# 有关酒店圣诞节活动策划酒店活动策划汇总(4篇)

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2025-02-20

*有关酒店圣诞节活动策划酒店活动策划汇总一目前，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。20\_\_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...*

**有关酒店圣诞节活动策划酒店活动策划汇总一**

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。20\_\_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。

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。

中国加入1四色星星灯上空物料

彩旗l100m1圣诞彩旗上空物料

2、舞台布置

地点：宴会厅

(1)因宴会厅狭长，搭建半圆形舞台，舞台高750px，上铺红色地毯(工程部负责);

(2)背景墙规格为3m\_\_6m，广告公司设计制作背景喷绘布，采用桁架搭建，背景布内打孔。

(3)灯光铺设，pa灯、回光灯、摇头灯、四色激光灯(工程部负责)

项目规格数量说明

摇头灯575电脑摇头灯2灯光效果

雪花机n211雪花机1舞台效果

背景喷绘3m\_\_6m1舞台物料，四面内打孔

礼宾花舞台礼宾花30舞台物料

四色激光灯震控1灯光效果

舞台4m\_\_6m1舞台物料

背景墙3m\_\_6m1舞台物料

pa灯pa64，含色纸1000\_\_6m1舞台物料

音响全频超重低音箱调音台1音响效果

3、礼品制作

(1)联系圣诞礼品、装饰品、供应商，并货比三家;

(2)确定所要订购的礼品种类、数量。

4、现场人员安排

(1)酒店宴会厅服务人员头戴红色圣诞帽、语言规范、仪容齐整;

(2)迎宾小姐身穿红色圣诞装、语言规范、仪容齐整;

(3)安排圣诞老人现场互动，派发小礼品;

(4)播放圣诞节背景音乐cd碟，以烘托整个酒店的圣诞气氛。

形式：(1)娱乐节目，包括西洋乐队演奏、圣诗诵唱、颂歌独唱、歌舞表演、趣味游戏等;

(2)抽奖礼品，以酒店消费券或精美圣诞礼品为奖品，奖品种类另定;

(3)酒店致辞，主持人充分调动活动氛围，引导顾客迅速融入圣诞气氛;

(4)圣诞老人，与观众互动，派发礼品，提高娱乐性。

阶段时间内容说明备注

前期准备活动现场布置活动主舞台布置布置详见效果图

顾客入席各项最终调试

圣诞晚会节目表19:00-19:05主持人开幕介绍圣诞节、送祝福、活跃现场气氛晚会简介、圣诞祝福

19:05-19:25圣诗诵唱唱诗班引领晚会开始

19:25-19:40西洋乐队演奏深情演奏欧式经典圣诞曲目音响灯光配合

19:40-20:20游戏抽奖做游戏抽大奖

20:20-20:40圣诞音乐剧经典音乐剧再现茉莉花

20:40-20:50小提琴独奏圣诞曲目演奏渲染浓情气氛

20:50-21:30游戏抽奖做游戏抽大奖

21:30-21:40颂歌独唱深情演唱圣诞祝福颂歌

21:40-21:55西洋乐队演奏深情演奏欧式经典圣诞曲目音响灯光配合

21:55-22:15圣诞音乐剧经典音乐剧再现茉莉花

22:15-22:55游戏抽奖做游戏抽大奖

22:55-23:05小提琴独奏圣诞曲目演奏渲染浓情气氛

23:05-23:20西洋乐队演奏深情演奏欧式经典圣诞曲目

23:20-23:30颂歌独唱深情演唱圣诞祝福颂歌

23:30-23:40主持人谢幕真诚送福、新年快乐

1、11月10日——11月30日筹划准备，

2、11月25日大堂及电梯广告到位.

3、12月1日具体布置方案制出,物品采购到位,开始装饰。

4、12月2日圣诞彩旗、彩带、圣诞花制出。

5、12月2日开始安排区域分工。

6、12月6日现场装饰布置完毕。

7、12月8日舞台区布置完毕。

8、12月12日核定演出节目。

9、12月15日下发晚会备忘录。

10、12月23日下发服装，各部门相关工作及人员安排到位.

