# 2024年酒店营销活动策划方案(精选8篇)

来源：网络 作者：繁花落寂 更新时间：2024-08-14

*为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一...*

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？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。

**酒店营销活动策划方案篇一**

一、活动目的：

为答谢新老客户一直以来对我酒店的大力支持，利用元旦新年的有利商机来回馈我们的新老客户，以刺激其继续消费，以达到我酒店营业额的稳定性增长，最终达到更好的赢利目的。

(一)西餐：

1、凡元旦当天在西餐消费的客户均可获赠奥运纪念卡一张(自行制作)。

2、元旦当日一次性消费满300元的客户，均可获赠西餐单人早餐券一张。

3、元旦当日一次性消费满600元的客户，可获赠优惠房券(凭此优惠券可获门市价6折优惠)一张。

(二)中餐：

1、凡元旦当天在中餐消费的客户均可获赠奥运纪念卡一张。

2、元旦当天在中餐大厅消费的客户，一次性消费满500元可获赠西餐早餐券一张。

3、包房一次性消费满1000元，获赠面值100元现金券(此现金券可在本酒店任营业区消费)一张。

4、元旦当日一次性消费满\_\_元，即赠送贵宾卡一张。

5、元旦当日在中餐一次性消费满3000元，赠送标准客房一间一晚。

6、元旦当日在中餐一次性消费满1\_\_元，可获赠20\_\_年门票一张(票价详见奥运门票价格一览表，附后并待定中)。

(三)客房：

1、凡元旦当天在客房入住的客户均可获赠奥运纪念卡一张。

2、元旦当晚个人入住客房，一律按门市价8折优惠，并赠送果篮一个及早餐券一张。

3、元旦当晚一次性开房满8间者，送20\_\_年门票一张。

1、广告宣传：

(1)pop广告牌三块：大堂一块，中餐入口一块，西餐入口一块。布标一条，放置酒店大门。内容为：相约20\_\_，相聚\_\_\_!

(2)设计制作彩色宣传单1000张(具体内容样板另附)。

(3)设计制作西餐早餐券(西餐自带有早餐券)。

(4)设计制作赠房券。

(5)设计制作现金券。

2、口碑宣传：销售

部及营业部，以销售部为主，各营业部为辅。

3、短信宣传：销售部及营业部各部门经理利用手机短信形式向客户发送此次活动信息，以达到宣传，吸引客户消费的作用。

1、酒店外围：

(1)大门正对面绿色植物区，制作20\_\_年倒计时。

(2)酒店大门及西餐侧门吊大红灯笼，以衬托节日气氛。

(3)酒店大门正对面，制作“元旦快乐”装饰。

2、大堂：

(1)酒店大堂摆放三个“\_”展架(内容20\_\_年世博会时间表，整个活动内容一个。)

(2)在原圣诞屋的基础上，饰“海宝”(20\_\_年世博海宝)及有关饰品。

1、总指挥：\_总

2、总执行及总协调：\_副总

3、布场(20\_\_年12月28日完成)：市场营销部，各部门配合

4、策划宣传(20\_\_年11月30日前完成)：市场营销部负责各类广告宣传、票券的设计及制作。

6、采购(20\_\_年12月1日前完成)：财务部负责关于本次活动的物品采购，美工跟进。

注：世博会门票需财务部跟进落实，确保当日能顺利把门票送到客人手中。

1、海宝若干;

2、世博会纪念品若干;

3、世博会门票若干(须提前预订);

4、“\_”展架三个;

5、布标一条;

6、彩色宣传单

1、海宝若干约650元;

2、世博会纪念品若干约1000元;

3、世博会门票若干约3000元;

4、“\_”展架三个约180元;

5、布标一条约70元;

