# 2024年酒店父亲节活动方案设计(14篇)

来源：网络 作者：玄霄绝艳 更新时间：2024-08-25

*为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。酒店父亲节活动方...*

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

**酒店父亲节活动方案设计篇一**

二、地点：酒店一楼西餐厅

三、活动目标及活动宗旨：

于父爱，人们的发言一向是节制而平和的。母爱的伟大使我们忽略了父爱的存在和意义，但是对于许多人来说，父爱一直以特有的沉静的方式影响着他们。父爱怪就怪在这里，它是羞于表达的，疏于张扬的，却巍峨持重，所以有聪明人说，父爱如山。值此父亲节来临之际，富豪康博酒店特举办酬宾活动，此活动会让顾客留下许多美好、温馨的回忆，加深顾客对富豪康博酒店的认识。

四、营销对象：

父亲节期间的家庭和男士。

五、主题：

“父爱如山,父亲也需要关爱”

六、促销活动

◆ 父亲节当天，在西餐消费的男士可获赠滋补炖品(清汤辽参)一盅和健身中心体验券一张。

◆ 70岁以上的男仕享用自助餐5折优惠。

◆四人用餐一人免费。

父亲节送什么礼物?

母亲节可以送康乃馨，可以买化妆品，买漂亮礼物……可是父亲节，送父亲什么呢?父亲节礼物，一定难坏了很多人。

其实，不一定要送父亲礼物，可以在父亲节请父亲吃一顿大餐，用美食来表达对父亲默默地爱!

活动时间：父亲节当天

午餐自助餐 11:30---13:30 rmb88/位

晚餐自助餐 18:00-21:00 rmb98元/位

地点：酒店1楼西餐厅

七、经费预算及广告策划：

1、电视及radio宣传及滚动式播放，预计￥500元; 小本创业

八、预计收入：

**酒店父亲节活动方案设计篇二**

主题：突出温馨，甜心为主。反映的是父亲的艰辛后最终得到的是甜心而不是艰辛如苦为重点。父亲节不需要打打折的牌或者送礼品的牌，我们可以在企业文化中做文章，那样可以更好的为我们创造品牌效益。

亮点：拥抱

子女与父亲的拥抱相对要比母亲要少的多，所以用拥抱父亲为亮点来提醒各位做子女的我们。甚至父亲比我们的母亲更需要子女的拥抱。同时金融危机下的今天父亲更需要拥抱。

广告制品：

青浦、松江店横幅一条，嘉定店电子屏幕。

内容：

1、三室一厅祝天下含辛茹苦的父亲们节日快乐

2、给您的父亲一个深切的拥抱，父亲节快乐

海报：三店各一张，不需要太大，主题为温馨和甜美。内容上促销每桌送甜点一份即可，父亲从心眼里是更需要用甜来安慰的。

甜点可以选择：甜羹、红豆沙、小汤圆等

方案实施：

1、海报、横幅、电子屏需要至少提前三天开始展示。

2、提前三天酒店所有员工开始做宣传(迎宾带客时宣传、定桌时宣传、点菜时宣传、服务员服务时宣传、营销经理的宣传、酒店领导的宣传等

3、尽可能让客人100%参与我们的活动。

4、出品处做好活动的食品100%优秀，前厅处做好活动跟踪。

活动反馈：在活动中需要做好完善的效果统计(意见反馈等)，届时策划部会上门来收集

**酒店父亲节活动方案设计篇三**

六月份里节日繁多，儿童节(6月1日)、端午节(6月8日)、父亲节(6月15日)，为体现酒店对宾客的尊贵礼遇，营造良好的欢乐祥和的消费氛围，以节日酬宾为契机，以客房促销为重点，开展一系列活动，提高酒店整体业绩。经协商，特制定本方案。

一、儿童节期间:“游泳池里浪滔天”

◆ 6月1—3日，“父子同猜谜，游泳乐翻天”——客房、西餐在房间或餐台摆设谜团(红色信封)，其中有五条谜语，父子共猜，猜中者得奖品(免费游泳卡一张(半月),及小礼品或眼镜一副)。

