

# 最新足浴周年庆活动方案策划 餐厅周年庆活动方案(汇总10篇)

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。方案的格式和要求是什么样的呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 足浴周年庆活动方案策划 餐厅周年庆活动方案篇一

20xx年1月21日是我酒店开业庆典五周年纪念，在我酒店开业五年来，在我们共同努力积极开拓下，所有员工团结奋进，业绩与日俱增，博得了许多市县领导的好评，让锰都大酒店成为了秀山一颗璀璨的明珠！

热烈祝贺锰都大酒店开业五周年店庆、圣诞、元旦三重喜庆，魅力锰都、精彩无限，感恩回馈，宾主联谊。

在我酒店开业五周年庆典之即及12月24日圣诞节和1月1日元旦节的来临，借助五周年庆典与圣诞、元旦三重喜庆交集扩大酒店的知名度，对外树立酒店形象，加强与商务客户，兄弟行业之间的感情联系，进一步提升锰都大酒店在秀山地区的影响力，稳定和巩固老客户，进行情感营销，培养客户忠诚度。

2、密切结合店庆，圣诞节，元旦节三重喜庆布置酒店、会场。

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此次周年庆典活动。

2、营销部美工负责全程照相，营销客户、新老客户、各兄弟集团嘉宾、各赞助单位。

3、酒店内外环境的布置。

- 4、酒店五周年庆典联谊会在酒店多功能厅举行。
- 5、酒店各部门自己组织节目（营销部4个、人力资源部1个、财务部1个、领导组2个、工程部1个、前厅部2个、餐饮部3个、房务部2个），兄弟联谊单位联谊节目，宾主互动联谊节目，内穿插店庆感恩回馈抽奖活动、现场评判嘉奖活动。
- 6、酒店文艺节目汇演。
- 7、酒店领导、部门经理为现场评委（人力资源部指定具体人员）。
- 8、现场颁奖嘉宾（酒店领导）。
- 9、有奖征文演讲（我是锰都人）、评三个等级奖、一等奖（奖金现金300元、二等奖现金200元，三等奖现金100元）。
- 10、文艺汇演节目评特等奖1名（奖现金600元）一等奖1名（奖现金400元）二等奖2名（奖现金各200元）三等奖3名（奖现金各100元）。
- 11、凡参加有奖征文演讲的各奖参与奖50元（限报名前10名）。
- 12、嘉宾现场抽奖活动（奖品可为餐饮代金卷、客房代金卷、康乐部代金卷、圣诞店庆吉祥物礼品等，设特等奖1名，奖免费标间一晚，一等奖1名，奖餐饮代金卷200元，二等奖2名，各奖康乐代金卷98元三等奖3名，各奖店庆新年礼品一份）。
- 13、酒店评出优秀部门班组、优秀员工，优秀管理人员，可在店庆活动上由锰都领导现场颁奖（具体奖品按酒店奖金制度发放），此项也可以在年底总结会上进行，由领导定夺。

电子显示屏内容：

1、热烈祝贺锰都大酒店开业五周年！店庆，圣诞，元旦三重喜庆！

2、“锰都五年感谢有您”倾情促销月序幕启动，敬请光临！

3、锰都大酒店诚挚感谢各界朋友的支持与厚爱！

1、如果是在圣诞节举行店庆，酒店大厅摆圣诞树、各种圣诞气息的贴图、彩带。

2、多功能厅门口放气球彩门。

1、12月24日18：00—18：30庆典启动仪式。（领导讲话，嘉宾代表讲话）

2、18：30—22：00文艺汇演、现场颁奖等。（具体流程见详细节目单）

3、22：00联谊会结束后所有管理人员送嘉宾离店。

1、策划内现有的现金奖励2800元。

2、酒店优秀管理人员，优秀员工，优秀团队奖励。（按酒店奖励制度发放，此项可以在年底工作总结会上进行）

3、各种小礼品、圣诞店庆吉祥物等礼品500元。

4、嘉宾现场抽奖。（免费标间一晚228元、代金券550元、店庆礼品三份）

5、店内、会场布置500元。

总计费用约6000元左右。

1、制定简单的宣传单。（内部制定）

2、营销部发放邀请函。（忠诚客户、赞助商、联谊单位等）

3、大厅放欢迎水牌。

4、led显示。

## 足浴周年庆活动方案策划 餐厅周年庆活动方案篇二

### 一。策划目的（目标）

为了感谢这五年来的新老顾客对本公司的支持，信赖和肯定，回报消费者，特推出本活动。预定这三天的客流量共计达到1000人/次，预计毛利达到10万元。沙头角市场客流量占有率达到60%以上。推广休闲行业，树立品牌意识。让顾客感到欢乐，实惠，各阶层适宜。内部全员参加，推广，提高气氛，带动周边人群消费。让所有人知道有这次活动且能积极参加。重点是带动客流量和发展新客源。

