\_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。

3、二楼的包厢区域推出圣诞节聚会“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，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)

## 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。

作为全市最具震撼力的酒店——柳州饭店，将是你“圣诞狂欢”的最佳选择。

### 餐厅圣诞节活动策划方案四

一、活动时间：12月20日—1月10日

二、活动主题：

相约\_欢乐优惠在圣诞、元旦

三、活动说明：

每年的12月25日，是\_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。

#### 四、活动目的：

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。

#### 五、 场境布置：

##### a. 门口：

一服务员妆扮成圣诞老人站在门口迎侯宾客，迎候语必须是‘merry christmas!’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。

## 六、活动内容：

### 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!

## 七、宣传方式

### 内部宣传

(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!

## 西餐厅圣诞节活动篇六

圣诞节到了,很多餐厅都不会错过此节日的活动来提高销售额,同事也能提高知名度。下面由小编为大家收集的餐厅圣诞节活动策划方案,欢迎大家阅读与借鉴!

### 【xx餐厅圣诞节活动策划方案一】

#### 一、圣诞节、平安夜活动策划

##### 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

201x年12月24日晚(平安夜)

201x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、特调儿童饮品一快乐成长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，特调儿童饮品一快乐成长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。

## 【xx餐厅圣诞节活动策划方案二】

一、活动主题：(以下均为方案设计，具体情况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：

# 西餐厅圣诞节活动篇七

2013年12月25日（星期三）是圣诞节

一、活动主题：

品尝爱情的味道，聆听浪漫的声音。

二、活动内容：

圣诞浪漫大餐/套餐/儿童餐

圣诞礼物派发（优惠券，小礼物）

圣诞特别食品

三、活动时间：

平安夜及圣诞节当天

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。

### 一、外场：

- 1) 门前的绿化区域及小树上均以满天星点缀装饰，在门前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、内场：

- 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) 店内放一个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
- 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
- 5) 门口的门头及两侧的门柱均以圣诞主题装饰
- 6) 悬挂若干人工雪花装点节日效果

### 人员服装：

- 1) 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) 需要一位身着圣诞礼服的女生作为活动期间的**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/优惠券**

4) 纪念品（印有xxx主题标志的高档水晶杯）

5) 每对情侣一朵玫瑰花

#### 五、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。

## 西餐厅圣诞节活动篇八

圣诞节(christmas)又称耶诞节、耶稣诞辰，译名为“基督弥撒”，是西方传统节日，起源于基督教，在每年12月25日。

弥撒是教会的一种礼拜仪式。圣诞节是一个宗教节，因为把它当作耶稣的诞辰来庆祝，故名“耶诞节”。现在，就来看看以下三篇关于圣诞节餐厅活动策划的方案吧！

圣诞节餐厅活动策划方案 活动主题思想：

〈飞天圣诞;merry christmas〉饭店设备设施先进配套，通讯快捷，服务功能齐全，活动主题一定要具新意、创造性，内容独特、有吸引力。

活动时间：2018年12月24日;2018年12月25日 活动地点： 活动内容：

a□12月24日;12月25日指定特惠啤酒专场

d□圣诞福星评选活动： 时间：12月24日12：00;地点：

此次评选圣诞福星活动可促进客人购买啤酒的高潮，建议设置大奖，增加吸引力;e□赠券：(2016年12月18;2017元月1日)(12月24、25、26、31、元月1日除外)。

2 圣诞礼品包、新年台历一份;凡客人在ktv消费满1300元(含1300元)以上赠现金代用券100元壹张+指定啤酒半打+圣诞礼品包、新年台历二份，或者指定啤酒贰打+圣诞礼品包、新年台历二份;凡客人在ktv消费满1800元(含1800元)以上赠现金代用券200元壹张+指定啤酒一打+圣诞礼品包、新年台历二份;以上现金代用券有效期为自发券之日起15天有效;f□24;25日特邀圣诞嘉宾表演助兴，现场派发圣诞礼品;g□“欢乐圣诞游艺活动” 时间：12月24日 地点：

平安夜当晚，二楼美女吧由行政部、保安部选派男女各2人穿戴圣诞服饰，举行圣诞系列游艺活动;\*套圈游戏：地上摆放啤酒、彩喷、圣诞礼品包、圣诞公仔等，由客人于4米外抛掷套圈，套中即奖;\*夹玻璃球游戏：客人在规定时间内(30秒)