6、彩色宣传单约550元。

合计：5450元

**酒店营销活动策划方案篇二**

一年一度的高考已经来临，对于很多考生来说是一生一次，一次一生。今年高考最迟将于7月20号前发布第一批重点本科录取通知单，很多家长非常关注高考重视高考。

针对这一社会热点，如何抓住“高考经济”，并借此提升酒店经营效益，经营策划部特联合餐饮部推出升学宴策划方案。

一、主题：

金榜题名时谢恩情

二、时间：

7月20日-8月30日

三、地点：

xx大酒店

四、对象：

被国家或省级正规院校录取（含本科和专科）、家在市区且经济条件比较好的考生家长

五、目的

2、通过与众不同的高考升学宴策划，满足家长和考生的骄傲感和荣耀感，并感染现场的亲朋好友，通过提升酒店美誉度来吸引潜在客户，为酒店的后续经营带来潜在效益。

3、有效运用“心理营销”，结合“情感营销”，通过提高服务附加值等方式，限度的满足客人的心理需求和情感需求。

六、前期宣传“纳客”方式：

通过市场营销代表前往各高中学生工作处及邮政局（因为耒阳有一部分学生在长沙及衡阳的重点高中就读）搜集高考被正规院校（含本科和专科）录取的学生资料及家长资料，筛选出家在市区、且经济条件比较好的家长资料，营销代表先打电话过去代表某五酒店大酒店表示祝贺，并预约时间和地点送上某五酒店特制温馨贺卡，邀请其前来酒店举办升学宴，同时告知升学宴的特别策划及心动优惠政策，吸引其如约前来预订。

七、升学宴流程策划：

为了限度的满足家长和考生的荣耀感与虚荣心，吸引现场所有宾客的赞美与羡慕之心，本策划方案将在升学宴流程上做出重点策划，旨在通过一系列新颖、别致的策划活动来提高酒店服务附加值，得到现场所有宾客的高度赞同，为考生及家长留下刻骨铭心的美好回忆。同时利用“边际效益传播效应”吸引其同学甚至现场的亲朋好友在举办各类宴会时首先选择某五酒店。

2、10：30-11：50：考生及家长端上糖果和香烟站在大堂迎宾，大堂播放轻柔喜庆的乐曲，摆放庆贺水牌。二楼宴会厅旁，承情处工作人员就位，承情处周边氛围布置由餐饮部负责。一楼上二楼的楼梯转角处摆上指示牌。

4、11：50：喜宴正式开始，考生（男生穿上黑白配燕尾服，女生穿上白色礼裙）在承情处旁就位。

5、11：55-12：05：荣誉宝座问鼎仪式。宴会厅正中间过道铺上红地毯，两边围上露营，红毯前设一个塑料鲜花拱门，考生站在拱门前，前面为两名礼仪小姐，身后为两名要好同学，四人每人捧一捧鲜花持一张贺卡，由这四人伴着激昂的音乐将考生送上主席台荣誉宝座，红地毯仪式过程中喷七彩礼花（鲜花和贺卡由考生自己准备，酒店可帮其订购）。

7、12：10-12：20：花季感恩仪式。背景音乐播放《感恩的心》，请考生家长及两位老师代表上台，由考生分别为父母及老师送上慰问鲜花及感恩贺卡，并向父母、家长及现场的宾客三鞠躬，一鞠躬感谢父母的养育之恩，二鞠躬感谢老师的培育之恩，三鞠躬感谢现场所有亲朋好友在成长过程中给予的关心和支持！

10、12：38开始午宴。

八、附加服务策划

凡前来酒店举办升学宴的考生，酒店将在升学宴举办的当晚免费赠送三楼包厢一晚（19：00-0：00）给其举办同学欢庆party，包厢大小视三楼当天生意预定情况而定，party流程由考生及其同学自主商量策划，酒水零食费用自理，不能外带。

凡前来酒店举办升学宴的家长，当晚在酒店开房达到3间以上者，将可享受最低7.5折优惠，3间及3间以下者不享受住房优惠政策（具体由前台跟餐饮部联系核实后方可打折）。

九、升学宴优惠措施：

1、望子成龙宴（388元/席）

2、金榜题名宴（468元/席）

3、平步青云宴（568元/席）

4、前程似锦宴（668元/席）

5、鹏程万里宴（888元/席）

6、飞黄腾达宴（1280元/席）

注：

a、凡在酒店预订升学宴且宴席数量达到6桌及6桌以上者，可免费享受以下优惠措施：

1）免收服务费；

2）免费提供司仪；

3）免费提供现场布置；

4）免费提供礼仪服务；

5）免费赠送指示牌1块；

6）免费赠送签到簿1本；

9）免费提供服装和化妆.

