升学宴邀请函范文

# 【篇一：同学相识 25 年及升学喜宴邀请函 .doc2 】

吉林省畜牧业学校农学 47 班相识 25 年同学会暨同学子女升学喜宴邀请函

亲爱的同学们：

又一度草长茑飞繁花似锦日，又一次莘莘学子金榜提名时。就这样不知不觉中，一年的光阴转瞬即逝。我们的思绪仿佛还停驻在莫莫格 20 年同学会的篝火旁，还飞扬在旅游区观光车上齐声引吭的歌声里⋯⋯

亲爱的同学们，您是否盼望能再次欢聚一堂，再次高歌共饮，再次畅叙友谊并升温我们的浓浓同学情？亲爱的同学们，现在还好吗？ 当我们用自己的智慧和汗水，在创造生活和实现自我价值的过程中品味了人生的酸、甜、苦、辣之后都会发觉：让我们最难以忘怀和割舍不掉的依旧是那份学生时代的同窗友情。也许，我们不经常联络，也不经常问候，甚至少了一些必要的关切和沟通。但是，岁月并没有陌生了我们的情感，也没有中断了彼此心中的牵挂。因为， 我们还会记得年轻时最单纯、最干净的一段岁月。这样的经历，这样的累积已经成为我们一生最宝贵的财富。多少寝室里的欢笑、多

少操场上的打闹、多少校园里的往事不是常常出现在你我的梦里吗 ?

留言薄上的美好祝福、分手时的相互嘱托、校门口的挥泪告别不也 是常常闪现在你我的眼前吗 ? 如今我们还能再以忙碌为由，而去淡漠彼此间的同窗情谊吗 ? 往事难

忘，温馨如昨，依然常驻心头 ; 悲欢岁月，依稀如幻，多少次梦里相聚，多少次心驰神往 !

吉林省畜牧业学校农学 47 班同学相识 25 年暨同学子女升学祝贺活动筹委会

2015 年 7 月 6 日

吉林省畜牧业学校农学四七班

相识 25 年同学会暨子女升学宴活动方案

2015 年是我们同学相识 25 年，也是班上 10 位同学（不完全统计）

子女高考改变命运的关键年。为了切实保障相识 25 年同学会暨同学子女升学宴的顺利有序进行，特拟定本活动方案。

一、指导思想

以经济省时为原则，突出和谐、游乐、喜庆氛围，共同畅谈人生 40

余载的酸甜苦辣，让同学情更加深厚，让高考的孩子们收获殷切祝福。

二、时间安排

2014 年 7 月 25 日、 26 日两天三、聚会地点

大安市，联系人耿静（ 15943659337 ）陈庆云（ 13674485189 ）

四、交通方式

各县区在本地联络员组织下自行前往，或乘坐火车或乘坐大巴，也可自驾私家车，原则上减少车辆，力求保证安全；因扶余前往聚会地途经松原市区，可与松原市区同学联系一同前往。

五、活动安排

1. 日上午 10 点抵达大安市汇合，大安市安排午餐，午餐后驱车游览大安市月亮湖风光；晚餐品老坎子嫩江鲜鱼，

入住大安市宾馆。

1. 日早欣赏老坎港风光，午餐毕返回。六、组织领导

本次升学喜宴安排活动成立筹委会，筹委会主席由任义同学担任，

副主席由孙士红同学担任，活动执行主席由陈庆云（兼活动联络 人）、肖海刚同学担任。筹委会下设活动事务管理部，由何秀杰同学总负责，初广波、刘倩等为成员，具体负责财务支出及礼金管理以及日常性工作。

七、几点说明

一、本次相聚以同学会为主，整个活动由筹委会负责安排日程和各项费用收取与支出。参会同学缴纳活动费用或赞助费，费用按照自愿原则，不规定标准。所收取费用除用于本次聚会花销外，结余部分按照既得利益原则发给本次高考的同学子女作为奖学金。

二、这次聚会是本着庆祝、沟通、相聚为主，子女高考的各位同学不收取礼金，确需同学之间情谊表达的，可以体现在所交活动费用上，要注明需要表达祝福对象姓名和数字。没有表达的，所涉及到同学已经声明表示理解，大家不用多虑。

