

## 餐饮会员活动方案 5 篇

以下是网友分享的关于餐饮会员活动方案资料 5 篇，希望对您有所帮助，就爱阅读感谢您的支持。

### 篇 1

#### 连锁餐饮会员制度方案

##### 一、活动目的

为了感谢长期以来新老顾客对 xxxx 的支持与厚爱，将以发行会员卡为契机，以更加优质的服务，以客人一个全心的家的感觉，使客人在轻松的旅途中享受到超值的礼遇和获得精美的礼品。使我们能稳固老顾客吸引更多新顾客，让我厦永远不被社会所淘汰。使我厦的社

会效益和经济效益更上一层楼

##### 二、卡的宣传的内容：

实惠、方便、享受、超值服务、超值礼遇

##### 三、会员卡操作流程

1

##### 1、会员发卡发放

(1) xxxx 会员卡分为普卡、金卡、白金卡。

(2) 会员登记表由负责发放会员卡的服务人员按《会员登记表》背面会员手册的要求，指引客人拿着已填好的《会员登记表》到前台办理会员卡。为便于管理，避免混乱，发卡统一由前台办理。

(3) 会员客人应提供的有效身份证件，认真填写《会员登记表》，

尽量填写完整、姓名、证件号码、联系电话为必填项，受理人、客户均须签字。单位客户需同时登记经办人信息。卡号于发卡时，由前台填写。

(4)《会员登记表》一式两联，发卡人须将会员卡在《会员登记表》右上角用铅笔压号，以便核对卡号登记是否有误。检查填写

是否完整后，随会员卡将附有《会员手册》的第二联返给客户。普通会员用 01 号段，银卡会员用 02 号段，金卡会员用 03 号段。顺序发放，当天即可使用。第一联及账单转给客房部。为避免疏漏，02 号段会员卡由前台专管员统一发放，03 号段由客房部经理统一发放。

(5)新入住的客人在入住时，由前台当班的服务员为客人发放卡并请客人填写会员卡，对长期的业务合作单位及个人将采取邮寄和上门服务等办法发放。

2

(6)前台服务人员只负责会员登记表的填写、资料的收集的填写、发卡。会员资料管理、会员信息录入及制卡由前台专管员负责。前台会员专管员录完会员信息之后，须对录入信息进行审核，并保管所有《会员登记表》。挂失情况需第一时间通知客房部及时登 录并补卡。

(7)会员卡由客房部统一领出，顺序登记发放。对于发出的会员卡，客房部发放之前必须先录入卡号，保证前台发出时，客人即能使用参加消费积分。根据前台领发会员卡情况，客房部需定期盘点前台剩余会员卡。

2、几种情况的处理方式：补卡的，如会员卡遗失或损坏，需携带本人身份证至前台，前台按会员卡《会员登记表》的内容重新开卡，并通知客房部经理将客人原有的积分转入新的卡内。补卡时需缴纳工本费 30 元换卡的，须注明原因重新填写《会员登记表》，回收旧卡一并

交回客房部。会员升级免费换卡，在其它栏注明“升级”。尚需分管副总经理签批。

#### 四、会员卡的使用

前台于客人入住时请客人出示会员卡，按系统提示操作，前台散客会员价参照网络价格执行；

餐饮于客人结帐时请客人出示会员卡，按系统提示操作，参加消费积分；

挂账客户消费时不参加积分，即结帐时不刷会员卡，按协

3

议结帐后在客房部后台增加积分。

不符合消费积分营业项目的不得使用会员卡。对不按规定积分行为，视情节轻重将给予责任人相应处罚。客房部经理须根据日审人员出具的《会员积分日审报告》，对会员积分进行相应调整。

用积分兑换优惠的，由专管员填写《会员积分兑换登记表》经客房部审批后，上报分管副总经理审核，按照会员优惠办法，让会员享受相应的实惠。客人的积分同等归零，余分继续积分。