a类经费预算：考生服装租赁100元，签到簿30元，合计费用130元。

同上；

另免费赠送高级密码皮箱1只。

b类经费预算：以上费用再加高级密码皮箱180元，合计费用310元。

同上；

另免费提供客房1间。

c类经费预算：以上费用再加客房1晚30元，合计费用340元。

同上；

另：免费赠送3磅蛋糕一个；

同时：考入省内学府学子凭录取通知书赠送省内快巴票1张（赠送车票仅限耒阳至录取院校所在城市，若起止站点不在此规定之内，恕不赠送），或者报销火车硬座票1张（赠送车票仅限耒阳至录取院校所在城市，若起止站点不在此规定之内，恕不赠送；且车票由考生自己购买，凭票前来酒店报销）；考入省外学府学子可凭录取通知书赠送火车软卧票1张（赠送车票仅限耒阳或衡阳至录取院校所在城市，若起止站点不在此规定之内，恕不赠送；且车票由考生自己购买，凭票前来酒店报销，报销金额为500元，超出部分由考生自理）；或者免费为其订购5折优惠飞机票1张，并报销500元，超出部分由考生自己负担（若折后机票金额低于500元，由酒店全额赠送，恕不补差价；5折飞机票需提前15天预定，拖延期限不能订到5折机票，酒店不负任何责任，仅报销500元）。

d类经费预算：以上费用再加3磅蛋糕40元，加车票或飞机票平均价500元，合计费用880元。

同上；

另免费赠送品牌mp4（128m）1台；

此外，考入清华、北大两大名校的学子凭录取通知书免费赠送飞机票1张。

e类经费预算：以上费用再加品牌mp4（128m）180元，合计费用1020元。

f凡在酒店消费金额达到20xx0元以上者，另可享受以下优惠措施：

同上；

另赠送国际派克钢笔一只

f类经费预算：以上费用再加派克钢笔160元，合计费用1180元。

备注：本次升学宴不享受折扣优惠，仅享受以上对应条款优惠政策。

十、各部门分工配合

1、餐饮部：

1）宴会厅现场氛围布置

2）舞台背景布置

3）准备宴会背景音乐及宴会前播放乐曲

4）升学宴菜单提供

5）检查设备设施是否正常运转

2、经营策划部：

1）水牌制作

2）横幅制作

3）贺卡制作

4）现场摄像、拍照

5）协调、沟通并监督各部门工作执行情况

6）升学宴菜单制作

7）本次活动宣传推广

3、市场营销部：

1）派营销代表到各学校及邮政局搜集考生及家长信息资料，并筛选出意向客户。

2）打电话对意向客户表示祝贺并亲自登门拜访送出邀请贺卡。

3）跟意向客户充分沟通本次升学宴策划方案，并将客户预定意向及时反馈给经营策划部、餐饮部及房务部、康乐部。

4、采购部：

1）采购高档特色座位一张（摆放在舞台上）

2）采购签到簿

3）采购高级密码皮箱

4）采购品牌mp4（128m）

5）采购派克钢笔

6）采购与本次活动相关的其他物料

7）联系影楼赞助或租赁黑白燕尾服和白色礼裙

8）联系赞助单位

注：请采购部事先联系好供应商，具体采购数量视具体业务情况而定

5、康乐部：准备好ktv包厢的赠送预留及相关服务

6、房务部：负责做好当天举办升学宴客人赠送客房及优惠（7.5折）客房的预留，具体情况请听市场营销部通知。

7、行政人事部：

2）负责组织教师篮球联谊赛；

3）龙甜梅负责给考生化妆。

8、工程部：负责制作金榜（kt板，摆放在大堂）

十一、本次活动宣传推广方式

为了减少不必要的成本浪费，尽可能的降低费用支出，提高经营收益，本次活动将采取有针对性且时效性较强的宣传推广方式，如：对外采取营销代表亲自登门拜访目标客户并派送邀请贺卡的方式，同时在市中心悬挂宣传造势的横幅；内部采取店外横幅、大堂kt展板、电梯广告相结合的方式。