### 二：主题

休闲\_\_，欢乐五周年。

### 三。前期宣传，布置和准备工作

原则：尽量少用钱财，物理，多用人力和现有资源。

宣传：

对外：

主要手段以dm单投放，由公司工作人员发放到每一个区域，包括各街道，商业区，居民区，主要是潜在消费人群，要地毯式的发放。（负责人各班主任主管）

对内:鼓励内部员工参加活动,介绍拉动朋友家人光临,主要以口碑推广为主。

布置:

时间:在3月9号-12号进行场地布置

地点:营业场所,重点是休息厅的张灯结彩,舞台搭建。抽奖箱,电视,影音的准备。(负责人:周主管)

奖品采购和准备:具体有奖品(赠送足浴卷二十八张,按摩卷八张,纪念奖品)

节目征集(负责人周主管)

2、本周末晚上11点前完成节目申报工作(程主任负责)

3、下周一到周四进行排练

4、节目申报者请自备伴奏乐器或音带cd

四:具体内容:

活动时间:3月13日-15日三天(暂定每晚上8点开始,预计2-3个小时)

活动地点:休息厅,表演抽奖地点在两个背投之间。

主持人:程主任

奖品发放:由迎宾部配合(负责人李刚)

抽奖人:四等奖:部长,老师及领班等。黄慧萍,周裕武,邓三君,李刚,张光明,姚元钦,周本宜,阿绣,付海燕,会计。

三等奖:主管及高级职称。杨主管，龙主管，杨浩，杨怡，丁彩丽

二等奖:部门主任。李主任，程主任，朱主任

一等奖:由公司董事长或分公司ceo

积分兑现人:由财务付主管和朱主任登记发放

主干时间分配

1民乐或节日歌曲作为晚会的开端

2领导致辞

由现场主持人介绍嘉宾邀请\_\_先生给员工致辞，并邀请大家共同举杯

演出

3由各个部门选报的活动（具体编排待订）

说明：此项活动旨在让\_\_人认识自我，在表演的过程中认识注意仪表仪态的重要性。今天员工们代表一个部门，未来代表的是整个\_\_的形象，从而使观看者也从中受益。活动的参与性和观赏性很高。

迎宾部统一服装，打扮，动作要规范整齐。时刻保持笑容，对待老熟顾客要以vip会员单一照顾。

5抽奖与礼品的颁发

效果预测

鉴于本活动是传统内部组织的活动，富有创意和互动，只要

实施得法，实施落实，可以引起内部员工积极参与和外部企业一定的关注，预计活动的实际参人数每天300以上，网络报道5篇。对公司内员工覆盖面有望达到1/2以上。同时，这次活动将有利的推动企业新文化的形成，增进员工信心，对外展示亲切团结高效的形象，有效提升自身的知名度和美誉度。同时能带动客流量创收。

## 足浴周年庆活动方案策划 餐厅周年庆活动方案篇三

### 一 活动主题：

名称为：“情满xxxx周年大庆典”。意在通过系列活动提升品牌影响力，全新的角度展示名流的形象风采。

### 二 活动的定位：

通过一系列活动的组合，以‘情’字为切入点，巩固目标顾客群，让顾客切实感受到名流的品质、便利、实惠。

### 三 活动的流程：

活动时间：2008年8月21-----23号『3天』

活动布置：1一楼店面上方巨幅悬挂

2门口彩虹门悬挂，张挂条幅

3店内气球、拉花装饰『走廊、前台、超市、高空等等』

4店庆期间门口礼仪人员穿礼服宾迎问好。

5店内地面椭圆喷幅，内容为□“xxktv一岁了”

色彩以醒目喜庆为主。

活动店庆内容：“一赠二送三抽奖”