**有关酒店圣诞节活动策划酒店活动策划汇总二**

1.为了迎合市民们追求新鲜、时尚的心理，在节日营造气氛，提高经营能力和经营水平，创造独特的开元文化，进一步打响华天紫金阁大酒店的品牌，提高知名度，使酒店更加深入人心，在华天同行酒店中取得竞争优势。

2.通过晚会的促销功主能争取尽可能丰厚的赢利。

二活动的主要内容是：圣诞节自助大餐、圣诞节文艺晚会，活动的地点是本酒店的四季厅、开元厅。时间安排在12月24 晚上(平安夜)。 .

我们认为晚会方案设计的基本思路应该是：

①争取晚会参加人数能达到本酒店所能容纳的最大规模;

②参加的人能支付得起尽可能高的门票费用;

③晚会的主要费用支出应限定在既吸引顾客又不至于支出费用过高。因为过高的门票难以确保人数规模，从而达不到效益;而过低的门票价位虽然能确保客满，但自然难以保证必要的盈利。晚会的主要费用是压台演员的出场费。

由此，晚会的方案设计需解决的关键问题也就是：本次晚会文艺活动聘请的压台演员应该是什么样的人?本次晚会的门票标准设定在什么价位最合适?这两个问题其实也是顾客需求的关键问题。而其他一些问题诸如辅助演员的聘请问题，确保活动气氛的晚会的活动方式问题，配餐问题，安全保卫问题等都将是活动方案设计需解决的一般性问题。

借助于市场调查，提出问题解决的若干方案，并确定最佳方案

针对酒店12月24 et圣诞节活动能否顺利开展，特对华天的圣诞节市场做消费需求调查。

一过去同类圣诞自助晚会的状况调杏分析

20\_\_年太平洋大酒店首次推出了一个圣诞自助餐活动，应该说非常成功，吸引了很多的华天市民参加。

1.布置特色：地点放在原太平洋的大堂(现在大堂一部分已改为“不见不散”快餐厅)。圣诞节用大量的泡沫雕、面雕等装饰分别搭配，突出圣诞节的浓厚气氛，场地的一个优势在于装饰、布置面对着一大面玻璃，外面来来往往的市民都能看到里面的情况，非常吸引人。

2.经营情况：当时的圣诞自助餐的价位是98元/人，准备了420张门票，但是由于参加的人很多，在售完所有的票后又加印了一部分，所以参加的人是非常多的，活动的人气也很旺。

3.具体活动

(1)安排了一场小型演出，渲染节日的气氛，演出的档次不高，但是非常具有吸引力，也增添了活动的互动性。

(2)安排了抽奖活动，奖品有自行车等。

总的来说，太平洋20\_\_年的圣诞自助活动是非常成功的，既很好地宣传了酒店，也因此提高了酒店的经营水平，使华天市民对太平洋这个首家举行较大规模圣诞活动的酒店有了进—步的认识和肯定。

二本次晚会的需求调查与分析

1.需求价位调查

为了获取更清晰有效的信息，对20\_\_年酒店推出的圣诞节活动采取了个别访问调查法，接受调查的人包括，一般的工薪阶层、个体老板、年轻人与—般的管理阶层。每个阶层的调查结果总结归纳如下：

工薪阶层：觉得酒店的这一活动非常有吸引力，如果米的话会带家人一起来度过这个节日，现在对圣诞节的兴趣要比中国传统的节日大，对酒店此次活动中设置的奖品比较有兴趣，希望样品要丰厚;刘圣诞自助餐的菜肴要求较高，觉得应该物有所值;价格问题是工薪阶层最关心的，他们大多数觉得388元/人太贵，如果——家人来就要超过1000元，不太能接受，如果价格在300元以下的话他们很可能会带上家人—‘起来酒店度过这个节日。

个体老板：他们对圣诞节的活动有兴趣参加，对奖品的设置不是特别关心;对圣诞节活动的演出节目要求比较高，觉得演出的节目要丰富，档次要稍微高—点，他们觉得酒店的这个活动主要不是为了自助餐而来的，吃的东西也就是这些，真正能吸引他们来的是节日的布置气氛和精彩的演出，这样才能让他们觉得388元/人是值得的。另外，他们也会带上自己的朋友来，一个人是不会来的，所以建议酒店这次活动的价格能够稍微下调。

