

最新酒店年夜饭应该做活动 大型酒店年夜饭活动方案(精选5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。相信许多人会觉得范文很难写？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

酒店年夜饭应该做活动篇一

岁末将至,宝盛大酒店厨师长根据传统风俗习惯,结合南北风味,为您精心烹制了新年除夕大餐,让您和您的家人能在这温馨、祥和的气氛中共叙这一年的酸、甜、苦、辣,展望新一年的美好生活。

优惠一：每桌均可参加抽奖活动，有机会获得宝盛大酒店为您准备的新年大礼盒，桌桌有奖。

优惠二：农历十二月二十日前预订，可获赠440元普通标准间一间。

优惠三：每桌免费赠送新年幸福饺一份。

2、宴会包厢年夜饭：每桌680元—2188元不等

多款选择，您可根据人数、口味选择适合自己的一款。

优惠一：凡在农历十二月二十日前预订，餐标(合菜)达到800元以上，可获赠440元普通标准间一间；餐标(合菜)达到1680元以上，可获赠520元普通套间一间。

优惠二：每桌免费赠送新年幸福饺一份。

1. 新春佳宴

欢天喜地贺新年，爆竹声声庆团圆！一年一度的新春佳节将至，海神诺富特大酒店为您及您的全家特别准备了多款春节套餐，伴您度过一个祥瑞和顺的中国年！

海神宫中餐厅大堂

人民币1288元，免费畅饮软饮料

人民币1688元，免费畅饮软饮料和本地啤酒，以及每席送一瓶本地红酒

海神宫中餐厅包房或宴会厅

人民币2088元，免费畅饮软饮料和本地啤酒，以及每席送一瓶芝华士皇家十二年

自元月一日起，来海神宫中餐厅预订年夜饭，让喜庆的菜式为您的团圆佳节锦上添花。

1月20日前预订年夜饭，享有10%的优惠。以上价格均以每桌计算，可供8-10人享用。

垂询热线：5036××××转18××分机

2. 旋宫50旋转餐厅

*海鲜自助晚餐烹出爵士情调

不仅有新鲜丰盛的生食海鲜精品，更有精致正宗的寿司，诱人的甜点…新鲜的时令水果，任您享用。

每位人民币168元

3. 橄榄树餐厅

*圣诞套餐地中海美食诱惑

来橄榄树餐厅，体验西班牙阳光美食。别具一格的餐前开胃自助品，精心烹饪的美味佳肴，让您仿佛置身于浪漫迷人的西班牙之夜。

每位人民币128元

更有鲜活的波士顿龙虾

人民币350元

4. 二层甲板咖啡厅

*多菲亲子早午餐

11:30c15:00电话：50366××转14××

201月1日以及每周日，陪您的孩子来二层甲板咖啡厅享用一顿丰盛的早午餐，不仅有鱼子酱、上等的肉类美食，还有诱人的甜点，醇美的汽泡酒…让您大快朵颐之余，更能体验亲子乐趣。

每位人民币195元，赠送一杯汽泡酒，

每位人民币258元，即可畅饮汽泡酒。

*鼎香甲板火锅

18:00c21:00电话：5036××转14××精选的牛、羊肉，海鲜，多款菌菇，各式丸子等火锅原料丰盛至极，任您享用，精致的中式点心以及新鲜的时令水果自然必不可少!与三五好友来

二层甲板咖啡厅，尽享吃火锅的乐趣。

人民币88元，买一送一，畅饮可乐及雪碧

*商务自助午餐

11:30c14:30电话☐x6××转1406

快捷美味的自助午餐，色拉，东、西方风味佳肴，甜点…一应俱全。

每位仅需人民币99元。

更多热门文章推荐：

1. 酒店年夜饭活动策划方案
2. 大型酒店年夜饭活动方案
3. 酒店年夜饭推广方案
4. 酒店年夜饭促销方案
5. 新年春节餐厅促销策划方案
6. 餐厅饭店春节促销活动策划
7. 酒店年夜饭策划方案
8. 20春节联欢晚会活动方案
9. 酒店客房春节促销活动方案
10. 餐厅圣诞节活动方案精选篇