◆ 6月1—3日，光顾西餐的儿童(身高1.2m以下)可获赠果汁饮品1份

◆ 儿童节当天，父母陪同，同行的一位小童可以免费享用自助晚餐。

◆ 儿童节当天，自助餐价格调整为：成人98元，儿童58元。

二、端午节期间：千人\"粽子宴\"活动

◆ 6月5—8日，西餐楼面组织客人举行“现场包粽比赛”，让客人体验包粽之乐趣，优胜者可享赠父亲节入住客房特价(268元/当晚)，或送粽子一串红酒一盅(预计10份)。

◆ 端午节当天，西餐厨房推出各款粽子及海鲜大餐，6月7日前团体或个人预定自助餐，均可享8.5折(西餐部操作)。

◆ 千人\"粽子宴\"活动：

娱乐千人\"粽子宴\"——6月5—8日，各包房派发粽子，供客人品尝，节目部部编演《端午纪念屈原》的特别节目。

员工千人\"粽子宴\"——6月8日当天，员工饭堂同时供应各款粽子，让员工有驻店如家的感觉。

三、父亲节期间：“客房20万元现金券惠赠风暴”

◆ 父亲节当天, 在西餐消费的男士可获赠滋补炖品一盅或名牌红酒一杯(发券).

◆ 60岁以上的老人享用西餐自助餐5折优惠。

◆ 父亲节当天，用信封向vip客人赠送父亲节贺卡、客房体验券等。

◆ 开设父亲节特价房：268元/晚。要求在6月14号前预订。

◆ 父亲节当天，在至尊会消费满1500元，送客房体验券面值50元。

◆ 6月1—14日,凡在西餐单次消费满200元、桑拿消费满500元、娱乐消费满1500元，均可获赠(以下其中一项)：

a、游泳卡或健身卡1张(免费使用一个月

b、客房体验券30元 (此券每次限用1张

四、6月下旬主要营销活动

1、通过“现金券赠送风暴”，吸引客人回头消费，同时，严抓服务质量，由总办督查组建立客服中心、在各部门设立投诉意见本、投诉专线电话，每日投诉意见由督查组收集交总办处理。

2、发行客房套票2680元/套(10张券)x100套=26万，在酒店各营业部门友情支持促销，旨在锁定大客户，增加现金流量。

3、购客房套票或桑拿套票，均可享受:

去桑拿消费可享8.8折(一个月

去娱乐消费可免最低消费房间(三晚)。

4、6月15——30日，娱乐部逢周六，分大中小房设最高消费奖，鼓励客人消费，(奖品等级可分为，800元酒卡、500元酒卡、300元酒卡

5、其它建议：大厅可举行卡拉ok比赛;或请一档嘉宾，为下月活动人气搭基础;桑拿加强套票促销，锁定vip客户。

五、宣传方案

1、设计、印刷6月份综合宣传单5000份，外发宣传。

2、网站、led、横幅、海报、电视广告、报纸同时发布。

3、短信群发：vip客户、签约客户、厂商、台商、旅行社。

4、节日环境布置 儿童节：汽球、礼品、门口福娃、吊旗、灯谜信封——西餐负责 父亲节：贺卡、厅内小横幅、吊旗、海报 端午节：吊旗、粽子串图案、包粽比赛专区牌。

**酒店父亲节活动方案设计篇四**

北京王府井希尔顿酒店出色呈现父亲节套餐

每年6月的第三个星期日是父亲节，据说，选定6月过父亲节是由于6月的阳光是一年之中最炽热的，象征着父亲给予子女那火热的爱。父爱如山，人生中很多东西不可能永存，但父亲给我们的爱却永恒……父亲用厚实的臂膀支撑着整个家庭，父亲用亲情热和着孩子心灵。父爱深沉，我们时刻能够感受，只是我们都不善于表达。

今年6月19日，一年一度的父亲节即将来临。在这个属于父亲的节日，为了让大家在节日里向自己的父亲们递上最真挚的祝福，北京王府井希尔顿酒店特别举行父亲节感恩活动，让爸爸们享受一次非常礼遇吧

【活动时间】：6月19日，11：30-14：

【活动内容】：小牛排，小羊排，各式香肠，外加田园沙拉和甜点，澳大利亚风格烧烤自助……呈现给您一个其乐融融的父亲节

【活动规则】：人民币188元+15%服务费/每位。啤酒无穷畅饮。

【活动地点】：酒店6层空中花园。

篇四：

一、活动主题：\"父亲的责任、父亲的期望、父亲的情怀\"