1、前期宣传方式：联系各高中老师举办篮球联谊赛，借此宣传升学宴策划，并搜集考生及家长资料，具体组织由行政人事部负责。

2、活动过程中的宣传方式：在大堂设一块金榜题名榜，张榜宣传在酒店举办升学宴的考生喜讯并附上考生照片及其基本信息，借此金榜在考生之间与考生家长之间互相传播宣传。

凡在酒店于订宴席的考生即可从预定之日起在大堂金榜题名；同时考上四大名校的学生，无论其是否前来酒店举办升学宴，均可在金榜上题名。

十二、全员营销提成方案

（营销代表不参照此提成方案，直接参照市场营销部绩效考核方案）

1、所有员工按照餐饮部流程提前5天以上预订宴会，并在客人交纳宴会预订金后得到餐饮部人员在订单上的签字认可并报财务部备案，宴会结束后可享受宴会总消费金额的现金提成奖励。

2、凡内部员工及亲属在酒店预订升学宴均可享受9折优惠。

3、宴会结束当天现金结账按2%提成，挂帐10天内（含10天）收回按1%提成，超过10天收回不计提成。

4、凡全价预订宴会并在当天内结账且挂帐10天内（含10天）收回现金的可增加0.5%提成。

5、凡预订宴会低于9折不计算提成。

**酒店营销活动策划方案篇三**

在2024年末，xx国际大酒店将为您带来一个精彩绝伦的圣诞狂欢夜。雪花飞舞中，灯光缭绕的圣诞外景将酒店的夜色勾勒得绚烂多彩，门口处梦幻的蓝色系装饰将整个大堂映衬得妖娆而神秘。大堂内，身穿红袍的圣诞老人带着梦想中的礼物与欢乐悄悄的降临您的身边。柔美孩童的歌声;华丽的色调，浪漫的气氛;空气中甜蜜的味道，圣诞节独有的浪漫与温馨;每一处，都带给您无尽的惊喜。我们精心筹备圣诞狂欢活动，将激情点燃，将欢乐释放，带上你的朋友，一起来加入吧，让我们带您走进圣诞的华丽乐章。

一、活动目的

通过圣诞节的策划活动，扩大酒店的知名度，加强与客户的感情联系，引导周边地区居民及各单位的餐饮消费，从而取得一定的经济效益和社会效益。

二、活动内容

(一)大堂内活动

1、活动时间：2024年12月24日至12月26日。

(1)节日颂歌

酒店上空飘扬着优美的圣诞颂歌，温馨祥和，12月10日开始全天播放，按照时段播放不同的圣诞歌曲。

24日—26日于每天11：00—13：30、17：00至19—30每隔15分钟，客人将在酒店大堂聆听小朋友演奏欢快音乐，享受圣诞老人带来的祝福。

演职人员：由xx活动中心提供。

(2)圣诞派送

圣诞老人、小天使背跨一个礼品包，礼品包内放满缤纷的糖果、巧克力，巡游于酒店各处，带给客人无限的欢乐和惊喜。

要求：圣诞老人、小天使由人力资源综合部负责选择4名人选，根据时间调配各区域。

圣诞老人：xxx小天使：xxx

时间安排：12月xx日至26日早8：30—17：00大堂及各区域轮流派送。

(3)圣诞销售

在酒店大堂圣诞区域内，准备琳琅满目的圣诞礼品。包括设计精美的圣诞饰品，糕点师精心制作的巧克力、糖果、糕点等。还有更多的圣诞传统礼品供客人选择。

要求：圣诞精致礼品、巧克力、糖果由财务部负责购买，餐饮部负责制作圣诞糕点，四季厅提供展柜，礼品、糖果、糕点等由四季厅工作人员负责出售。

(4)圣诞募捐

在酒店大堂放置一棵圣诞树，邀请来宾购买精美装饰品及许愿卡，许愿卡售价x元，将其悬挂在圣诞树上，并许下来年美好的愿望。活动所得款项将全部赠予xx敬老院的老人们，用以帮助弱示群体(让孩子亲自挂上自己的心愿卡，并当场将钱投入捐赠箱)。