酒店年夜饭应该做活动篇二

一、活动时间及总体目标

通过年夜饭策划活动，扩大饭店的知名度，加强与客户的感情联系，引导洪洞县人民的消费，从而取得一定的经济效益和社会效益。

二、策划内容

(一)、年夜饭套餐价格

(二)、包厢年夜饭优惠细则

优惠

一、凡来就餐的客人，每桌赠送糖果一盘，干果一盘，果盘一份。

优惠

二、每桌均可参加幸运大抽奖活动，桌桌有礼，100%中奖。

优惠

三、用餐标准达到888元及以上，赠送普通标间打折卡一张。

用餐标准达到1288元及以上，赠送普通标间打折卡一张，并免费畅饮软饮料。

用餐标准达到1688元及以上，赠送普通标间打折卡一张，免费畅饮软饮料及本地啤酒，并赠送本地红酒一瓶。

优惠

四、每桌免费赠送新年吉祥饺半斤，大年三十晚持续到正月初五。

三、实施步骤

- 1、与餐饮部和出品部沟通，熟悉套餐的详细内容，做到心中有数。
- 2、划分客户群(挑选vip客户)
- 3、拜访客户并极力争取订单，并告知客人订餐时间需提前十天(控制包厢入座标准)
- 4、规划接待桌数控制在饭店能承受的范围之内并通知餐饮部提前做好准备(再次划分入座标准)
- 5、布置大厅营造喜庆气氛。

三、装饰方案为烘托饭店春节氛围，突出中国传统节日的喜气，今年春节布置主色调以红、黄两色为主，以达到欢乐祥和的节日氛围效果。

特制定xx年春节饭店装饰布置方案，请领导给予指示。

主题：春节(爆竹声中一岁除，春风送暖入民俗)-情人节(鲜花vs巧克力)-元宵节(元宵灯火人如炽，一派歌声喜若狂)具体装饰方案如下：

饭店外围：

1、外围植物绕拉花、满天星，饭店正门口立大盆金桔，顶棚挂大红灯笼，停车场斜拉彩旗。

2 led屏飘字“山西*饭店恭祝全县人民新春快乐”

3、大门口两侧贴“辞旧岁喜看江山更美，迎新春展望前程似锦”对联，“恭贺新禧”横批。（对联内容请领导修改）

4、饭店大堂玻璃门贴鼠年生肖剪纸图案或招财进宝图案，四扇门一一对称。

5、三、四楼阳台栏杆插上彩旗。

大堂：

1、大堂吊顶筒灯与筒灯之间用红、黄两色装饰带做弧形波浪，两个弧形间挂一中国结或宫灯。

2、总台收银顶部红、黄两色装饰带做弧形波浪，两个弧形间也挂一中国结或宫灯。

3、总台两边（原放置圣诞树的位置）立两棵大金桔盆栽，上面绕满天星，挂红包袋作装饰，总台两边大柱子上各挂一大号中国结。

4、总台上摆放元宝塔，其他植物均绕上满天星、拉花装饰。

（联系绿化盆栽供应商及时更换盆栽）。

5、大堂吧墙面上贴生肖剪纸图案。

6、后院通道门玻璃贴类似大门装饰图案。

7、播放春节背景音乐，大年二十八开始播放。

餐厅：

1、包厢通道吊顶筒灯与筒灯之间用红、黄两色装饰带做弧形波浪，两个弧形间挂一中国结或宫灯。

- 2、宴会台背景墙装饰一春节图案。
- 3、餐厅收银台上方吊顶挂小灯笼装饰，摆放金桔盆栽。
- 4、所有包间植物上挂红包袋、洒彩花、小元宝。
- 5、电梯口的背景墙上悬挂2米高“恭喜发财”祝福画，挂于人手碰不到的位置。
- 6、迎宾处通道门原圣诞老人图案改成财神图案
- 7、二楼餐厅通道墙壁上贴各种吉祥祝福语，8、播放春节背景音乐，大年二十八开始播放。
- 9、大年三十有人穿唐装扮演财神、在饭店给小朋友发红包(红包内装1-5元不等)总台及楼层：