二、活动意义：

1、扎扎实实开展感恩教育。主要针对年轻的学员，让体会父母的不易，珍惜学习的机会，激发学习的兴趣。

2、因势利导开展责任教育。一方面针对已经成家的学员，引导他们把家庭的责任心有效地转化为刻苦学习的动力;另一方面引导\"未来的父亲\"(年轻学员)，意识到做父亲的责任，对家庭、对孩子、对父母的责任。

3、年轻教师开展感恩活动。感谢老教授们\"父亲\"般的指导和关怀，体现出\"老有所为\"的社会问题，以此展现学校的师资力量。

4、探索与新闻媒体有效联动的机制。

三、活动策划

(一)老教授篇

1、社会意义：

中国目前正在进入老年社会，\"老有所养、老有所为\"正在成为一个严峻的社会问题。同时，由于现行的人事管理体制，一大批有经验、身体好的行业专家退休了，这是社会宝贵的财富。如何继续发挥他们的作用，成为一大问题。潍坊通达国际海运学校把20多位离退休的老教授、老领导聘请到学校，充实到学校关键岗位，由此实现了专家治校的发展战略，规范了学校管理，推动了教学改革，提高了教育质量。

2、活动安排

(1)老教授在航海模拟器前进行实践教学。

(2)一群老教授在\"本船\"前研讨学校发展。

(3)一位老教授在指导学校制作海图

(4)一群年轻漂亮的女教师向一位老教授献花。

(二)学生父亲篇

1、社会意义

在通达海运学校，一大批父亲级的学员，他们年龄最大的已经48岁，有的孩子都上大学了，但为了更好了发展，让家庭更加幸福，抛妻别子来到学校学习，尽到了更大的家庭责任，也成为儿女们学习的榜样。他们在校期间学习异常刻苦，成为楷模，也是整个学习型社会建设的典型。听听他们的诉说，就会让文字记者们感动，写出很好的稿子。由此，也可以反映出学校在航海界的影响力。

2、活动安排

(1)\"潍坊通达国际海运学校父亲学员\'父亲节\'座谈会\"

(2)可以拍摄一组父亲级学员在校学习生活的一组照片。

(三)年轻学员篇

1、社会意义

现在大中专学生的感恩意意识普遍低下，学习也不刻苦，在父亲节开展一些活动，可以让他们意识到父母的不易，珍惜学习的机会。更让他们意识到：做一个男人，做一个父亲，更要有强烈的责任心。

2、活动安排

(1)组织父亲级学员与年轻学员座谈。

(2)组织两个图案：一是学员排成一个心型，心里面排成\"dad\"(英文爸爸的意思);

另一个心里面排成\"父\"子;两个图案后面大一条幅——\"通达学子祝天下父亲福如东海\"

四、拟邀请的媒体名单(略)

**酒店父亲节活动方案设计篇五**

时间:20xx年6月16日

主题:突出温馨，甜心为主。反映的是父亲的艰辛后最终得到的是甜心而不是艰辛如苦为重点。父亲节不需要打打折的牌或者送礼品的牌，我们可以在企业文化中做文章，那样可以更好的为我们创造品牌效益。

亮点:拥抱

子女与父亲的拥抱相对要比母亲要少的多，所以用拥抱父亲为亮点来提醒各位做子女的我们。甚至父亲比我们的母亲更需要子女的拥抱。同时金融危机下的今天父亲更需要拥抱。

广告制品:

xx店横幅一条，xx店电子屏幕。

内容:

1、三室一厅祝天下含辛茹苦的父亲们节日快乐

2、给您的父亲一个深切的拥抱，父亲节快乐

海报:三店各一张，不需要太大，主题为温馨和甜美。内容上促销每桌送甜点一份即可，父亲从心眼里是更需要用甜来安慰的。

甜点可以选择:甜羹、红豆沙、小汤圆等

方案实施:

1、海报、横幅、电子屏需要至少提前三天开始展示。

2、提前三天酒店所有员工开始做宣传(迎宾带客时宣传、定桌时宣传、点菜时宣传、服务员服务时宣传、营销经理的宣传、酒店领导的宣传等)