要求：希望之树介绍由营销部制作(活动期间营销部人员机动，在树下引领客人上楼及介绍圣诞树)。许愿卡由房务部准备，出售由大堂经理负责。

(二)酒店大型主题活动

1.激情舞动平安夜

12月24日，盛大的狂欢之夜星光璀璨，各种娱乐节目纷至沓来;幸运大抽奖，丰盛自助大餐及传统圣诞美食、无限量软饮、精彩的歌舞表演，给来宾带来整夜的狂欢。

(1)活动时间

(2)活动内容

xx大酒店将缤纷呈现奢华盛宴带来的圣诞魔力。唇齿留香的圣诞火鸡、融会传统及新派的中式美食盛宴、各式酒店特制的精美糕点、美味醇香的特酿啤酒，如此奢华的圣诞盛宴，配上绚丽开敞的界江堂及经典高雅的现场演出，将一份浓浓的圣诞气氛氤氲在香飘四溢的美食中。同时，酒店还为来宾精心准备了令人心动的超眩大奖。请加入狂欢人群，在梦幻般诱人的圣诞气氛中尽情享用圣诞晚餐。

(3)活动售票：大堂搭建圣诞票销售台由营销部人员负责售票。

2、活动地点：本酒店xx堂

(1)门票：成人xx元/位，儿童xx元/位。工程部负责在xx堂休息厅入口处设置1.4米身高线。

(2)餐桌布置：乳白色的台布、摆放着圣诞蜡烛，鲜花，闪耀的烛光，无不烘托出浓郁的节日气氛。(xx堂门口设签到处，桌上摆有签到牌，由营销部人员负责签到)。餐饮部负责布置。

(3)用餐形式：按照自助餐、提前设定桌号。此次活动宴会自助餐标准为xx元，xx元/位，儿童1.4米以下xx元/位。

3、流程安排

(2)17：00(由营销部人员及大堂副理及领位负责引领客人)参加活动人员进场就餐。

(3)18：00餐饮工作人员摆放圣诞蜡烛同时将宴会厅内灯光关闭。等待由工作人员扮演的圣诞老人、天使出场。圣诞老人、小天使分别站于xx堂主席台两侧后方，待圣诞音乐响起后随着音乐伴着舞蹈蹦蹦跳跳的奔向观众同时将手中小礼品抛向观众，把观众参与活动的激情调动起来。

(4)18：00-18：05圣诞老人、小天使发放礼品及由主持人讲述圣诞节的来历同时宣布晚宴开始，并介绍酒店圣诞节特色活动，主持人介绍时需将灯光开启。

注：节目未定节目时间会有所调整。奖品如下：

一等奖：价值xxx元圣诞大餐(x名)。

二等奖：商务套房1间夜价值xx元(x名)。

三等奖：商务标准间1间夜价值xx元(x名)。

四等奖：洗浴中心浴卷xx张(x名)。

注：1、此次活动参加人员较多各岗位需按照所负责区域明确分工指定专职负责人员。

2、工作人员均头戴圣诞帽及身配圣诞装饰物为客人服务。

3、儿童视情况免费(需经部门经理或营销部经理同意)

4、财务部经理负责将重奖者票上签字盖章。

(三)餐饮包房活动

1.活动时间：12月24日—26日17：30—22：00。

2.活动方案：晚包房实行买断消费，普通包房与豪华包房制定不同的消费价位，大包xx元/桌(不含酒水)，中包xx元/桌(不含酒水)，小包房不设最低消费。

3.定餐赠送礼品：预定大包、中包均按照房间赠送圣诞礼物。

4.凡当晚到我酒店大包、中包消费者均按照房间赠送自酿葡萄酒和鲜花祝福，每桌客人都免费赠送葡萄酒或啤酒x大扎，并由身着天使装工作人员送上一支红玫瑰，并真诚地对他们说：“感谢你们光临，我代表xx大酒店祝你们圣诞快乐，这种意外的礼物和暖融融的话语会使每一位消费者都倍感亲切和激动，也能和我酒店的距离一下拉近。消费的激情也就会被充分地调动起来。因为在这里给自己带来的不仅是本身的享受，更重要的是精神上的超值享受，消费者会获得意外惊喜。