夹完盒内玻璃球，即可前往礼品售卖点领取奖品；\*掷骰子擂台赛游戏：由保安部选派保安一名，穿戴圣诞服饰作为擂主，摆放半打啤酒、圣诞礼品、彩喷、圣诞公仔等。客人可用啤酒、或前往礼品售卖点买取圣诞礼品作为打擂资本，上前与擂主打擂，赢者即可获相应的奖品、输者即输掉打擂资本，即由后者补上；h□圣诞倒记时：

i□圣诞大抽奖(指定啤酒公司赞助奖品)时间：12月25日晚12:00 地点：

二、三楼四处派发圣诞礼品；节目部分：

一楼大厅节目编排圣诞节目和舞蹈，带动圣诞气氛；圣诞当日一、二楼大厅背景音乐以圣诞音乐为主；圣诞当日歌手以圣诞歌曲为主，向客人抛洒圣诞礼品；圣诞佳宾主要以圣诞祝福、搞笑为主；环境布置：

停车场外围树上挂满漫天星，酒店门口绿化带挂满漫天星(12月23日之前)

4 饭店正面外墙圣诞宣传喷绘两幅，两边外墙悬挂酒店活动条幅8条：

圣诞节餐厅活动方案大全

市场分析一、酒店业的市场现状分析

目前，酒店市场表现出旺盛的发展势头，酒店消费成为拉动全年消费需求稳定增长的重要力量。2005年我国酒店业将继续保持两位数的增长，其中在1-6月份，酒店业零售额稳步攀高，累计实现4016.2亿元，同比净增609.8亿元，增长17.9%。估计全年营业额增长16%或18%，达到8500亿元左右。

但酒店业的竞争十分激烈，新的酒店不断开张，新的服务手

段不断推出，在新一轮的竞争中酒店如何再辟新路，不断发展，继续当市场的赢家，都需要酒店业的决策者去深入思考，谨慎抉择的。

## 二、酒店业提升竞争力的操作分析

酒店业是以“个人服务”为主的行业，以目前全国经济的发展趋势而言，由于人们的消费能力和生活品质的逐步提高，对服务需求的品质也日益讲究。酒店业如何建立制度化的管理方式，提高客房的出租率和就餐客人的餐饮服务，尤其是针对客人及管理制度存在的问题做出适当调整，以确立高品质的酒店服务，让每一个客人都能享受到“宾之如故”的服务，是提高竞争力的根本。

## 三、圣诞节对柳州市酒店业的冲击

中国加入wto后，随着中西文化的交流，中国人在走出国门的同时也会越来越多地接受包括消费模式在内的西方文化。由此可见，今后过圣诞节的中国人日趋增多，这已成为一种社会发展的事实。

在中国，酒店在早几年就开始举办圣诞节促销活动，洋节的氛围一年比一年浓郁，圣诞节促销活动的普及化，一方面表明伴随着全球化的浪潮和开放观念的深化，越来越多的人把过洋节纳入到自己的生活内容中；另一方面，也说明了打造注意力经济，吸引公众的眼球正成为各行业的共识。

为了迎接圣诞节的美食高潮，柳州市不少的酒店提前发动了圣诞攻势，泽丰大酒店推出多种超低特价海鲜，超大规模接待能力让消费者尽兴而归。为促进服务水准的提高，延安大酒店从湖南、云南、广东等地邀请了18家酒店代表队到柳州，举行服务技能技巧比赛，请来自全国各地的客人现场打分。丽晶大酒店推出酒吧式火锅，让消费者可以过一个另类的圣诞。

7 特;在柳州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：2005年12月24日;;26日三、活动地点：柳州饭店四、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20000枚，费用大约6000元；亲情卡片20000枚，费用6000元。圣诞节餐厅活动方案 一、缘起：

8 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。



承办单位：金喜文化传播有限公司 五、活动可操作性分析：

## 9 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!六、活动内容：

### (一) 真情xx;;免费品尝咖啡活动方案

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(见图)，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。

10 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xxx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。

内容：圣诞树上的雪花悄然无声的飘落，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。

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。

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。

七、形象宣传制品促销投放策略： 1、台历：

12 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。

### 3、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

### 4、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。

### 5、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。

6、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。

### 7、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

13 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。

## 8、圣诞节通票(略)八、活动意义:

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。

圣诞节