年轻人：此次调查的年轻人有已经工作的，也有学生。他们大多数表示自己对这种活动非常有兴趣，也希望带自己的朋友一起参加，但是毕竟刚参加工作(或者还在上学)，这样的消费不是他们能承受的，但是他们会建议家人带他们一起参加。另外他们觉得活动的气氛一定要好，这样才能在华天做出品牌，能在今后每年都吸引市民参加。

管理阶层：大多数管理阶层的市民表示中国传统的春节要过，但是现在圣诞节也非常吸引人，随着浙江其他地区对圣诞节的宣扬，现在华天也逐渐掀起了圣诞热，388元的价格不是太贵，但是还是有点偏高，他们可以接受，但是华天的—般市民不太容易接受。圣诞大餐味道要好，食物要丰富，节目要精彩，要有浓厚的节日气氛，毕竟酒店是四星级的，那就要有四星级的享受。另外他们表示一个人不可能来参加此类活动，会和家人或者生意上的伙伴一起来参加，沟通感情。

这次活动的吸引力应该还是比较大的，因为华天除了20\_\_年太平洋大酒店搞的这次活动后就没有酒店搞过类似的活动，因为其他酒店没有能力搞此类大的活动，太平洋酒店搞的活动和我们酒店的活动档次上也不能相比，再加上现在圣诞节的流行，此类活动在华天应该具有一定市场，但是要抓住中高档次的消费者。另外，市民对酒店这次活动的期望都比较大，希望物有所值。

2.本次晚会邀请压台演员的市民支持度调查

本次被调查市民包括酒店内客人与广大华天市民。调查的压台演员方案有：巩汉林、金珠、陈少华、江涛、青春美少女(凯璐、凯月)、韩晓。共计票数：110票。投票统计结果见

3.举办能力分析

华天紫金阁大酒店是一家隶属于华天集团并按照四星级标准建造的现代化商务型酒店。总占地面积35000m’，总建筑面积32888m’，总投资1.5亿元。位于华天县城的东北大门，在甬临线(宁波市至临海市省道线)和桃源北路之间的大转盘旁，交通便捷。酒店主楼层高18层，属目前华天县建筑之最，拥有豪华标房、贵宾套房等各档客房245间套，中、西餐位1000个，并有音乐绅士酒吧、演艺厅、ktv包厢、西餐厅、大中小型会议室、多功能厅、咖啡厅、游泳池、网球场、桑拿健身中心等配套服务设施，是一家集旅游、会务、商务于一体的现代型商务酒店。

活动设在酒店二楼开元厅，是一个具有使用面积400平方米的多功能大厅。

宴会式接待能力400人左右。

根据过去同类活动方案与收效，结合本次需求调查与举办能力分析，可初步选定活动方案为：面向管理阶层、个体老板及欣赏愿望较强烈的工薪阶层;提高晚会水平与档次，加强媒体广告宣传，选择支持率高的压台演员，抽奖活动奖品为摩托车，门票价格为398元含促销费18元)。具体框架方案与费用预算为：

(1)晚会整体安排

①晚会地点：二楼开元厅。

②演出时间：20\_\_年12月24日19：00进场，20：00演出正式开演，演出时间总计3个小时。

③演出主要阵容：(计划于11月16日之前完成选定主要明星、嘉宾、主持及主要歌手，选择对象为俄罗斯皇家舞蹈团、魔术大师一名、北京红色激情演唱组、内蒙古红星阿布格日图、著名笑星巩汉林、金珠等。)

④门票价格：398元，1.2米以下半票(其中包含促销费18元)。

⑤门票设计及相关的宣传资料设计，于11月12日主要明星选定后开始，并办理演出手续，11月16日宣传资料定稿，并于11月25日完成门票印刷，12月10日开始在大堂售票。同时选定刊登报刊的时间，由公关部协助安排，并利用电视台电视字幕连续做广告。