注：玫瑰花由餐饮部负责申请，财务部负责购买。包房放置精致菜单(大厨特别推荐)、圣诞套餐，能让客人感受到物有所值。

**酒店营销活动策划方案篇四**

圣诞节对于每个酒店来说都是一个契机，是一个盈利的`契机，是一个形象展示的契机;是一个回报客户的契机，是一个沟通的契机。对于五州酒店来说更是如此。因此说，酒店要从全年经营周期的高度考虑圣诞节，而不仅仅是一个节日促销。

1、活动主题;“缤纷圣诞，情满五洲”

2、目标定位;商务客人、企业团体、白领及白领以上阶层等收入属于中高水平的消费人群

3、广告文案;

亲情篇：一家三代围坐在圣诞餐桌旁，暖融融的亲情荡漾在每个人的心头，一种温馨的家庭氛围下，每个人都有了家的感觉，心灵有了停泊的港湾，彼此眷恋地对望着，深情地发自内心最柔软的声音：“让我们相聚在五洲圣诞之夜”

友情篇：偶尔的繁忙，不代表遗忘;圣诞的到来，愿我的朋友心情荡漾;未曾送到的问候，这次一定补偿;所有的祝福，统统凝聚在今晚：“让我们相聚在五洲圣诞之夜”

爱情篇：因为有你，我的生命里有了安定和缓慢“执子之手，与子携老”的山盟海誓随着圣诞老人乘坐的由驯鹿拉的雪橇，从挪威到这里留下深深的雪痕，一直向更远的地方延伸着…当圣诞雪花漫天飘零的时候，但愿我们永远都保持着能够融化掉美丽雪的微笑，而此时此刻，只有一个单纯美好的愿望：“让我们相聚在五洲圣诞之夜”

酒店整体气氛布置：

给各营业区人员发圣诞服装，由圣诞老爷爷为客人服务，给小朋友发礼品。

安排六名圣诞天使迎宾.

酒店大堂安排两名圣诞老人和小丑发礼品。

酒店大堂提供照相留影服务。

附酒店外墙装饰建议

(建议一)可参考香港半岛酒店外墙装饰

(建议二)

酒店门口及大堂参考:

停车场布置：

注:只要在停车场四处装上四棵如图上的圣诞树，相信停车场就会很有气氛

前台布置：

注:下面的三角彩旗也可以不要

(1)浪漫时光：(西餐厅)

时间：20xx年12月24日--25日19：00——24：00

餐桌布置：大红的桌布、摆放着圣诞蜡烛，香槟，鲜艳的圣诞花，闪耀的烛光，无不烘托出浓郁的节日气氛。

内容：烛光晚宴、情侣套餐。适合恋人、情侣。

气氛布置：全场烛光，放轻音乐，强调安静祥和，浪漫温馨气氛。

套餐票价：188元/套(两人)

(2)温馨欢聚(中餐厅)

时间：20xx年12月24日--25日18：00——20：00

内容：凡当晚到中餐就餐，按桌每桌送红酒1-2瓶，热菜两道

建议这两天的价格可比平时高约30%

派一魔术师穿圣诞老人到各包厢变出礼物送给老人小孩

(3)激情五洲圣诞狂欢夜(夜总会或三楼大厅)

时间：20xx年12月24日20：00——02：00

亮点1、邀请专门演出队伍精彩演绎缤纷圣诞的节目

亮点2、聘请台湾歌手作为晚会特邀佳宾亮相，以营造圣诞晚会最hi气氛

人选有：

七郎(代表作有：一卡手指、解酒、酒醉固定人)包机票往返(接机及食宿酒店包)

全程：5万元

翁立友(代表作有：手中情、我问天、坚持等)包机票往返(接机及食宿酒店包)

全程：8万元

晚会表演节目约12个，费用约8000元

以上演出队伍及台湾歌星由一家演出机构全面负责(供参考)