三、希望大家保持紧密联系和沟通，要注意聚会途中行车安全、饮酒安全和自己的情绪管理，随时提宝贵意见，以便让活动进行的顺利、热烈和完美。

# 【篇二：标准升学宴请柬写作规范】

升学宴请帖

席设: xx 酒店 xx 厅时间:x 月 x 日 x 时 送呈邀请人名字 台启兹定于

二零一三年一月四日（农历一月四日）星期六为： xxxx 举办升学酒宴

时间： 18 ：00

席设： xxxxxxxxxxxxxx

地址： xxxxx 恭请 光临 填写说明：

1. 封面上写 “请帖 ”二字，用美术字体或手写体，一般要有图案装饰。
2. 抬头顶格写被邀请组织的全体，如邀请的是个人，则应写明其姓名及职衔、称谓。
3. 正文要写明邀请的事由，举行的时间、地点及应注意的一些问题。
4. 结尾写上礼貌用语。如 “敬请光临指导 ”、“恭请参加 ”，也可写上 “此致，敬礼 ”等字样。
5. 落款处署明邀请单位全称或邀请者姓名，以及发出请帖的时间，

若是组织出面邀请，还应盖上公章。撰写与使用请帖礼仪：

1. 书写请帖，字迹应工整、漂亮、大方；
2. 请帖的内容必须清晰、准确无误，请帖的文字要简洁明快，措辞典雅得体，语气婉转谦和。
3. 请帖应提前一周到 10 天发出，如果请帖发出后又发生始料不及的变化，必须及时在原发请帖范围发取消或改变原定活动的请帖。
4. 不发、迟发或泌、漏发，都有失礼貌。请帖设计趋势：

现在越来越多的学生开始采用各种新潮的请帖方式，比如电子请帖，

微信请帖等。 也有不少学生愿意花时间自己 diy 设计请柬样式。下面介绍电子微信升学请帖的制作方法：

1. 手机扫描下方的二维码查看请帖案例：
2. 制作出来的效果预览：

# 【篇三：谢师宴、升学宴促销策划活动方案】

谢师宴、升学宴促销策划活动方案

“十年寒窗望金榜，九载熬油忆师情 ”，感恩是中华民族的传统美德，谢师也是学子们金榜题名时的一种愿望，近年 “谢师宴 ”再附加一些传统文化 (如：十年寒窗宴、金榜题名宴、状元及第宴 )已经普及大江南北，颇为火爆。大学开学之前，涡阳家长在送自己孩子去上大学

之前，必大操大办 “升学宴 ”。为餐饮淡季带来了小秋收，很多酒店餐厅都以各种不同的方式来抢攻潜力无穷的 “谢师宴 ”、“升学宴 “市场。做好 “谢师宴 ”、“升学宴 ”营销应该是一个很好的商机。

一、目标市场分析

恩师与学子共度一千多个日夜，给予学子终身受用的启迪，赋予学子体谅与宽容，教育学子们树立分秒皆准的观念。同时作为家长， 自己的孩子终于大学，人生翻开了崭新的一页，前途也变的光明起

来。因此在近年来 “谢师宴 ”、“升学宴 ”非常红火。根据调查： “谢师宴”、“升学宴 ”已经成为普通家庭操办喜事第二大宴席，重视程度仅

次于婚宴， “谢师宴 ”、“升学宴 ”红火有以下几个理由：

理由 1（学子）：要去上大学了，高中里的恩师估计不会太经常见到。在去上大学之前，感谢恩师在高中三年内对自己学习的帮助。理由 2（家长）：感谢老师在高中三年内对自己孩子的照顾，同时也希望借此表示谢意，联络感情，以后继续联系。