⑥现场布置：

a.t字型舞台搭建，灯光需提前租赁调试，舞台背景及开元厅四周突出圣诞节的氛围。最后一排安排追光灯位。舞台搭建及灯光于12月20日开始，12月22日完成调试。最后排座位，请工程部协助搭建增高台，计划于22日晚上完成。

b.座位按影院式排列，初步估计可以排400～450个座位(排满可达500个)，座位于23日排定，完成场地内的全部布置。

c.进门处设置出票台和检票台，进门口需请保安部协助检票，由圣诞老人分发礼物。进门处要有明显的严禁吸烟标志。酒店大堂内摆放演出当天演员的剧照。

d.场内需请保安在每一个出入口安排员工值勤，并需请公安协助维持秩序。

(2)费用预算

①演出费：主要明星：65000元

其他演员：10000元(其中包括灯光音响费用)

合计：75000元

②广告及印刷品制作费：5000元(与餐饮同步制作)

③奖品设置：

一等奖一名，奖摩托车一辆(5000元)

二等奖二名，各奖1088元标准的酒店年夜饭一桌(2176元)

三等奖三名，各奖价值580元ktv包厢一间(1740元)

幸运奖十名，各奖酒店周末海鲜自助餐券一张(680元)

另每位宾客赠送礼品一份共500元

奖品合计：10096元(其中主办方支付5500元，其余奖品由赞助方提供)

④演员演出当天的食宿安排费用：1000元

⑤主要明星及嘉宾路费支出：3000元

⑥不可预计支出：5000元

费用总计：94500元

(3)收入预算

收入：400张x 380元门长=153000元

利润：1520\_元一94500元=57500元(如赞助费谈成，利润可达82500元

(4)圣诞节其他康乐活动安排

12月24日、25日，所有ktv包厢一律以最低消费标准计费，包厢最低消费不打折。另包厢消费赠送红酒一瓶、小吃一份(预计每一个包厢赠送成本在40元左右)。预计当天ktv收入将达到10000元以上。

聊天吧当天以平时的节目为主，不增加额外演出。

圣诞晚会方案详细设计

在框架性方案的基础上，圣诞晚会方案的详细设计进一步考虑如下方面的设计内容：第一是晚会节目流程及组织运作;第二是圣诞节活动酒店氛围渲染效果设计与门票、媒体广告策划与运作方案;第三是自助大餐配置方案与组织运作;第四是政策保障;第五是财务收支预算。

一华天紫金阁大酒店20\_\_年圣诞节晚会节目流程及组织运作

1.节目流程

19：58准时开场

(俄罗斯皇家舞蹈团异国风情舞)

20：05主持人致欢迎词

20：05—20：20欢乐总动员模仿冠军———谢霆锋

20：20—20：35魔术大师与宾客互动奉献精彩魔术

20：35—2025北京红色激情演唱组

20：46——20：48抽奖，三等奖

20：48—20：58靓丽女歌手奉献

2l：00—21：25实力摇滚内蒙古红星阿布格日图

21：25—21：28抽奖，二等奖

21：28一—2143俄罗斯皇家舞蹈团

21：43一—22：13著名笑星巩汉林、金珠

22：13—22：15抽奖，一等奖

22：15—22：20俄罗斯皇家舞蹈团

2.组织运作

责任单位：华天紫金阁大酒店康乐部。

组织筹备计划方案：主要是演员与主持人的邀请计划表(略)。

二圣诞节活动酒店氛围渲染效果设计与门票、媒体广告策划与运作方案，

1.联系3—4家广告公司对圣诞节酒店布置进行效果图设计，并提供预算，11月1日前最终定稿。让“意匠”在12日晚修改好，13日拿给俞总审阅;春天广告公司12日晚修改好，13日拿给俞总审阅。14日最终定稿。