亮点3、“圣诞舞会”：

舞会中将有部分专业领舞者参与，

聘请专业打碟dj

配上夜总会的灯光设备。欢快的圣诞颂歌回荡在上空，大家可以尽情歌舞，享受激越、兴奋、精彩、难忘的圣诞狂欢夜。

亮点5、穿插抽奖活动(奖品主要以酒店的客房、餐券为主，且必须在下次消费时才能使用，以形成一种可持续发展的节庆活动)

亮点6、由主持人以游戏的方式与台下来宾互动，增加气氛

气氛布置：热烈、明亮、欢快

票价：288元/张

20xx年圣诞节即将来临，根据其它酒店往年市场分析，圣诞节这两天人们反映十分热烈，场面也异常火爆。今年圣诞节为了让人们体会到东方五洲大酒店的开张以来的辉煌气势和我们酒店独特的圣诞文化氛围，力争做到比别的酒店更具节日气氛;并在装饰和布置以及圣诞套餐上推陈出新，突出新颖和独特;加大广告宣传力度，提高酒店的知名度和美誉度，维持原有顾客，增加潜在消费群。达到在经济利益增长的同时，最大程度的达到良好的社会效益。

**酒店营销活动策划方案篇五**

锦江大酒店

1、让顾客了解锦江大酒店，打消顾客对消费档次的各种顾虑。

2、丰富传统节日的庆祝氛围，刺激亲情消费;

3、开发现有场地资源，调动清淡时段的营业潜力;

4、凝聚宾馆销售合力，调动全员积极性，捆绑式营业。

端午节期间的散客、家庭、亲朋好友。

“融融端午情团圆家万兴”在祁阳酒店消费水平日益提高成为一个高档次的状况下，首先在广告攻势上独树一帜，活动标新立异，令人耳目一新，营造节日上热烈温馨的气氛。

1、客房部采取“送餐饮消费卷”的经营策略，毎現金开房1间送20元餐饮消费卷。

2、餐饮部以“融融端午情团圆家万兴”的名义开展如下促销活动。

1)、美食城的菜价10元，燕京纯啤买一送一。

2)、贵宾厅菜金八折。消费300元以上送消费卷20元，并送ktv下午场(不含海鲜、鲍翅燕、煲汤、烟酒)。

3)、以端午节文化为內容推出多款适合家庭聚会的精美实惠端午团园宴，预定团园宴送ktv下午场。并推出几款特价端午菜品。

4)、在这一系列的活动过程中，一定要把握“地道”、“原汁原味”的原则。家庭用餐、亲朋好友聚会是这一阶段的主要客源构成。那么酒店的产品就应以满足这类客人的需求为主，菜品方面要求口味清淡，老少皆宜，菜量偏多，价格适中，并适时地推出各档次宴会用餐，此间穿插特色菜、招牌菜、新派菜等，使消费者能全面地了解酒店的厨师水平，促进酒店形象品牌的树立和推广。这是此次营销的主要目的，也是此次活动中的主题项目。

3、ktv

a)开晚场消费送餐饮消费卷20元。

b)消费超过300元者再送下午场中包一间，送茶水一壶。

c)餐饮消费达到400元以上者送ktv下午场包厢一间(中包，提供茶水一壶)。

4、桑拿中心

全套300元

送餐饮消费卷20元。

1、这次策划体现锦江大酒店“先谋势再谋利”的营销总体思想(也就是先做人气)，让顾客敢进酒店来消费，让酒店的服务设施能够获得广大顾客的认知，对端午节期间的家庭，亲朋好友的优惠能体现酒店对顾客的诚意。