#### 五、各等级会员卡优惠折扣

以门市价为基础：1、普卡：享受6折优惠；累计积分达到20000分，可升级为银卡，享受更多优惠。

2、银卡：享受5折优惠；累计积分达到50000分，可升级为金卡，享受更多优惠。

3、金卡：享受4折优惠；协议单位和特别客户直接享有；

#### 六、会员维护

客房部安排专人定期进行会员维护，建立客户回访记录簿，对每位会员每月进行一次回访，征求会员的意见，及时向客房部经理反馈，经理每月要对银卡以上的客人进行回访。

#### 八、xxxxx 会员卡的手册

致各位尊敬的会员朋友：

欢迎加入 xxxx 会员大家庭。

4

为使您更好的享受我们所提供的服务，同时，清楚的了解您应享有的会员权益，我们特意为您提供本《会员手册》，愿您 xxxx 享到至尊的服务。

### 1、 会员积分办法

积分按客房每消费 1 元积 1 分，餐饮每消费 2 元积 1 分。

### 2、 会员专享八大服务：

(1) 会员持卡可享受优先登记和结帐业务服务, 无需排队，方便快捷；(2) 餐饮优惠: 会员持卡在大厦用餐等消费均可享受 8.8 折优惠(会议、团队、婚宴及宴会标准单、酒水、海鲜、特价菜品除外)

(3) 会员活动: 会员均有机会参加大厦组织的主题活动，并可获得免费景点门票等活动项目；

(4) 生日礼物: 普卡会员本人可获赠生日当天赠送的礼物一份、贵宾卡本人可获赠生日当月免费享受豪华套房一晚的礼房券；

(5) 房价优惠: 会员入住大厦可享受 4-6 折优惠; 协议单位和特别客户可根据达成的协议给予相依的折扣；

(6) 住房延住 15:00 退房，免收半天房租; 预订延时保留在您因故未能在预订保留时间内到达酒店时，经电话确认后，酒店将为会员适当延长保留时间至 20:00.

### 3、 客房预定

(1) 网上预订: 登录网站进行会员确认成功后，即可进行

5

网上预订，到大厦后，凭会员卡在前台办理入住登记。

(2) 电话预订: 会员还可通过大厦前台电话预订房间。

### 4、 会员卡的使用说明手册

使用通知:1、为了使您享受到会员提供的优惠和服务,在您入住或消费时请主动出示贵宾卡,才能享受到优惠和服务。若不能出示时是为无卡对待,过后补卡不被接受。

2、此卡不能在酒店兑换现金。礼品兑换设前台。

3、如想查询积分或兑换礼品,请致电:xxxxxx 我们有专职经理为您解答或登陆

5、会员卡有效期:

普卡、银卡自办理之日起有效期两年,金卡自办理之日起有效期三年。会员卡有效期满后,三个月内可至前台核对资料后办理续延手续,兑换礼品后,积分重新起计。会员卡到期后,三月内仍未续卡,视为过期,卡内余额不予退还,积分自动作废;

6、兑换积分

在积分兑换有效期内,会员卡持有人,可在工作日 9:00,17:00 之间,持卡到宾馆前台办理积分兑换手续。

7、使用过程中有任何疑问请咨询前台服务人员

8、xxxxxx 拥有本《会员手册》及会员卡的最终解释权。

篇 2

6

会员活动策划方案

会员活动策划方案 2016-05-18 浏览:分享人:许新梦手机版

一、活动背景

南昌大学演讲与口才协会成立至今,多次举办具有品牌效应的活动,得到校团委及学工处大力支持,深受广大学子好评。十二年来,南昌大学演讲与口才协会始终秉承着“以明志树人,以自信强人,以务实达人,以热情动人”的社团精神,紧紧围绕大学生校园生活,取得不断进步。在社团评比中,荣获最具潜质奖和最佳组织社团奖。