1、总台及大堂顶部挂小红灯笼。

2、各楼层电梯口挂红灯笼。

以上春节装饰布置方案，仅供参考！

四、广告宣传

a.店内led屏飘字

b.宣传单页与房间打折卡

(1)由营销部负责设计制作年夜饭、元宵节宣传页，并联系印刷公司，于*月*日前印刷完毕并派发各包间及各大企业单位。

(2)派发宣传单页的对象为政府机关领导、在店消费过的老客户以及新住进的新房客及用餐的新客户等，将饭店对他们节日的问候和祝福与饭店的节日促销活动内容结合在一起。

c□电视台广告

五、饭店收益测算

饭店从*月*日至*月14围绕年夜饭主题进行的一系列经营策划活动，只要策划准确、宣传到位、促销积极、落实认真，一定能够取得良好的经济效益和社会效益。

岁末将至，*酒店厨师长根据传统风俗习惯，结合风味，为您精心烹制了新年除夕大餐，让您和您的家人能在这温馨、祥和的气氛中共叙这一年的酸、甜、苦、辣，展望新一年的美好生活。

优惠一：每桌均可参加抽奖活动，有机会获得*酒店为您准备的新年大礼盒，桌桌有奖。

优惠二：农历十二月二十日前预订，可获赠440元普通标准间一间。

优惠三：每桌免费赠送新年幸福饺一份。

2、宴会包厢年夜饭：每桌680元—2188元不等

多款选择，您可根据人数、口味选择适合自己的一款。

优惠一：凡在农历十二月二十日前预订，餐标(合菜)达到800元以上，可获赠440元普通标准间一间。餐标(合菜)达到1680元以上，可获赠520元普通套间一间。

优惠二：每桌免费赠送新年幸福饺一份。

1、新春佳宴

欢天喜地贺新年，爆竹声声庆团圆!一年一度的新春佳节将至，

您的全家特别准备了多款春节套餐，伴您度过一个祥瑞和顺的中国年！

中餐厅大堂

人民币1288元，免费畅饮软饮料

人民币1688元，免费畅饮软饮料和本地啤酒，以及每席送一瓶本地红酒

中餐厅包房或宴会厅人民币2088元，免费畅饮软饮料和本地啤酒，以及每席送一瓶芝十二年自元月一日起，来中餐厅预订年夜饭，让喜庆的菜式为您的团圆佳节锦上添花。

20xx年*月*日前预订年夜饭，享有10%的优惠。以上价格均以每桌计算，可供8-10人享用。

垂询热线：5036转18分机

2、旋宫50旋转餐厅

*海鲜自助晚餐烹出爵士情调

不仅有新鲜丰盛的生食海鲜精品，更有精致正宗的寿司，诱人的甜点…新鲜的时令水果，任您享用。

每位人民币168元

3、餐厅

*圣诞套餐地中海美食诱惑

来餐厅，体验西班牙阳光美食。别具一格的餐前开胃自助品，精心烹饪的美味佳肴，让您仿佛置身于浪漫迷人的西班牙之夜。

每位人民币128元

更有鲜活的波士顿龙虾

人民币350元

4、咖啡厅

*多菲亲子早午餐

11:30 - 15:00电话：50366转14

20xx年*月*日以及每周日，陪您的孩子来咖啡厅享用一顿丰盛的早午餐，不仅有鱼子酱、上等的肉类美食，还有诱人的甜点，醇美的汽泡酒…让您大快朵颐之余，更能体验亲子的乐趣。

每位人民币195元，赠送一杯汽泡酒，

每位人民币258元，即可畅饮汽泡酒。

火锅

18:00 - 21:00电话：5036转14精选的牛、羊肉，海鲜，多款菌菇，各式丸子等火锅原料丰盛至极，任您享用，精致的中式点心以及新鲜的时令水果自然必不可少!与三五好友来咖啡厅，尽享吃火锅的乐趣。

人民币88元，买一送一，畅饮可乐及雪碧

*商务自助午餐

11:30 - 14:30电话☐x6转1406

快捷美味的自助午餐，色拉，东、西方风味佳肴，甜点…一

应俱全。

每位仅需人民币99元。

一、总体目标

通过年夜饭策划活动，扩大酒店的知名度，加强与客户的感情联系，引导新泰地区市民的消费，从而取得一定的经济效益和社会效益。

二、策划内容

1、年夜饭具体活动方案

a□688元/10人吉祥如意宴

b□888元/10人恭喜发财宴

c□1088元/10人锦绣华堂宴

d□1288元/10人新春贺岁宴

2、用餐包间活动：

1) 凡入包间用餐客户，每个包间送：大枣饽饽、两种水饺各半斤(仅限年三十晚上)。

2) 包间内细节具体实施：

台面用7寸盘摆放部分糖果、干果及水果，免费配置扑克牌4副，让宾客体验在家过年的温馨和热闹。天厅及*厅摆放高档果品。

3、贺喜大礼包：(仅限年三十晚上)