3、尽可能让客人100%参与我们的活动。

4、出品处做好活动的食品100%优秀，前厅处做好活动跟踪。

**酒店父亲节活动方案设计篇六**

父亲节是每年六月的第三个星期天，起源于美国，近年来在中国也开始盛行，不少酒店餐厅也因此把父亲节作为提高营业额的营业点。请看下面的策划：

一、时间：父亲节当天

二、地点：酒店一楼西餐厅

三、活动目标及活动宗旨： 餐饮加盟网

于父爱，人们的发言一向是节制而平和的。母爱的伟大使我们忽略了父爱的存在和意义，但是对于许多人来说，父爱一直以特有的沉静的方式影响着他们。父爱怪就怪在这里，它是羞于表达的，疏于张扬的，却巍峨持重，所以有聪明人说，父爱如山。值此父亲节来临之际，富豪康博酒店特举办酬宾活动，此活动会让顾客留下许多美好、温馨的回忆，加深顾客对富豪康博酒店的认识。

四、营销对象：

父亲节期间的家庭和男士。

五、主题：

“父爱如山,父亲也需要关爱”

六、促销活动

◆ 父亲节当天，在西餐消费的男士可获赠滋补炖品(清汤辽参)一盅和健身中心体验券一张。

◆ 70岁以上的男仕享用自助餐5折优惠。

◆四人用餐一人免费。

父亲节送什么礼物?

母亲节可以送康乃馨，可以买化妆品，买漂亮礼物„„可是父亲节，送父亲什么呢?父亲节礼物，一定难坏了很多人。

其实，不一定要送父亲礼物，可以在父亲节请父亲吃一顿大餐，用美食来表达对父亲默默地爱!

午餐自助餐 11:30---13:30 rmb88/位

晚餐自助餐 18:00-21:00 rmb98元/位

地点：酒店1楼西餐厅

七、经费预算及广告策划：

1、电视及radio宣传及滚动式播放，预计￥500元; 小本创业

八、预计收入：

**酒店父亲节活动方案设计篇七**

父亲节是每年六月的第三个星期天，起源于美国，近年来在中国也开始盛行，不少酒店餐厅也因此把父亲节作为提高营业额的一个商机。本资料提供了酒店餐厅父亲节活动方案，酒店餐厅经营者不妨借鉴一下。方案具体内容如下：

一、时间：父亲节当天

二、地点：酒店一楼西餐厅

三、活动目标及活动宗旨：

于父爱，人们的发言一向是节制而平和的。母爱的伟大使我们忽略了父爱的存在和意义，但是对于许多人来说，父爱一直以特有的沉静的方式影响着他们。父爱怪就怪在这里，它是羞于表达的，疏于张扬的，却巍峨持重，所以有聪明人说，父爱如山。值此父亲节来临之际，富豪康博酒店特举办酬宾活动，

此活动会让顾客留下许多美好、温馨的回忆，加深顾客对富豪康博酒店的认识。

四、营销对象：

父亲节期间的家庭和男士。

五、主题：

六、促销活动

◆ 父亲节当天，在西餐消费的男士可获赠滋补炖品(清汤辽参)一盅和健身中心体验券一张。

◆ 70岁以上的男仕享用自助餐5折优惠。

◆四人用餐一人免费。

父亲节送什么礼物?

母亲节可以送康乃馨，可以买化妆品，买漂亮礼物......可是父亲节，送父亲什么呢?父亲节礼物，一定难坏了很多人。

其实，不一定要送父亲礼物，可以在父亲节请父亲吃一顿大餐，用美食来表达对父亲默默地爱!

活动时间：父亲节当天

午餐自助餐 11:30---13:30 rmb88/位

晚餐自助餐 18:00-21:00 rmb98元/位

地点：酒店1楼西餐厅

七、经费预算及广告策划：

1、电视及radio宣传及滚动式播放，预计￥500元

八、预计收入：略

**酒店父亲节活动方案设计篇八**

每年6月的第三个星期日是父亲节，据说，选定6月过父亲节是因为6月的阳光是一年之中最炽热的，象征着父亲给予子女那火热的爱。父爱如山，人生中很多东西不可能永存，但父亲给我们的爱却永恒……父亲用厚实的臂膀支撑着整个家庭，父亲用亲情温暖着孩子心灵。父爱深沉，我们时刻能够感受，只是我们都不善于表达。

20xx年6月16日，一年一度的父亲节即将来临。在这个属于父亲的节日，为了让大家在节日里向自己的父亲们递上最真挚的祝福，北京王府井希尔顿酒店特别举行父亲节感恩活动，让爸爸们享受一次非常礼遇吧