近年来,它又不断完善,取得骄人成绩。随着新学期的起头,南昌大学演讲与口才协会纳入了新的血液,特举办 11 届会员大会,鼓舞士气,使之成为更加优秀的社团。

## 二、活动主题

总结过去,程前启后,励志教导,展望未来,弘扬精神,坚定决心

## 三、活动目的

1、总结演协过去一年的佳绩,增进成员间的友谊,使我们演协成为更加温暖的大家庭。

2、总结招新情况,激发新干事,新成员的工作热情和参

7

与积极性,增强其协会的归属感和责任感,为社团开展活动打下基础。

1 / 10

## 四、活动时间

1 月 25 日星期二晚 7 点正式开始

## 五、活动地点

待定

## 六、参与人员

演协全体新老成员

## 七、大会流程

1、会长通知各理事安排人员提前 3 分钟到场布路会场。会长及副会长助理协助帮助。

2、新进部委到各部门签到后就坐,组策部保持会场安静。

3、主持人进场说开场白,并介绍会长与部委。

4、会长胡邦杰发言致辞

5、播放幻灯片,介绍演协,展示演协风采。

- 6、各部门部长欢迎会员加入并解说各自本部门的工作
- 7、由精英部派出成员进行演讲或辩论比赛,以显示演协的实力。
- 8、每个部门出一个新颖的节目,组策部负责大会记录和现场拍摄工作。
- 9、会员一一上台介绍自己,并将名字写在黑板上。

8

1、对会员进行分组,小组长代表发言。

11、趣味小游戏:待定。

2 / 10

12、按惯例给当天过生日的协会人员赠送生日礼物。

13、会长胡邦杰作大会总结陈词。

14、会员有序退场,全体部长干事留下合影留念

#### 八、后续安排

1、活动结束后,协会所有干部及干事负责清理会场,并及时做活动总结,重视并整理会员反馈信息。

2、把大会有关资料图片整理好,放到演协微博上供大家欣赏。

近年来,上海市烟草学会在中国烟草学会、上海市科协的正确领导下,始终坚持”三服务一加强”的工作定位,积极探索学会工作新方法、新途径,连续六年荣获上海市科协“二星级学会”荣誉称号。作为烟草行业科学工作基层团体,多年来我们坚持开展“会员日”活动,以开展学术交流为平台,以宣传作出突出贡献的优秀科技工作者和创新团队为手段,以推动产、学、研结合为桥梁,促进科学技术和经济建设相融合。“会员日”系列活动中,我学会把为行业、科技工作者提供优质高效服务作为根本任务,把促进造就高素质劳动者作为重要任务,不断增强服务能力和水平,努力吸引广大科技工作者积极参与学术建设,使学会真正成为

9

学术成果的“孵化器”和经济建设的“助推器”。

20xx年,我学会将以中国科协“创新发展推广工程项目”开展为契机,积极参与中国烟草学会“牵手科技工作者,共

3 / 10

度第四个中国科协会员日”项目,以“科技成果促发展、学会建设上水平”为主题,以“三会、一网、一讲座、一论坛”为平台,开展“3111”会员日系列活动,项目经费初步预算在7万元至8万元左右。具体计划如下:

一、开好“三会”:(即优秀论文表彰会、学术活动经验交流会、会员代表大会)

1、优秀论文表彰会暨《优秀论文集》发行仪式

学术论文是广大科技工作者的智慧结晶,是行业科学、健康、可持续发展的助推器。每年的论文征评活动更是成为了广大科技工作者展示科研成果、交流知识经验的重要舞台。我学会将于20xx年5月举办“会员日”系列活动——优秀论文表彰会暨《优秀论文集》发行仪式。旨在通过会议,进一步加强学术成果的交流、应用,鼓励行业科技人员积极投身论文征评工作,营造“潜心钻研”的良好氛围。并在此基础上扎实推进与清华大学“论文库”协作项目,实现学术成果交流、互惠。

时间:20xx年5月

地点:机关行政楼会议室

10

通过紧张、有序的初审、专家组评审和评委会评审,我学会在五大领域、二十一个参考课题范围的近800篇论文中评选出优秀论文25篇,其中工程技术类12篇,经济管理类13篇。