凡预定包间用餐客户，每包间均赠送由赞助商提供的精品酒2盒。(赞助商待定，如赞助不预赞助，应购买精美礼品进行赠送)由各包间服务人员赠送给客人手中，并说吉祥语。

三、装饰方案

主题“春节(爆竹声中一岁除，春风送暖入荣峰)-情人节(鲜花vs巧克力)-元宵节(通宵灯火人如炽，一派歌声喜若狂)”
具体方案另报。

四、广告宣传

a□店内

门口制作led(荣峰国际饭店年夜饭火爆预订中…)

b□宣传单页

(1)由营销部负责设计制作年夜饭、元宵节宣传页，并联系印刷公司，于*月*月前印刷完毕并派发各包间及各大企业单位。

(2)派发宣传单页的对象以政府机关领导、在店消费的客户、客房住客等，将酒店对他们节日的问候和祝福与酒店的节日促销活动内容结合在一起。

五、酒店收益测算

具体方案另报。

酒店从*月*月至*月*日将围绕年夜饭主题进行的一系列经营策划活动，只要策划准确、宣传到位、促销积极、落实认真，一定能够取得良好的经济效益和社会效益。

春节期间推出“吉祥迎春”套票：

一、套票包含以下服务

(1)、餐饮：600元/桌，（含服务费、仅限1、2、17楼餐厅）

(2)、客房：208元/间。天

(3)、娱乐：12：30—17：30赠送包房5小时；17：30—02：00赠送包房3小时，并可消费价值128元的商品。

全套服务价格888元。

二、客房

1、自大年三十至正月十五每天推出20间特惠标准间188元/间。天

2、凡入住特惠标准间者，均获得精美春节礼品一份。

三、餐饮

1、大年三十推出“如意”年夜饭：

588元/桌、688元/桌、888元/桌提前预定年夜饭，赠送礼品一份。

2、春节期间宴会厅推出春节套餐：

良朋相聚宴：699元/桌

金玉满堂宴：799元/桌

富贵吉祥宴：899元/桌

四：温馨服务、阳光娱乐

(1) 三楼歌舞厅配有一流的音响设备及专业的dj技师，能容纳50—100人，是同学聚会、生日party□小型舞会的去处。春节期间包场5折优惠。

(2) 名烟专柜汇聚国内外上百种畅销名烟，品种齐全、价格适中，是节庆礼品的首选。

(3) 茶艺吧礼品茶七折优惠，可提供代存茶品服务。

五、在情人节当天推出“亲密爱人”烛光套餐

套餐360元(包括餐饮：200元、客房208元)无服务费，客房含双份早餐。

提前一周预定者，可免费在广播电台点歌一首

提前三天预定者，可获赠精美巧克力一盒

酒店年夜饭应该做活动篇三

一、活动时间及总体目标通过年夜饭策划活动，扩大饭店的知名度，加强与客户的感情联系，引导洪洞县人民的消费，从而取得一定的经济效益和社会效益。

二、策划内容

一、年夜饭套餐价格：

二、包厢年夜饭优惠细则：

优惠

一、凡来就餐的客人，每桌赠送糖果一盘，干果一盘，果盘

一份。

优惠

二、每桌均可参加幸运大抽奖活动，桌桌有礼，100%中奖。

优惠

三、用餐标准达到888元及以上，赠送普通标间打折卡一张。

用餐标准达到1288元及以上，赠送普通标间打折卡一张，并免费畅饮软饮料。

用餐标准达到1688元及以上，赠送普通标间打折卡一张，免费畅饮软饮料及本地啤酒，并赠送本地红酒一瓶。

优惠

四、每桌免费赠送新年吉祥饺半斤，大年三十晚持续到正月初五。

三、实施步骤：

- 1、与餐饮部和出品部沟通，熟悉套餐的详细内容，做到心中有数。
- 2、划分客户群(挑选vip客户)
- 3、拜访客户并极力争取订单，并告知客人订餐时间需提前十天(控制包厢入座标准)
- 4、规划接待桌数控制在饭店能承受的范围之内并通知餐饮部提前做好准备(再次划分入座标准)
- 5、布置大厅营造喜庆气氛。