一赠：店庆期间所有来宾均有小纪念品赠送。

二送：店庆期间所有啤酒买六赠

一、买十赠二，多买多赠。 三抽奖：所有消费满200元均可参加抽奖

3□mp

4、雨伞、老板杯、茶杯、皮带、领带、钱包、毛公仔、纪念品等

等

大致为一等奖白金项链或白金戒指。

二等奖精美时尚男女提包

三等奖精美雨伞一把或纪念杯一套

四等奖小毛公仔一个等等等……………

活动筹备：

1、彩虹门一个

2、条幅一条内容：“情满xx□周年大店庆”约10米左右

3、店面巨幅 三楼到一楼 内容：喜迎店庆情满名流

4、气球5包

四 活动费用约2000元左右。

店庆宣传卡片单内容：

xx会所迎店庆送清凉

xx一岁有“礼”了

梦想就是快乐歌唱就是回忆

1、凡消费的顾客均有纪念品赠送，所有消费满200元的顾客均可到前台领取赠酒卡一张。

2、所有啤酒买六增一买十赠二多买多送

所有点洋酒的朋友均免房费送果盘（商务房以下）

每晚一等奖一名

二等奖两名

三等奖三名

四等奖二十名

意外的惊喜大奖随时降砸到你的身上享受抽奖的乐趣。

岁月如歌歌的海洋家的温暖

用歌声宣泄快乐与悲伤

用歌声享受生活与梦想

金典娱乐璀璨名流

店庆宣传卡内容2 本店拥有最终解释权

xx会所一岁了

我店庆我送礼隆庆盛宴 疯狂周年店庆激情好礼从天降

店庆时间：8月21至23日之间

1、凡消费的顾客均有精美纪念品赠送，所有消费满200元的顾客均可到前台领取赠酒卡一张、。

2、所有啤酒买六赠

一、买十赠

二、多买多赠。

所有点洋酒的朋友均免房费送果盘（商务房以下）

每晚一等奖一名

二等奖两名

三等奖三名

四等奖二十名

意外的惊喜大奖随时可能降砸到你的身上享受抽奖的乐趣

周年締就辉煌开创美好未来 小小的舞台有你更精彩唱出生命最亮点

余霞黄昏夜不得不k歌

放飞你的歌声一起k歌吧！！

本店拥有最终解释权

## 足浴周年庆活动方案策划 餐厅周年庆活动方案篇四

对于一个新兴卖场要打开市场占领市场份额，要不以自身的品牌实力打动消费者，要不以大力度的促销活动，在消费观念上打动消费者。见于我ktv的实际情况，及周边人群的消费档次，将ktv定位为大众休闲、娱乐为一体的综合型娱乐城。

金融危机虽然已开始平息，但在人们消费观念上的阴影依然挥之不去。周边商圈的竞争对手也在蠢蠢欲动，在这样的消费观念、竞争环境下，我们需要改变营销策略，适时推出大力度的宣传及促销活动。

综上所述，我们既要加大品牌实力的宣传，又可在适当时间推出大力度的促销活动。

周年庆促销是ktv销售的黄金期。在运营2周年的日子里，我们应该抓住这个有利的庆典机会，聚拢人气，回愧感谢我们忠实的顾客朋友，更主要的是为了提升ktv的销售。

### 1、优越的地理环境；

目前新区的ktv□具有不便利的交通，但具有众多固定居民区，其消费能力强，消费水平高，潜在无限的商机。

### 2、准确的商业地位；

集休闲、娱乐为一体的综合型娱乐城，具有□ktv娱乐，要突出主题化、个性化。利用传统的商业形式，结合差异化的卖点，在竞争对手中摄取客户，争夺市场份额。

### 3、优雅的购物环境；

目前楼层的分布、包房的设计规划，配合整体的装饰效果能给人一种高雅而不俗丽的感觉，整体的消费环境能给人一种高档、时尚、潮流的优越感。

5、强劲的竞争对手；

太完美 天上人间 66会所等

6、新兴企业，市场份额不足，广告宣传还需加大力度，增加品牌知名度，还需进一步规范内部运营体系。

a□sp主体活动：

提案a□满100元送20元礼券（注：此活动主要考虑店庆，力度相对较大）

活动内容：

活动期间，参加此活动的消费者，当天消费累计的电脑小票，满100元送

20元礼券，满200元送50元礼券，依此类推多买多送。（部分酒水及特价商品不参与本期活动）

操作规则：

1. 礼券消费部分不再赠送礼券；
2. 销售票可以累计；
3. 礼券不可兑换现金且不设找赎；
4. 损坏或撕毁均无效；
5. 礼券可购买参加活动的商品，使用有效期为此次活动的时