【活动时间】:20xx年6月16日，11:30-14:30

【活动内容】:小牛排，小羊排，各式香肠，外加田园沙拉和甜点，澳大利亚风格烧烤自助……呈现给您一个其乐融融的父亲节

【活动规则】:人民币188元+15%服务费/每位。啤酒无限畅饮。

【活动地点】:酒店6层空中花园。

**酒店父亲节活动方案设计篇九**

一、父亲节活动背景

xx年，6月20日端午节，6月21日，父亲节。端午节，作为传统节日，被大多数人知晓，而父亲节：于父爱，人们的发言一向是节制而平和的。母爱的伟大使我们忽略了父爱的存在和意义，但是对于许多人来说，父爱一直以特有的沉静的方式影响着他们。父爱它是少于表达的，疏于张扬的，却巍峨持重，所以有人说，父爱如山。值此父亲节来临之际，九通海源酒店特举办酬宾活动，此活动会让顾客留下许多美好、温馨的回忆，为了进一步提高酒店知名度，增进消费者对九通海源酒店的品牌认知，以品牌带动销售，现借助“父亲节”这一节日，连带xx年端午节策划父亲节优惠主题活动，提醒消费者对“父亲节”的关注，让活动主题深入消费者情感深处。

二、活动主题

“父爱如山，九通有礼”系列活动

三、活动目标：

1、迎合目标消费群心理，满足情感需求，提高目标消费群到店购买率。

2、通过父亲节、端午节活动提高九通海源酒店在当地的品牌知名度。

四、活动时间：

xx年6月20--21日(星期六----星期日)

五、目标客户群

目标人群是25岁~55岁之间，私营老板、企业高管以及机关担任中高层职务的成功人士。由于事务繁忙，与父母亲在一起的时间少，大都存在“回报养育之恩”的心结，可以引发其潜在情感需求。

六、活动内容

“三重”好礼送父亲(以下活动仅限6月20--21日2天)

◎好礼一：活动期间到中餐厅消费的“父亲”赠送养身功夫汤一份; ◎好礼二：活动期间到中餐厅消费的顾客每台(房)免费赠送端午三宝一份

备注：端午三宝：端午粽、皮蛋、咸蛋，具体数量根据人数而定，每人半只粽子、半只

皮蛋、半只咸蛋;端午三宝建议堂食，尽量不打包;

◎好礼三：活动期间住店“父亲”可享受：原价1280元的商务套房感恩价398元(含双早)/间/

夜，原价378元的豪华单间/标间感恩价198元(含双早)/间/夜。

活动当天，大堂制作爱心涂鸦板，客人可以现场签名表达对父亲的敬爱。同时用拍得立现场记录精

彩瞬间(具体由谢毅操作)

七、活动流程：

1、活动预热期

时间：6月8日 —6月19日

(1)广告宣传：大堂宣传水牌、微信宣传、

(2)活动所需物料准备

(3)活动操作培训

2、活动执行期

(1) 客房前台操作规范;

(2) 餐饮部操作规范;

(3) 礼品的发放;

八、费用总预算(不含餐饮成本)

宣传费用：大堂水牌13元

端午三宝：30桌x30元=900元(预计) 爱心涂鸦板：写真加表kt板100元 合计费用：1013元

九、部门分工

以上建议妥否，请批示!

**酒店父亲节活动方案设计篇十**

:6月xx日-6月xx日

1、通过活动刺激亲情消费，提升企业的良好品牌形象;

2、拉动消费量，竞争市场份额;

3、加大e餐销售量，提高各店的营业创收。

心系父亲节，勇丽一家亲。

:勇丽美食城、勇丽海鲜城、勇丽海鲜广场、勇丽法尔春天餐厅

1、活动期间，各店迎宾人员对来店消费的中老年男性送上节日祝福“您好，节日快乐”。

2、活动期间，各店增加播放《报答一生》《父亲》这两首曲目。

3、活动期间，订勇丽e餐均有好礼相送。凡电话订餐消费满688元免费赠送勇丽e餐扑克牌4副，凡电话订餐消费满888元免费赠送勇丽e餐及时送vip会员金卡一张，各店做好登记，财务备存。

4、活动期间各店厨政部推出几款父亲节爱心套餐，价格各店可根据自己的具体情况而定，菜式以健康，营养为主，菜品名体现父爱(参考:感恩之爱、父爱如山、父爱似水、父子情深)。并且主推一道父亲节特色菜品。

5、活动期间到店内消费的客人，单桌消费满800元可获赠免费全家福(10寸塑封)一张，各店做好登记，财务备存。

6、企划部统一利用短信平台给客户发送父亲节祝福短信:“心系父亲节，勇丽一家亲，多款父亲节爱心套餐温情推出，勇丽餐饮祝天下所有父亲节日快乐!”