4 / 10

2、专业委员会、团体会员单位学术活动经验交流会

通过会议,进一步健全、完善学会的学术组织体系,加强团体会员单位学术组织建设,做到重心下移、夯实基础,形成学术活动中团体会员单位的“点”、各专业委员会的“线”和学会的“面”紧密结合。通过学术活动有机结合,形成学会学术组织新格局;突出重点、攻坚克难,围绕行业热点、难点积极开展学术活动,并切实加强对会员会籍的管理,扩大学会的群众基础。

时间:20xx年6月

地点:机行政楼会议室

出席对象:学会理事会代表、秘书长、学术部代表、各专业委员会、学组联系人、团体会员单位联系人

会议主要议程:

- 1)由学会秘书长介绍20xx年上半年学会学术活动开展情况及下半年要求。
- 2)星级学组代表介绍学术活动开展经验。
- 3)参观学习

11

预算经费:5000元

3、20xx年度会员代表大会

时间:20xx年9月

地点:中华会场

内容:通报学会工作情况、审议通过《学会工作报告》、

5 / 10

学术报告交流。

议程:

主持人:边君义副理事长

- 1)通报第六届理事会第四次会议情况解光龙副秘书长

- 2) 工作报告解建伟理事长
- 3) 烟草(集团)公司领导讲话施超总经理
- 4) 学术报告:
- 5) 观看电影

## 二:优化一个网站:(即学会网站)

近年来,学会网络建设在加强学会自身建设、优化学术成果交流、吸引发展会员、提供科学普及知识等方面起到了重要作用。我们将通过“会员日”活动,进一步完善学会网站工作。制作“学会介绍资料片”并加入网页,加快学会网站的功能开发,使广大会员和广大职工能及时、方便地了解行业变化情势、学会活动情况以及科技发展动态、查阅各种资讯。通过网页版面更新设计,全方位地展现学会的工作作风。通

12

过开发网站内容管理进一步形成“发布系统”以及“会员管理系统”技术需求报告,以更加方便学会及时了解会员建议、及时更新学会工作信息,并对会员进行网上管理,从而为广大会员建立起真正的“网上之家”。

时间:20xx年10月

节点:4月1日—5月1日调研现状、启动网站完善工

6 / 10

作

5月1日——6月30日完成项目需求报告

7月1日——9月30日完成相关内容制作

10月1日——10月31日完成网站更新调试

预算经费:50000元

## 三、举办一个讲座:(论文写作知识讲座)

论文写作知识讲座

时间:20xx年5月

地点:机关行政楼会议室

参加对象:邀请商经学会《上海商业》杂志周麟昌主编、《上海经济》杂志卢一平主任、获奖论文作者及各专业委员会、学组、团体会员单位科技工作者代表

预算经费:专家讲课费5000元

四、举办好一个论坛:(即以“科技与中华品牌60周年”为主题的“中华论坛”)

13

举办好20xx年度“中华论坛”

论坛主题:“科技与中华品牌60年”学术论坛。

邀请对象:解建伟理事长、《烟草科技》主编谢剑平博士、“科技铸就中华品牌”征文活动获奖者、中华品牌60年发展历程中有突出贡献的科技工作人员及上海烟草行业高级科技人才及经营管理人才代表。

时间:20xx年8月

7 / 10

地点:中国烟草博物馆

会议内容:

1)会议前期准备:利用学会《上海烟业》杂志平台,举办“科技铸就中华品牌”征文活动。评选一等奖1名,奖金500元、二等奖3名,奖金各300元、三等奖5名,奖金各200元。奖金合计2400元。

2)上海烟草有限责任公司党组成员、纪检组长、上海市烟草学会理事长解建伟致辞

3) 郑州烟草研究院《烟草科技》杂志主编谢剑平作“当今烟草科技研究热点”

主题报告

4) “科技铸就中华品牌” 征文颁奖仪式

5) 获奖征文交流

会议由上海市烟草学会副秘书长解光龙主持

会后《上海烟业》杂志选登获奖征文。

14

预算经费:

征文活动奖励:2400 元

会务费用 2000 元。

合计 4400 元

一、活动目的

为了丰富同学们的课余时间,了解和体验到心理健康教育协会生日的气氛,结交新朋友,促进沟通,增进彼此感情,并且度过一个愉快而又有意义的生日晚会,我们心

协办公室

8 / 10

策划了此次活动。

二、活动主题:生日 party

三、晚会时间:xx 年 3 月 15 日晚

四、晚会地点:咸嘉心理咨询室

五、参加人员:心理健康教育协会全体成员

六、具体事项:

七、活动内容:

特色活动:吃蛋糕

1. 逢 x, x 的倍数, 带有 x 的数字不能说, 要以蹲一下来表示。

2. 小九九游戏, 挺好玩的!

3. 开火车

15

4. 顶气球比赛

5. 寻宝大行动

6. 心心相印, 我来比你来猜

7. 祝福传递

八、思考

1, 请各位参与策划准备活动的同学发表感想

2, 邀请嘉宾讲话

3, 建议与期望

九、清理现场

1, 办公室成员留下搞卫生

9 / 10

2, 各道具设备的归还

最后, 望各成员积极配合, 齐心协力, 团结协作, 做好

各项工作, 促成本次活动的圆满成功!

10 / 10

篇 3

会员回馈活动方案

16

篇一:VIP 客户回馈活动方案

关于举办“魅力女人 关爱健康”养生讲座

活动的方案

为答谢新老VIP客户，切实为VIP客户提供“标准+等级+特色”的差异化服务，提高客户满意度和忠诚度，借三八妇女节来临之际，组织女性VIP客户开展“魅力女人 关爱健康”养生讲座活动，具体活动内容如下：

一、活动主题

“魅力女人 关爱健康”

二、活动对象

全业务正常在网女性VIP客户、集团关键人。

三、活动时间

2012年3月7日 19:30—21:30

四、活动地点

青平果美容会所

五、活动目的

针对如今都市人工作压力大、生活作息不规律等各方面因素，导致大部分人身体出现亚健康状况，为关注客户，进一

17

步拉近客户经理与用户之间的亲和力，体现公司个性化特色服务，从而更好地维系用户，降低离网率。

六、活动组织：

客户服务部负责此次活动的组织策划、商家联系与宣传；客户经理为活动的第一责任人，负责有效客户的核查、通知回

访等工作。

邀请青苹果健康调理机构中心的美容养生专家，为用户进行养生方面知识讲座

，交流身体调理、保健方面的经验。

具体安排：

- 1、分公司业务介绍、演示约 30 分钟。
- 2、青苹果健康知识讲座约 40 分钟。
- 3、分公司邀请客户免费体验，由青苹果美容所提供。（待商议）

七、活动费用

计划 VIP、集团关键人参加人数 30 人，所需水果、红酒，成本约 1000 元；为 VIP 用户回馈礼品（养生贵宾卡：200 元/张，可享受价值 400 元护理、健康理疗，具体项目以青苹果为主）6000 元，合计资金 7000 元。（待定）

篇二：年度回馈活动方案

18

\*\*\*新城 2011——2012 年度回馈活动方案

年度回馈活动方案年度回馈活动方案年度回馈活动方案 年终岁尾，辞旧迎新。在即将圆满的 2011 年内，阳光新城得到了众多客户、朋友们的支持与肯定下，为了“感恩”，在新年之交，阳光

新城以诚相邀，真情感恩新老朋友！

活动宗旨：

借新年之由做宣传，新年送好礼，购房送家电，以节之喜庆与送礼之回馈吸引新老客户到访。礼品以品牌电器实物为主，更有触动力，

无论咨询还是购房，到访均有小礼物，制造过年的氛围，

活动方案：

一、活动主题

喜迎龙腾 礼馈万家 二、活动对象

所有活动期间购房客户（含交诚意定金 1 万元及以上者）。 三、活动时间

2011年12月30日至2012年1月10日 四、活动内容

新年开门礼——新年看房者，均有开门礼相赠，阳光新城新年台历一份。购房新年礼——活动期间，购房者在享受正常优惠幅度基础上，再享一次性购房补贴5000元(特价房除外)。