三、装饰方案为烘托饭店春节氛围，突出中国传统节日的喜气，今年春节布置主色调以红、黄两色为主，以达到欢乐祥和的节日氛围效果。

特制定2017年春节饭店装饰布置方案，请领导给予指示。

主题：春节(爆竹声中一岁除，春风送暖入民俗)-情人节(鲜花vs巧克力)-元宵节(元宵灯火人如炽，一派歌声喜若狂)具体装饰方案如下：

饭店外围：

1、外围植物绕拉花、满天星，饭店正门口立大盆金桔，顶棚挂大红灯笼，停车场斜拉彩旗。

2、led屏飘字“山西大槐树民俗饭店恭祝全县人民新春快乐”

3、大门口两侧贴“辞旧岁喜看江山更美，迎新春展望前程似锦”对联，“恭贺新禧”横批。(对联内容请领导修改)

4、饭店大堂玻璃门贴鸡年生肖剪纸图案或招财进宝图案，四扇门一一对称。

5、三、四楼阳台栏杆插上彩旗。

大堂：

1、大堂吊顶筒灯与筒灯之间用红、黄两色装饰带做弧形波浪，两个弧形间挂一中国结或宫灯。

2、总台收银顶部红、黄两色装饰带做弧形波浪，两个弧形间也挂一中国结或宫灯。

3、总台两边(原放置圣诞树的位置)立两棵大金桔盆栽，上面

绕满天星，挂红包袋作装饰，总台两边大柱子上各挂一大号中国结。

4、总台上摆放元宝塔，其他植物均绕上满天星、拉花装饰。

(联系绿化盆栽供应商及时更换盆栽)。

5、大堂吧墙面上贴生肖剪纸图案。

6、后院通道门玻璃贴类似大门装饰图案。

7、播放春节背景音乐，大年二十八开始播放。

餐厅：

1、包厢通道吊顶筒灯与筒灯之间用红、黄两色装饰带做弧形波浪，两个弧形间挂一中国结或宫灯。

2、宴会台背景墙装饰一春节图案。

3、餐厅收银台上方吊顶挂小灯笼装饰，摆放金桔盆栽。

4、所有包间植物上挂红包袋、洒彩花、小元宝。

5、电梯口的背景墙上悬挂2米高“恭喜发财”祝福画，挂于人手碰不到的位置。

6、迎宾处通道门原圣诞老人图案改成财神图案

7、二楼餐厅通道墙壁上贴各种吉祥祝福语□

8、播放春节背景音乐，大年二十八开始播放。

9、大年三十有人穿唐装扮演财神、在饭店给小朋友发红包(红包内装1-5元不等)总台及楼层：

1、总台及大堂顶部挂小红灯笼。

2、各楼层电梯口挂红灯笼。

以上春节装饰布置方案，仅供参考！

四、广告宣传a.店内led屏飘字(大槐树民俗饭店年夜饭火爆预定中……)

b.宣传单页与房间打折卡

(2)派发宣传单页的对象为政府机关领导、在店消费过的老客户以及新住进的新房客及用餐的新客户等，将饭店对他们节日的问候和祝福与饭店的节日促销活动内容结合在一起。

酒店年夜饭应该做活动篇四

市场环境分析

1.、我点尚未营业，暂时不去讨论研究我店经营中存在的问题

2、周围环境分析

3、竞争对手分析

风景区内的酒店和七仙女大酒店他们有雄厚的资金实力，有良好的软硬设施，是我们非常强劲的竞争对手，他们的弱势是离县远，市场定位高，目标市场单一，他们主要针对旅游业和政府接待这一市场。潜阳国际大酒店总的经营状态还可以，地理位置也还优越，但现在随着竞争日益激烈，他们最近的客房折扣太大，标准间熟客一百四都开过，和快捷都相差无几，他这种行为是会员行动却忽视会员营销的形式。是

提高了客房入住率，但严重损害了酒店品牌形象的塑造，和酒店本身的定位有冲突。如果让客人办一张会员金卡，那效果会不一样。恒华大酒店、皖城大酒店、天柱国际大酒店这是县城档次较好的酒店。他们总体经营状况还不错，但也有经营上的通病：