间段内，过期自动作废。（或者可延长时间）

提案b□满200元减免10元再送20元礼券

（注：此活动主要考虑店庆，力度相对较大。将消费额度提高至200，目的在于提高客单价。满200减免10送20元礼券较能制造轰动效应，相当于直接满100送30元礼券）

操作规则：

2、顾客凭减免后的电脑小票，在换券处换取相应金额的礼券；

6. 礼券消费部分不再赠送礼券；

7. 售票可以累计；

8. 礼券不可兑换现金且不设找赎；

9. 损坏或撕毁均无效；

3、礼券可购参加活动的商品，使用有效期为此次活动的时间段内，过期自动作废。（或者可延长时间）

## **足浴周年庆活动方案策划 餐厅周年庆活动方案篇五**

第一部分周年庆活动主题

1、成立周年庆典活动组委会；

2、关于店庆系列活动工作的安排；

3、年庆活动全体员工动员会。

1、周年庆大典；

- 2、十佳供应商评选活动；
- 3、十佳会员评选活动；
- 4、十佳员工评选活动；
- 5、十佳促销员评选活动；
- 6、周年庆答谢酒会；
- 7、“欢天喜地庆周岁”员工联欢晚会；
- 8、“我与\_\_同成长”员工有奖征文；

#### 第四部分周年庆销售促销活动安排

- 1、拥有全套快讯奖活动；
- 2、“\_\_庆典一周年，层层惊喜送大礼”活动；
- 3、“集标花、拿好礼”；
- 4、双周购物大抽奖；
- 5、“今天是我的生日”-----同贺生日送蛋糕活动；
- 6、“献给最亲爱的人”-----八一建军节活动；
- 7、《我心中的\_\_》有奖征文活动；
- 8、\_\_、中保携手铸就美好生活；
- 9、百家厂家大酬宾；
- 10、周年庆\_\_电影节；

## 第五部分周年媒体宣传方案

## 第七部分附件部分

### 足浴周年庆活动方案策划 餐厅周年庆活动方案篇六

1、员工管理对母婴用品店员工的日常工作进行监督管理，包括出勤、仪容仪表、接待服务、卫生陈列等方面。

2、店务管理店长需对母婴用品内设备、母婴产品、门店帐目、安全防范等进行全面监督管理。

3、培训管理母婴用品店店长需对店内新老员工做好日常培训管理工作，帮助他们提高产品、育儿、销售等知识及技巧。4 销售管理店长需根据母婴用品店实际情况制订销售计划并实施，负责做好门店业绩管理工作。

1、每日营业前召开晨会，对昨日母婴用品店经营情况进行分析总结，针对问题找出改进意见，分配当日工作计划。

2、营业期间没有顾客进店时，有序安排好店内员工工作及其他准备工作，时刻为销售做好准备；有顾客进店时，围绕顾客做好细节及服务，促成销售达成，提高业绩。

3、营业结束分析各项经营数据，

1、基本管理制度制订母婴用品店日常基本管理制度并严格执行，主要围绕考勤、卫生、仪容仪表、员工行为规范、作息时间等方面进行制订。

2、卫生管理制度制订母婴用品店卫生标准，进行分工实行卫生包干，以及门店卫生监督检查工作。

1、建立会员档案将会员信息准确录入系统，建立详尽的会员

档案，对会员消费、充值、买赠等情况进行记录，便于今后进行数据分析，为母婴用品店积累有效会员。

2、日常客户维护母婴用品店与客户之间的联系在于日常的维护，这样他们才会对门店产生信任与亲切感，要对客户资料进行定期查阅、筛选，可用短信、电话、微信、邮件等方式为客户送上节日或生日祝福，以及新品信息和相关行业资讯，增加客户进店次数从而提高业绩。