敬礼老带新——活动期间，凡介绍新客户并签订购房合同

19

或交诚意定金1万元及以上的老客户均享新年福袋礼包一份。

购房运气礼——活动期间凡签订购房合同或交诚意定金1万元及以上者，均可获赠新年礼物一份，并获得一次幸运抽奖机会，中奖率100%，奖品设置为：

:奖项以实物为准

篇三：“会员卡积分大回馈”活动方案

‘会员卡积分大回馈’活动方案

为酬谢广大会员客户对本酒店的支持与厚爱，现予真情“会员卡积分礼品大回馈”；

一(活动细则；

1. 凡在荔晶酒店任何餐厅办理充值1000元以上即成为会员卡客户；
2. 会员卡现充现返；1000返50元，2000返100元，3000以上按15%返现于卡内，除享受其它会员优惠外，凭充值的积分可参与兑奖活动(积分以元计)；
3. 积分兑奖分为五个等级；卡内积分达2000为?星，4000为??，6000为???, 8000为????, 10000为?????会员；
4. 会员可凭卡内积分的标准呈积分升级领取不同的兑奖礼品；
5. 兑奖以卡内积分为准一次性兑悦，不可分次兑奖；
6. 当积分达10000分为积分止点兑奖后积分清零，可继续

20

充值循环积分兑奖；7. 兑奖礼品可由会员客户任选其一；  
8. 会员积分年达到 3 万和 5 万积分将享受更多优惠待遇；  
9. 详情介绍可咨询店内员工，本活动最终解释权和活动时间归荔晶酒店所有。

## 二( 操作细则；

1. 由软件工程师针对以上要求设定积分等级，并且要求对 10000 积分以内兑奖的范围要有显示兑了奖要有锁积分的操作(当积分达到下一个星级标准自然解锁兑奖)避免重复兑奖；2. 在客户出示会员卡主动为客人查阅积分情况提醒客户。

3. 兑换礼品必须先由收银领班签字核实方能交予前台领班为客户兑取礼品。

4. 店方负责人设定兑换礼品的管理流程，必须有“礼品兑换痕迹记载本”有据可查；

5. 店方根据礼品的备货量及时与采购部进行协调，遭客人兑奖投诉将负直接责任。6. 以上星级积分的标准不适宜“中北路店”协商后在作定论。

营运部 2012 年 5 月 27 日

篇 4

GSD 文化沙龙活动策划案

一、 活动目的：

21

1、GSD 科学美容生活馆重庆店会员答谢

2、宣扬 GSD 全球肌肤美容专家的科学健康时尚和谐的美容生活理念

3、增进 GSD 与会员的沟通了解，信任，建立会员对 GSD 品牌的忠诚度

4、通过此次邀约高端 VIP 客户，实现各行业的跨界交流，寻找更有效的合作方式

## 二、 活动信息：

### 1、 活动总纲：

去 GSD 科学美容生活馆吧， 那里有“美丽下午茶”～

(希望大家在轻松愉悦的环境下感受美)

### 2、 活动主题：

因为有爱 所以很美

——GSD 国际美业新年诗歌酒会

### 3、 活动时间：

2014 年 1 月 5(周日)下午 14:00—16:00

### 4、 活动地点：

协信星光时代广场

### 5、 到会人员：

GSD 重庆店会员 30 人、 会员预带朋友 10 人、 预计 30—40 人

### 6、 活动内容：

22

? 《指间月光》新书发布， GSD 国际美业董事长赵文良

女士新年倾情推荐 ? 著名文化学者罗志渊先生分享《因为  
有爱， 所以很美》

? 现场品红酒， 朗诵诗歌

? 会员答谢抽奖回馈

### 7、 活动礼品(参会会员人手一份)：

I、 468 元水盈活细胞原液 40 份 II、 书籍《指尖月光》 III、  
充电宝 40 个

8、 抽奖奖品：家用眼部美容仪、 GSD 冰电紧肤术、 VIP

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/438051035002006051>