(1)、目标顾客群定位不太准确，过于狭隘。主要原因是酒店过多，供大于求，而且经营模式雷同，没有自己的特色或定位过高，消费者难以接纳，另外就是部分酒店服务质量存在一定问题，影响了服务质量问题。例：雪湖大酒店在几年前想开通农村婚宴市场，是拉到了客户。但在菜品质量上没有下功夫，他们的忽视导致间接没有充分尊重到客户。婚宴结束有的人说菜口味不好，有的说分量太少，总之给客户的第一影响就是饭店的菜还没农村家里烧的好，最后其酒店餐饮部经营不善只好找个人承包，到最近才收回来重新装修。

(3)、我店周围还有不少快捷宾馆、小旅馆、小餐馆。虽然其在经营能力上不具备与我们竞争的的实力，但其以低房价、低档菜物美价廉来吸引大量的的附近居民和客商。【大酒店2017年营销策划方案--策划书】大酒店2017年营销策划方案--策划书。总体上看他们的经营情况是不错的，而我们虽然设施和服务都不错，但由于市场定位的差异，对我们未来开拓县城市民潜在的市场影响力是很大的，他们也是非常强劲的竞争对手之一。

(4)川楼酒店是潜山餐饮业经营很好的酒店，他位于汽车客运站旁，地理位置非常优越。其复古装饰风格做的很全面，经营时间久，有自己深厚酒店文化和品牌形象和老顾客群。每次经过都能看到不同标语如：某位学生的拜师宴，某领导来潜山考察，某小姐婚宴，最近新挂的是某大厨亲临川楼酒店。最近几年在潜山开了川楼快捷宾馆，在合肥开川楼分店，他的市场占有率不断扩大，他离我店距离只有几步之遥，是我店餐饮部第一大竞争对手。

4、我店优势分析

(1)、我店是大地房地产有限公司(前身是潜山县第八建筑安装有限公司)按四星级标准投资建造，林平董事长经营房地产多年资金实力雄厚，并由安徽省海豪酒店工程管理咨询有限公司进行管理。因此我们在细致规划时也应充分利用我们刚建立的酒店品牌效应，充分发掘其品牌的巨大内涵，让消费者对我们的客房、餐饮产品不产生怀疑，充分相信我们提供的是质高的产品。

(2)、我店硬件设施良好，资金雄厚，而且有自己的地下停车库，可以吸引过往游客和当地客商。

本酒店雄厚的实力为我们的发展提供了条件，便利的交通和优越的地理位置和巨大的潜在顾客群，良好的硬件以及正在培训的高素质的工作人员为我们的发展提供了广阔的空间。

【二】目标市场分析

目标市场即最有希望的消费者组合群体。目标市场的明确既可以避免影响力的浪费，也可以使广告尤其针对性。没有目标市场的广告无异于“盲人骑瞎马”。潜山的旅游业这几年发展迅速，带动了潜山的服务业，成就成熟的享乐市场。浙江、江苏、上海是经济比较发达的省市，动车的开通、高速路的发达，拉近我县和这些省市的距离，这就是我们的目标市场之一。只要我们努力开拓，加强宣传，就有机会在这一市场占一席之地。

按人文因素细分市场，在前面我举例说过有酒店想开发农村婚宴市场却没成功，这也可以成为我们的目标市场，别人不行不代表我们不行。只要我们做好充分的准备工作，品牌的推广，加强宣传，有利的促销，改变客户意念，让客户来我店用餐享有尊贵的荣誉感。

散客市场是个不定性的市场，散客一般分为一次性顾客和无定位顾客，他们一般是哪个酒店有特色和实惠才会被吸引的顾客。【大酒店2017年营销策划方案--策划书】文章大酒店2017年营销策划方案--策划书出自，转载请保留此链接！。我们充分发挥会员制营销效应，精心设计会员套餐；实时追踪，收集，分析散客市场信息，加强广告促销活动！

【三】市场营销总策略

1 “百姓的高档酒店”以独有的特色建立我们酒店的文化，以独特的文化吸引消费者的法宝。我们在文化上进行定位，我们把酒店定位于面向中高收入的游客和县城市民。但却不意味把酒店的品味和产品的质量降低。我们要提供给顾客价廉的的优质餐饮产品和优质服务。觉不可用低质换取低价，这样是对顾客的尊重。