## 足浴周年庆活动方案策划 餐厅周年庆活动方案篇七

大学生心理健康协会十周年庆

### 二、活动主题

岁月砺金，激情演绎

### 三、活动背景

20xx年11月16日，一个社团诞生了，她青春、活力、健康，并充满激情地成长着，她就是大学生心理健康协会。转眼间，她走过了十年的风风雨雨，在这十年的风雨历程里，我们一起成长，一起收获鼓励与帮助，一起分享快乐和幸福。以后的路我们依然会牵手同行，健康成长。“心协”第十个华诞，我们为您祝福！

### 四、活动时间

20xx年11月15日全天11月16日12：00--14：30

### 五、活动地点

桂林医学院临桂校区多功能报告厅

## 六、活动内容及流程

### (一) “万人签名”启动仪式

以主题内容横幅为底，11月15日在桂林医学院临桂校区校道，要请老师同学们来为我们签名，以此来作为我们十周年庆活动的启动仪式。

### (二) 文艺晚会(11月16日)

- 1、主持人开场白。
- 2、嘉宾老师致辞，宣布晚会开始。
- 3、播放“心协”十周年庆ppt
- 4、由“心协”内部成员表演的开场舞。
- 6、节目表演中穿插互动环节(心理小知识有奖问答、游戏)。
- 7、全场合唱《朋友》
- 8、与老师、嘉宾合影留念。
- 9、主持人总结，宣布晚会结束并欢送嘉宾。

## 七、工作安排

### (一) 活动前期安排

- 1、组织部负责策划方案及现场人员联络，申请教室借用桌椅和租借音响设备及其调试并协助宣传部布置会场等工作。
- 2、宣传部负责制作宣传海报、横幅，做好活动前期的宣传工作，同时负责活动会场的布置等工作。

- 3、学术部负责收集整理“心协”十年历程资料，并协助信息部制作“心协”十周年历程短片等工作。
- 4、外联部负责邀请嘉宾，邀请校各兄弟社团进行文艺表演并做好嘉宾牌。
- 5、秘书部做好活动所需物品的采购及活动现场的签到等工作。
- 6、文艺部准备好“十周年庆”节目，安排两名晚会主持人和两名礼仪人员并做好培训等工作。
- 7、信息部负责活动现场照相，同时和学术部一起完成“心协”十周年历程ppt
- 8、活动开始前，抽出一个小时排练歌曲《朋友》。

## (二)活动现场安排

- 1、秘书部做好现场人员的签到工作。
- 2、外联部做好迎宾工作。
- 3、信息部做好活动现场拍照工作。
- 4、学术部做好播放“心协”十周年历程短片工作。
- 5、组织部做好现场突发状况应对级人员联络工作。

## (三)活动后期安排

- 1、协会各部门工作人员做好活动会场的清理工作。
- 2、秘书部负责后期新闻编辑及上传工作。
- 3、信息部负责要把照片上传工作。

## 八、注意事项

- 1、前期工作中遇到问题及时解决，确保工作质量。
- 2、所有准备工作要在晚会前完成。
- 3、尽量避免不让晚会现场秩序混乱。
- 4、晚会结束后要清理好现场。
- 5、及时发邀请函。
- 6、及时发通知并确保通知到位。

## 九、经费预算

(略)

## 足浴周年庆活动方案策划 餐厅周年庆活动方案篇八

9月28日是我酒店开业庆典一周年纪念，在我酒店开业一年来，在我们共同努力积极开拓下，业绩与日俱增，博得了许多省市领导的好评。

在我酒店开业一周年庆典之即及十月一国庆节的来临，借助周年庆典与黄金周扩大酒店的知名度，对外树立酒店形象，加强与商务客户，市、县领导的感情联系，进一步提升界江酒店在鹤岗地区的影响力，为开辟省内、省外市场做铺垫，从而取得一定的经济效益和社会效益。

- 2、密切结合大众消费，关注大众饮食习惯，借助大众习惯进行营销推出周年庆典、黄金周促销活动。
- 3、加大媒体炒作方法，媒体-促销-广告相结合。

- 1、邀请市、县领导嘉宾及酒店大客户，合作单位等一同参加此次周年庆典活动。
- 2、联系萝北、鹤岗电视台日报社针对此次活动进行报道，邀约哈市、鹤岗同行业酒店在媒体同庆。
- 3、酒店内外环境的布置。
- 4、酒店周年庆典酒店门前举行庆典仪式。
- 5、回顾一周年酒店所经历的照片及活动特写。圣诞节亲子活动、帮助敬老院、升旗仪式、募捐活动等。
- 6、邀请参加活动领导嘉宾用餐。