2.11月20日将确定的方案开始联系广告公司购买材料。

3.11月15日完成圣诞节活动宣传单、圣诞节自助大餐消费券与圣诞节晚会门票的设计，11月20日宣传单制作到位。11月25日门票、消费券到位。

4.12月1日着手对酒店公共区域进行布置。12月10日前完成所有布置工作。

5.11月15日设计好圣诞节活动《华天报》广告，版面1/2，彩色。12月1日登一次;12月17日登一次。

6.12月24日配合餐饮部、康乐部做好圣诞节活动的开展，做好跟踪工作。

7.12月22日联系各新闻媒体做好圣诞节活动的跟踪报道工作，主要是联系《华天报》社与电视台做好此次活动的跟踪报道工作，加大酒店此次活动的宣传力度，尤其是通过拍照、签名方式，做好巩汉林、金珠等著名演员下榻本酒店资料的保存工作。

8.12月26日做好圣诞节布置的拆除工作。

9.责任部门：广告部。

三自助大餐配置方案与组织运作

1.大餐配置方案：(略)。

2.组织运作

责任单位：餐饮部。

组织筹备计划方案：主要是掌勺厨师配置与分工、餐饮配置计划、物资采购计划等(略)。

四政策保障

为了进一步鼓励全员参与的积极性，确保晚会的效果，作如下两方面政策鼓励措施： 1.制定销售计划，开展全员促销。

在11月底酒店通过店务会讨论确定各部门的销售指标及促销奖励方案(促销费每张18元)，在全员中掀起促销热潮，争取500张门票到演出前全部销完。

2.12月28日及时召开总结大会，总结本次晚会中部门在活动策划中所存在的不足之处，并对本次活动操作中表现突出的员工给予表彰与奖励。

五财务收支预算

基本参照“框架性方案”的预算，没有大的改变。

**有关酒店圣诞节活动策划酒店活动策划汇总三**

20xx年12月20日，在康利酒店中，我们五年级四班举行了一个仅次于开国大典的晚会。参加人员有全班同学（个别人没去）以及家长，开始迎来6个小时的狂欢。

会场在酒店7楼。走出电梯，映入眼帘的是白色与紫色的大幕布，把墙给遮住了，再往左右看，就是同学们那一张张充满笑容的脸。走进一个无门的大厅，看到的是一个大型t字台，上面铺着一块又大又长的红地毯，往上看，是一条大横幅，上面的内容是：祝五四班圣诞晚会圆满成功。再往前看就是十几张桌子。

家长和同学陆续到场，按照规定的位置做好，等待晚会的开始。

傍晚五点半，会场爆发出排山倒海的掌声，那是王昊爸和孙逊妈宣布晚会开始了！103人的目光一齐投向t形舞台。

这时，淞源妈说有一个秘密礼物，全场突然安静，等待着礼物。突然，口戴白胡子、身穿红衣服，后背背着个大袋子，咦？这不就是大名鼎鼎的圣诞老人吗？！我如一匹“恶”狼，盯住了圣诞老人后背的大袋子，里面装的什么？是孩子许下愿望、用心祈祷的礼物吧！圣诞老人开始分发礼物喽！有两件礼物，分别是：一个发卡上面有两个迷你圣诞老人，还有一包糖果，大家都很开心。

发完礼物，就是是我最期待的吃饭！作为超级吃货的我，我终于可以大显身手了！上菜了，我的心里早就跃跃欲试了，结果……我没有想到的是我们桌都是吃货！香喷喷的饭菜一转眼就没有了，我们桌真是可以练就“吃货擒拿手”了。

开始表演节目了，李思璇和王昊开始主持节目，第一首就是现在红遍网络、红遍广场舞届的《小苹果》！这首红歌我们早已熟悉不过了。我们的同学跑上舞台又跳又唱起来，我们已经嗨到极点了！

我们开始了游戏时间，仍然继续去年的传统：萝——卜——蹲！43名同学分为4组，游戏开始，我们组规定出计划，我们组是胜券在握了。我们组合其他组大战三百回合，突然，三个组口误，我们组就胜利啦！游戏环节结束了，我们都很留恋。