2进行立体化宣传、突出本酒店的特性，让消费者从感性上对舒州国际大酒店有一个认识。让消费者认识到我们提供的给她的是一个让他有能力享受生活的地方，可以在电视上针对酒店的环境，所处的位置吸引消费者的光顾，让顾客从心里上获得一种“尊贵”的满足。

3. 采用强势广告，如：传媒、广告车走街串巷宣传、发传单，一期引起轰动效应，作为强势销售。从而吸引大量的消费者注意，建立知名度。

酒店年夜饭应该做活动篇五

为进一步扩大酒店知名度，提高酒店经济效益，特筹划20××年大年三十晚“年夜饭”主题活动。具体内容如下：

一、活动主题：“新春纳福、团圆盛宴”

二、活动时间：20××年1月1日至20××年2月9日

三、活动内容：

年夜饭火爆预定中.....!happyneryear

龙岩中凯国际酒店，坐落于龙岩经济技术开发区腹地，东接龙岩新城，南邻志高动漫城和神州欢乐园，西倚中央苏区主题公园的大锦山主峰，北离体育公园和市行政中心。距高速公路路口仅3分钟的车程，地理位置优越，交通便利。

即日起，中凯国际酒店推出除夕团圆宴、年夜饭!越早预定惊喜越多，1月15日前预定包厢即可享受惊喜三重礼、提前预订年夜饭、团圆宴，用餐消费达到20××元，中凯奉送客房体验券一张，预定宴会厅每桌还赠送抽奖机会;惊喜多多!还有更多好礼等着您，让您一次爽到底;预定时间以交纳定金为准!赶快行动吧!

1、“蛟龙闹春迎新年、阖家欢乐在中凯”

本酒店推出年三十吉祥如意团圆宴活动：阖家团圆饭、惊喜三重礼(见附表1)

预订有礼

1、预定年夜饭即可每桌赠送中凯国际酒店幸福团圆水饺1份+1瓶原装进口葡萄酒抽奖有礼宴会与包厢均在现场组织抽奖活动，奖品为客房体验券、100元餐饮代金券、酒水饮料等。(每桌限抽一张)消费预定：

注：

(1)、所有预订需提前收取订金，并交纳最低消费金额的30%;

(3)、年夜饭菜单必须提前一个星期确认。

四：工作要求及安排：

大堂：

1、自1月1日起，电话接听及待客问候语改为[happynewyear]
新年好；

3、给宴会厅及包厢服务员发放蛇角发箍；

4、安排一人协助楼面完成客人抽奖及登记工作；

5、安排足够人员协助进行宾客引领工作；

宴会厅及包厢：

1、请于2月9日(即大年二十九)下午4点前完成团圆宴的摆台工作；

2、请于2月1日前完成酒店大厅及餐厅的新年装饰工作；

5、服务员应随时关注用餐客人的随身物品，谨防财物偷盗事件发生；

6、安排好包厢及大厅抽奖工作；

7、负责新年抽奖箱(一个)的制作；

8、负责酒店新年灯光的装饰工作(1月1日前完成)；

9、协助采购部完成宴会厅新年背景台的布置；

厨房：

- 1、请根据方案中提供的价位拟定好新年团圆宴的菜单；
- 2、确保大年二十九中、晚餐的上菜速度及出品质量；
- 3、采购足够的原材料，确保新年期间客人的点菜及菜肴的出品质量；
- 4、请安排好足够的人手。

采购：

- 1、请于2月1日前将酒店新年装饰物品采购到位；
- 2、请于2月1日前将蛇角发箍，及赠送客人的小件物品，如糖果、小蛇饰品等采购到位；
- 3、请于2月1日前做好新年期间酒水及物资的正常备货；
- 4、请于2月9日下午17点前将蛇的服装租借或采购到位；

行政：

- 2、负责协调各部门人员的调配安排到位；
- 3、做好现场拍照及录像工作；
- 4、做好此次活动的培训及检查工作。

销售：

- 1、制作好团圆宴的pop温馨提示牌；
- 2、于1月15日前做好所有赠券或代金券的印刷工作；
- 3、于1月15日前完成酒店此次促销活动的宣传资料的印刷工

作；

4、请于2月5日前完成新年团圆宴活动印刷品的制作及宣传工作。

所有一线管理人员于晚6点半在前厅集合，随同抽奖的着蛇服者一同至宴会厅及包厢敬酒。