电子显示屏内容：

- 1、热烈祝贺界江国际大酒店开业一周年！
- 2、“界江一年感谢有你”倾情促销月序幕启动，敬请光临！
- 3、界江国际大酒店诚挚感谢各界朋友的支持与厚爱！

横幅、竖幅悬挂位置：酒店正门前8条

条幅内容：

竖幅：

龙腾庆界江·凤舞贺庆典！

龙腾庆界江·醒狮贺庆典！

横幅：

XXXXXX单位热烈祝贺界江国际大酒店一周年庆典!6条

### 正门前布置

1. 正门前铺红色地毯
2. 正门前摆放立式讲台，讲台上放置鲜花。
3. 停车场周围插入彩旗。

### 气拱门、气球布置

1. 入口处放置12米彩拱门一座。
2. 酒店门口两侧放置2个氢气球，楼前入口空地两侧放置2只氢气球。

### 大堂内布置

- 1、大堂门两侧玻璃下摆放红掌36盆，各18盆。
- 2、大堂接待台上左右两侧各摆放1盆苹果。
- 3、电梯口旁两侧各摆放1盆蒲葵。
- 4、大堂门口至电梯口铺红地毯。
- 5、准备花篮6个，放置门前补缺。

费用详单见附表

会场示意图(见附表):

# 足浴周年庆活动方案策划 餐厅周年庆活动方案篇九

为了庆祝中澳学院学生会成立九周年，丰富同学们的大学生活，活跃校园文化，加强互动交流，增强我校大学生的综合素质，给广大青年学生做新时代的思想指导，同时也能为贵公司在大学生公寓展开有效快速宣传。

## 二. 活动结构

主办：中澳学院学生会

协办：中澳各大协会

## 三. 活动地点和时间

地点：名园大酒店

时间：xx年12月17日(周五)18：—21：

## 四. 市场分析

1、此次晚会的针对性很强，不仅可以吸引大学生的兴趣，更能提高贵公司的知名度。晚会将通过海报，横幅，小区广播站进行宣传，影响力极大。

2、我校地处大学生公寓，居住两万多人，涵盖四所高校：安徽医科大学，安徽农业大学，安徽中医学院，安徽中澳学院。学校范围广，市场潜力巨大，因为广大学子来自五湖四海，对于合肥的情况不能很快的熟悉和了解，对于合肥的一些的有影响力的企业还不能熟知，若商家借此机会进行宣传，对迅速占据市场有很大先机，此时若商家借机宣传，对占据全部市场有很高的影响力和知名度。

3、此晚会作为我们九周年的庆典晚会，将会吸引大量学生观

看。在晚会中，我们也需要大量的费用，商家也可以把握这个宣传机会，发展商业契机。

## 五. 宣传计划

1、横幅宣传：由赞助商提供横幅广告，我们负责在小区各醒目之处悬挂，并进行大力宣传，力争人知户晓。

2、海报宣传：我们将设计最生动，最富有创意和活力气息的海报进行宣传，张贴在小区的宣传栏内，活动栏及人流聚集地，确保宣传到位。

3、宣传单设计：由赞助商参与设计，正面为晚会宣传，反面为赞助商广告，份量由主办方和赞助商商洽好共同发放。

4、广播宣传：晚会由公寓广播台在黄金时间播报有关晚会情况和晚会赞助情况，并为此次晚会做好宣传工作。

5、班级宣传：会由专人在晚会前到各班级进行活动宣传，确保人人皆知。

注：赞助商若有其他要求可再与晚会负责人商量!望合作愉快!!!

## 足浴周年庆活动方案策划 餐厅周年庆活动方案篇十

“十年同庆，共赢塑博”，庆店庆十周年，迎十届塑博会，我们将以第十届塑博会接待为契机，深入开展“追求细节完美，缔造十年经典”优质服务主题活动，展现太平洋酒店人的魅力风采，鼓舞广大员工以饱满的热情迎接酒店十周年盛典。

### 二、活动精神

1、倡导每位员工时刻遵循太平洋大酒店“我们不断努力，为您准备好一切…”的服务承诺，并在实际工作中乐意付出实施，坚持始终如一地为客人提供殷勤周到的服务，用主动、快捷、细腻、富于人情味的服务，急客人所急，想客人之所想，解客人之所难等处处体现对顾客无微不至的关心，展现太平洋大酒店五星服务品质。