1、管理公司企划部负责刻制父亲节横幅，每店一条，内容“心系父亲节，勇丽一家亲”，并与6月15日之前送至各店;

2、管理公司企划部于6月16日统一为各店客户发送父亲节祝福短信，“心系父亲节，勇丽一家亲，多款父亲节爱心套餐温情推出，勇丽餐饮祝天下所有父亲节日快乐!”。

1、各店认真组织员工学习活动方案，根据方案对员工进行相关知识培训;

2、各店活动期间充分做好拍照、洗照工作，增加创收点;

3、积分卡活动、赠券活动与此活动同时进行。

**酒店父亲节活动方案设计篇十一**

一、时间:20xx年6月16日

二、地点:酒店一楼西餐厅

三、活动目标及活动宗旨:

于父爱，人们的发言一向是节制而平和的。母爱的伟大使我们忽略了父爱的存在和意义，但是对于许多人来说，父爱一直以特有的沉静的方式影响着他们。父爱怪就怪在这里，它是羞于表达的，疏于张扬的，却巍峨持重，所以有聪明人说，父爱如山。值此父亲节来临之际，xx酒店特举办酬宾活动，

此活动会让顾客留下许多美好、温馨的回忆，加深顾客对xx酒店的认识。

四、营销对象:

父亲节期间的家庭和男士。

五、主题:

“父爱如山，父亲也需要关爱”

六、促销活动

◆父亲节当天，在西餐消费的男士可获赠滋补炖品一盅和健身中心体验券一张。

◆70岁以上的男仕享用自助餐5折优惠。

◆四人用餐一人免费。

父亲节送什么礼物?

母亲节可以送康乃馨，可以买化妆品，买漂亮礼物……可是父亲节，送父亲什么呢?父亲节礼物，一定难坏了很多人。

其实，不一定要送父亲礼物，可以在父亲节请父亲吃一顿大餐，用美食来表达对父亲默默地爱!

活动时间:父亲节当天

午餐自助餐11:30---13:30rmb88/位

晚餐自助餐18:00-21:00rmb98元/位

地点:酒店1楼西餐厅

七、经费预算及广告策划:

1、电视及radio宣传及滚动式播放，预计￥500元;

八、预计收入:

lunch:￥88/位\*60/人=￥5280

dinner:￥98/位\*60/人=￥5880

total:￥11160

**酒店父亲节活动方案设计篇十二**

北京王府井希尔顿酒店精彩呈现父亲节套餐

每年6月的第三个星期日是父亲节，据说，选定6月过父亲节是因为6月的阳光是一年之中最炽热的，象征着父亲给予子女那火热的爱。父爱如山，人生中很多东西不可能永存，但父亲给我们的爱却永恒……父亲用厚实的臂膀支撑着整个家庭，父亲用亲情温暖着孩子心灵。父爱深沉，我们时刻能够感受，只是我们都不善于表达。

今年6月21日，一年一度的父亲节即将来临。在这个属于父亲的节日，为了让大家在节日里向自己的父亲们递上最真挚的祝福，北京王府井希尔顿酒店特别举行父亲节感恩活动，让爸爸们享受一次非常礼遇吧

【活动时间】：6月21日，11：30-14：

【活动内容】：小牛排，小羊排，各式香肠，外加田园沙拉和甜点，澳大利亚风格烧烤自助……呈现给您一个其乐融融的父亲节

【活动规则】：人民币188元+15%服务费/每位。啤酒无限畅饮。

**酒店父亲节活动方案设计篇十三**

活动目的

为延续往届学工助理的优秀活动，提倡广大学生学会感恩，感谢父亲对我们的养育之恩。同时也为同学们提供了一个可以表达父爱的平台，把自己想对爸爸说的话大声说出来。在这父亲节来临之际机电工程系学工助理特举办“感恩六月·感谢父亲”感言展出活动，让爱不断的流传下去。

活动口号

以真心，拿真情，用行动说感谢!