理由 3（家长）：升学宴要宴请亲朋好友，参加别人升学宴随了份子钱，为了捞回点也得办。

理由 4（社会）：孩子考上学是大喜事，亲朋好友聚宴庆贺可增加喜庆气氛，也可联络感情。

根据涡阳当地情况， “谢师宴 ”一般在中档左右徘徊。 “升学宴 ”则突出两个特点：一、就餐宾客较多；二，档次一般偏中上。

二、定价策略

1、谢师宴菜单制定，要考虑到将菜谱与恩师联系起来，增加喜庆氛围，以博得学生和家长们的好感。

2、针对价格高的菜肴，建议采用减量和出新菜品想结合的办法。

3、谢师宴的价格要根据涡阳当地情况，应以中档和中下档为主，升学宴的价格应以中上档和中档为主，合理拉大消费层。

4、其他的酒水价格和其它服务的价格可根据酒店的实际情况灵活变动（但要针对酒店的纯利润来制定）。

三、营销策略

1、制作专门谢师宴套餐，可以根据实际的情况将 “谢师宴 ”、“升学宴”分三个档次。其中 “谢师宴 ”菜名要经过合理包装，体现出浓浓的

文化氛围。 “升学宴 ”则无需菜名包装。（具体价格要针对酒店的纯利润来制定）。

2、翰林宴，豪情相邀。特别邀请高考一甲（文、理科前 3 名），汇聚酒店共畅未来；赠送每位学生精美求学用品作纪念；琼林宴（请

领导们充分发挥人脉关系，制作邀请函）。

3、商家互动，款赠厚礼。酒店联合其它商家、学校或供应商，采用“一对一 ”的形式，签订互惠条款，共同为莘莘学子们准备优惠券。建议采用 “双赢 ”方式，营销、财务及公司积极主动参与。

4、凡在酒店举办谢师宴的学子，桌桌有礼品。在酒店举行 “升学宴 ” 的家长，场场有惊喜。不论消费金额多少，桌桌都可以得到高炉水

晶家酒一瓶。凡惠顾十桌（含十桌）以上奉送相同档次餐标一桌； 消费五桌（含五桌）以九五折优惠等等。

5、免费提供停车场地，优先预定，免费照相、免费博士帽等。

6、饭后赠送参加宴席的老师们精美小礼物一份（上面要印上酒店的名称、电话、地址、网址）。

四、广告策略

1、酒店的大门口放置一些户外广告（讫牌，条幅，喷绘）。

2、电视、街道横幅和报纸广告相结合。例广告词： “数载师恩永难忘，一杯清酒表浓情！ ”至此桃花李芬芳时，金桂开元酒店隆重推出 谢师宴（登科宴、及第宴、翰林宴），表达莘莘学子一片感恩之情。

3、可以尝试一下手机短信广告，群发的重点是原来饭店的老顾客和涡阳当地三十八岁至四十八岁人众，注意要使用适当的语言，主要介绍酒店的最新活动。

4、也可采用传单广告，印制活动宣传单 10000 份，但传单的制做用必须要精美，最好配菜品展示图。

注意：以上的广告可同时选择几种，推广的重点社区或学校。五、其它相关的策略

保安必须要保证酒店的安全；对服务员和相关的工作人员采指定一些激励政策，调动她们工作的积极性（以后可以细化这个内容）； 在大厅里放一些品位高的音乐；服务语言技巧；上菜的速度必须要快；大厅的布置上不需要太豪华，但要美观大方，表现出尊师重道的人文文化。

六、效果预测

1、直接效果：如果推广和相关的服务到位，；总收入至少比去年同期上涨。

2、间接效果：横幅，户外广告，纪念品、 1 万份宣传单等宣传方式， 直接知晓人群至少可达万人以上，提高了品牌效应，增加这些人群

以后来酒店消费的机会，有着长期营销收益。七、其它建议

1、预定部可搜寻一些重点顾客的资料，先在熟顾客中宣传。

2、在争取顾客同意的条件下，把顾客的信息输入预定部资料库（关键是顾客的名字、职务、单位和手机号码），为以后的推广服务

（以后可以细化这个内容）。

3、尽快做好酒店的网站，网站必须要由专业的人士制作，域名既要简单有要好记，网页的设计上要体现出酒店的特色，颜色以暖色调

为主，主页最好要一个大的 flash 动画，还要有新闻发布系统、网上营销系统、顾客留言板、客户论坛、员工娱乐等方面的内容。通过

网络营销（最大的优势是受众范围大，花费少）增强酒店的知名度，

增大市场份额。八、经费预算

5、博士帽、照相、场地布置成本 500 元；

6、广告费：讫牌（或Ｘ展架）、横幅、喷绘、报纸、网络、短信等合计 1000 元；

合计费用： 4600 元（排除酒水）

附: 1 、横幅标语、广告词、宣传用语、服务用语； 2、x 展架小样、喷绘小样、宣传单小样；

3、“谢师宴 ”、“升学宴 ”套餐菜单。