2、发扬太平洋酒店人“团结、睿智、奋勇、拼搏”的工作作风，群策群力、真诚相待，时刻展现诚挚、关爱和正直的个人品质，建立承上启下、你兴我荣团队合作精神；增强上道工序为下道工序服务、后台为前台服务的意识。部门间处理事情不推诿，能换位思考，消灭“灰色地带”，提高部门间、岗位间、同事间的团队协作精神；树立主人翁的意识，发扬敬业爱岗的作风及工作奉献精神，共同创造良好的工作、学习、生活环境。

#### 四、活动实施

第一阶段：宣传发动阶段：（时间：10月25日---11月5日）

1、为使活动顺利、有序、深入地开展，成立活动领导小组。活动领导小组主要负责整次活动的计划、组织、实施、检查，由陈冠君总经理担任组长，张国平副总经理为副组长，各部门经理为组员。

2、由人力资源部牵头，落实准备“追求细节完美，缔造十年经典”优质服务主题活动相关服务理念的宣传，人力资源部牵头组织开展“迎塑博，创优质”主题培训，各部门围绕提升服务品质及结合部门工作特点制定相关培训计划及部门活动的开展，重点抓行为礼仪规范培训，对主题活动做好宣传发动，利用内部工作场所，增设仪表境、采用专栏、专刊、公共区域增设仪表境及行为礼仪标准等内容积极营造活动气氛，加强对员工的宣传引导。

3、各部门按制定的部门培训计划有效落实各项培训工作，人力资源部将全力协助各部门培训工作的开展，同时要求各部门把《太平洋酒店人服务承诺守则》作为员工工作信条在实际工作中严格履行。

第二阶段：学习提高阶段：（时间□20xx年11月6日---12月10日）

1、“追求细节完美，缔造十年经典”，要求各部门从细节入手，不断提升服务品质，根据各部门的培训工作的进展，人力资源部将制订出有效的检查督导计划，依据《五星访查规范》、《员工手册》、《太平洋酒店人服务承诺守则》及《各部门sop标准》等，组织质检组对各部门的培训成效不定时的全面进行检查及督导。对存在问题及时反馈，督促相关部门及时整改落实。

2、在酒店十周年店庆来临之际，人力资源部特召集各部门经理、新老员工、优秀员工代表、组织开展“十年畅想曲”员工座谈会，共享我们与酒店成长的历程，要求各部门从不同的层面来共同回味酒店十年间的酸甜苦辣。议程一：各部门经理发表“畅享十年，感动你我”专题演讲；议程二：十年老员工、优秀员工代表畅谈“回味十年，我与酒店共成长；议程三：新老员工共同畅想下一个十年，为酒店发展献计献策，安排人员将深入到各部门及宾客间用dv去收集酒店各位同仁及宾客对我们十周年的关注与期待。

3、为深入挖掘员工身上的闪光点，人力资源部将继续开展“感动宾客”细节服务案例征集工作，要求各部门各班组积极落实，挖掘我们实际工作中的闪光点，重点挖掘提升服务和管理品质的先进事迹，总结部门在品质管理工作中所取得的成效，提炼部门服务中的亮点。人力资源部根据细节服务案例上交情况，评选出最佳细节服务品质案列，并给予一定的奖励，同时将对评选出的最佳细节服务案例推荐至《宁波饭店业》和《浙江省饭店业》杂志上发表，并将征集的优

秀案例汇编形成《太平洋大酒店十年经典细节服务案例锦集》作为以后的培训及宣传素材。

第三阶段总结评比阶段：（时间：12月11日—12月31日）

通过“追求细节完美，缔造十年经典”优质服务主题活动这个载体，促进各部门服务品质的不断提升，优质服务主题活动主题活动期间，神秘客人将不定期到访，活动领导小组及酒店绩效考核组将通过质检组□eod检查情况、神秘客人暗访情况，平日宾客意见反馈情况等，综合各部门品质管理目标达成情况评选出品质管理优秀部门3个，分别授予“品质管理进步奖”、“品质管理杰出部门奖”；结合酒店年终评优工作，综合评选出“太平洋大酒店十佳魅力之星”，分别给予一定奖励。