活动时间

20\_年6月\_日

活动地点

\_\_

活动形式

展出对父亲的爱及转寄感恩的心

活动流程

1、签名表达父爱

2、把自己想对父亲说的话留下宣传板上，并附上本人的姓名和父亲现在的地址。

3、将真情传递给你的父亲。

经费预算：预计费用合计：120元

前期准备工作

1、通过拉赞助的方式拉出横幅，内容为“爸爸，你辛苦了!谢谢您!”。以备签名使用。

2、做好宣传板子，留出贴便利贴的位置，准备两块板子，以防差地方贴。

3、购买好所需用品，如签字笔、明信片等。

活动安排及人员分配

总策划人员：

拉赞助人员：

购物品人员：

出版报人员：

租借场地及物品人员:

摄影人员:

宣传通讯人员:

保管物品人员:

明信片寄发人员：

时间计划与安排

20\_年6月x日学工助理开会

20\_年6月\_日确定活动内容及形式

20\_年6月\_~\_日制作板报

20\_年6月\_日征集便利贴及明信片派发

20\_年6月\_日寄发明信片

附：

1、需租借的物品：桌子4张、凳子5个、帐篷2个、电脑1台、音响两个。电脑里下好几个与感恩有关的歌曲。

2、拉赞助人员负责拉出横幅。

3、出版报人员负责把需要的板子做好。

4、摄影人员负责拍好活动中的照片。

5、宣传人员负责写好后动后的宣传稿件，交予老师以便放在学院网站上去。

6、保管物品人员负责保管活动过程中物品的安全。

7、明信片寄发人员负责把活动后好的留言以明信片的方式寄出，帮助传达父爱。

8、活动人员主要保持全局，哪儿有需要就去哪儿帮助。

**酒店父亲节活动方案设计篇十四**

一、活动背景

父爱是如此的含蓄，不像母爱来得那么明显。然而，父爱和母爱一样，都是那么的伟大。我们用隆重的典礼欢祝母亲节的到来，但是，又有多少人知道父亲节是哪一天呢？其实，父亲不需要任何花哨的礼物，父亲只希望自己的孩子能够长大、成熟。但这并不代表父爱就可以被忽略。在父亲节即将到来的日子里，让我们用行动来向父亲证明自己已经长大了，已经成熟了，并且可以用实际行动来感恩父亲对我们付出的种种。

二、活动主题：爸爸，您辛苦了！

三、活动目的

1、让公司员工借助父亲节吐露内心的真情感言，表达多年对父亲的感恩之情。

2、加深公司员工对父亲的感情，在内心深处更进一步领悟父爱如山似海的内涵，感受父爱的无私和伟大，学会理解、关心父亲。在以后的工作生活中，从点滴做起，以实际行动来回报父亲的养育之恩。

3、增进员工与公司之间的感情，让员工学会感恩，学会以实际行动去报恩。

四、活动时间

6月15日——6月20日上午

五、活动内容

全体员工共同参与此次活动，传播“感恩”精神。这既是公司向员工的父母表达感激之情，感谢父母为企业培养了优秀的人才；也是企业文化建设的新举措，在我们共同践行“感恩”的同时，是我们彼此之间和谐的开始。公司、员工、亲人三者之间的情感浓浓的融合在一起，感恩、理解、尊重、责任这些美好的精神得以最自然的诠释，进而激发的是大爱、博爱的情怀，企业文化建设随之升华，每个人的激情也会奔放起来。

销售

优秀员工标准：

is：活动期间，is签单3单，以盘古系统提单为准。

os：活动期间，os签单6单，以盘古系统提单为准。

csc：活动期间，csc签单6单，以盘古系统提单为准。

注：20\_\_年6月15日早上8：30—20\_\_年6月20日上午12：00截止

奖品设置

1、is：2名剃须刀

2、os：1名剃须刀

3、csc：1名剃须刀

六、微信线上活动

从20\_\_/6/15—20\_\_/6/20日通过微信关注我公司内部微信，发送对父亲想说的话，附上本人的基本信息，即可参与抽奖。

奖品设置

奖品10名：度熊捶背器

七、抽奖规则（微信线上活动）

关注并发送姓名和联系方式、想对父亲说的话时间须在20\_\_/6/15—20\_\_/6/20截止日期以后关注的不能参加抽奖活动。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找