又开始表演节目了，小品逗我笑的是人仰马翻、相声是让我觉得风趣幽默、舒缓的歌声把我带到如香甜的梦中，而急速的歌声把我带到摇滚的世界中。

开始抽奖环节了！我很激动……每人一张扑克牌，家长又拿出一个神秘的箱子出来，家长拿手掏进箱子里，先抽三等奖，抽三次，奖品是电子称，但我并没有被抽到，我有点儿遗憾。

接下来又到了玩游戏的环节了，游戏规则是：两个人的胳膊互相搭起来，饰演大树一角，一位同学蹲在大树的下面，松原妈妈说：大树，两组的大树交换。说老鼠，两组的老鼠交换。说地震，老鼠、大树都交换······经过几轮游戏后，我都胜出了，得到了奖励。

相声、小品开始了，同学们一个个捧腹大笑，把整个晚会推向了高潮······

又到了抽奖的环节，我梦寐以求的羽毛球拍就在眼前，我开始有些紧张。哎！又是擦肩而过呀！

最后是发放圣诞礼物。我们都排好队，一个一个有秩序地领取礼物——小黄人儿。太高兴了······

6个小时的时间如流水一般的过去了，我要走了，我感觉开心和悲伤，我找到了一种要毕业的感觉……

**有关酒店圣诞节活动策划酒店活动策划汇总四**

慈祥的圣诞老人，五彩的圣诞树，洁白的雪花，浓浓的圣诞气息…绿洲大酒店将为您和您的亲人、朋友、恋人营造独特的圣诞文化氛围，在这儿，您可以和亲人度过一个安静、祥和的平安夜；也可以体验一个缤纷、欢腾的不眠夜；还可以享受一个浪漫、温馨的除夕夜…我们为您准备了丰富的圣诞餐饮娱乐服务套餐，一切由您作主。

12月24日晚

商务客人、企业团体、白领及白领以上；

1、对南楼中华厅、走廊悬挂有节日气氛的圣诞装饰品，中华厅门口用圣诞草装饰，各宴会厅进行圣诞装点。

2、大堂放4米圣诞树及圣诞饰礼品、彩灯。

3、24日晚中华厅布置圣诞冷餐酒会、装点大型雕刻及实物雕刻，并由一名员工穿圣诞衣服发放圣诞礼品。

4、建议在酒会过程中举行抽奖活动和文艺演出，也可举办品酒比赛，增加酒会的趣味性。（奖品由宾馆确定）

5、豪苑大堂24日晚圣诞树上悬挂部分谜语，当晚在豪苑就餐的客人参加猜谜语活动，猜中者有奖品。

6、建议宾馆联系社会福利院或盲人学校在24日晚和12月31日晚以宾馆名义举办小型慈善酒会，并在本地报纸进行报导。

7、制定“圣诞套餐”进行宣传。增加散客上座率，并也参加圣诞抽奖活动，两个餐厅制定出多份“圣诞套餐”菜单。消费菜金满1000元每桌增送葡萄酒1瓶，并有礼仪人员呈上。

8、建议开展一项社会公益活动，如将24日晚顾客消费金额 %作为爱心公益捐献给福利院，并征集10名公益热心者到福利院看望孩子，送去礼物、学习用品、日用品。

9、邀请相关媒体对活动进行报道，此公益活动有助于我馆的知名度的提高，引导市民来关心和爱护社会弱势群体，提倡公益爱心，有助于提高我们的美名度。

7、以上活动餐饮部将按照宾馆的整体计划，具体组织落实。

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。

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。

圣诞期间可播放的曲目：

1.《平安夜》（silentnight）

2.《普世欢腾，救主下降》（joytotheworld！）

3.《天使歌唱在高天》（angelswehaveheardonhigh）

4.《缅想当年时方夜半》（itcametbemidnightclear）

5.《美哉小城，小伯利恒》（olittletownofbethlehem）

6.《牧人闻信》（whileshepherdswatchedtheirflocks）

7.《远远在马槽里》（awayinthemanger）

8.《荣耀天军》（angels，fromtherealmsofglory）

9.《听啊，天使唱高声》（hark！theheraldangelssing）

10.《圣诞钟声》（iheardthebellsonchristmasday）等等

其中以《平安夜》（silentnight）最为有名。

圣诞美餐、情侣套餐、儿童套餐、家庭套餐均由厨房提供，公司企划负责海报、传单的制作和印刷，由各连锁店发放。

店务部负责礼品、圣诞帽、圣诞装的购买。

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！