1、酒店所有营运部门的销售目标向餐饮部傾斜，以部门联动拉升餐饮人气。

2、此活动会让顾客留下许多美好、甜密的回忆，加深顾客对锦江大酒店的认识。

4、通过此次营销计划，应实现目标：客房1.2万元/天，餐饮1万元/天，ktv3千元/天，休闲中心1.2万元/天。总计3.7万元/天。

1、祁阳县城主干道50条横幅广告。费用3500元。由奉总负责。

2、祁阳县所有的手机尾数带6、8、9用户地毯式短信覆盖。预计发5000条，共500元。由钟经理负责。

3、租用一台专用宣传车绕城宣传10天。费用2024元。由奉总负责。

4、祁阳县所有的出租车车张贴广告。费用1000元。由蒋部长负责。

5、组织员工上街拉练，散发宣传资料。费用300元。由蒋经理、杨经理负责。

6、消费卷制作400张，费用50元。由李姣姣负责。

附：广告词

1、新锦江新娱乐新消费端午节全场赠送惊喜多多

2、新锦江新口味美食城毎款菜价10元，啤酒买一送一

3、锦江ktv全新裝修改版，倾情推出唱歌送餐饮

4、锦江桑拿中心让您感受夏日冰与火的较量

5、“开心唱歌、畅心用餐”锦江大酒店高贵而不昂贵

6、“天籁之音，魅力互动”来锦江ktv有意外惊喜

7、“融融端午情团圆家万兴”锦江预定酒宴送ktv下午场

1、所有部门的工作服发放到位。由唐四军负责。

2、ktv及餐饮改造完工。由赵总负责。

3、ktv小姐服制作完毕。由唐四军负责。

4、消费卷发放的管理由财务部制定完善。由陶会什负责。范文大全

5、所有部门的宣传鼓动及准备工作完成完成。由各部经理负责。

[]

**酒店营销活动策划方案篇六**

以“同一月饼，同一梦想”为主题，营造“欢乐和谐，与时俱进”的公司气氛，提升企业形象。

1、现场主持人要有很强的控制能力、言语表达能力，节目设计必须合理、有趣，让员工能够很好的理解参与。

2、制作一些精美卡片，上面印刷中秋节来历、典故、赏月、诗词等内容，发给员工作为此次活动的纪念，既能让员工长时间记住此次活动又能更好的了解中国文化。

1、活动形式：动态或者静态影像资料播放，由主持人讲解。

活动名称：中秋，你知道吗？

宣传内容：中秋节来历、典故、赏月、诗词等。如：典故——嫦娥奔月、吴刚折桂、玉兔捣药等；赏月——追月、行月、望月。图文并茂，增强感染力。理解程度计较难。

1、月饼 活动名称：月饼圆，月儿圆

活动形式：由面点师表演并指导有兴趣的员工制作月饼（可以以组为单位进行），并评选出最有创意奖最受欢迎奖最正宗奖等给予奖励。

品月饼、赏月亮——员工相互讨论。

2、孔明灯

活动名称：孔明灯，月儿明

活动形式：由专门技师现场表演和有兴趣的员工制作（可以以组为单位进行），为以后放飞做准备。

与员工互动，调动员工的积极性与热情度。签字——员工在公司提前做好的大的孔明灯上签下愿望祝福等。放飞孔明灯——放飞心情。

孔明灯又称天灯、祈福灯或者平安灯，当精彩的节目演出后，大家将中秋心愿写在孔明灯上，看着挂在夜空里圆圆的月亮，趁着月色，一起点燃放飞。将节目拉向高潮。

1、舞台布置——包括一个大型的背景屏，以供故事讲解是播放投影。

2、音响设备布置。

3、灯光照明布置。

4、观众席布置。

现场清理安排

**酒店营销活动策划方案篇七**

一年一度的高考即将开始，对于很多考生来说是一生一次，一次一生。今年高考最迟将于××月××号份发布第一批重点本科录取通知单，很多家长非常关注高考重视高考。针对这一社会热点，如何抓住“高考经济”，并借此提升酒店经营效益，营销部特联合餐饮部、房务部推出升学宴策划方案。

一、 主题：金榜题名时 沙海谢恩请

二、 时间：2024年6月××日——8月××日

三、 附加服务优惠：

四、 凡前来酒店举办升学宴的考生，酒店将在升学宴举办的当晚免费赠送ktv包厢一晚（19：00-0：00）给其举办同学欢庆party，包厢大小由预定情况而定，酒水零食费用自理，不能外带。

五、 凡前来酒店举办升学宴的家长，当晚在酒店开房达到3间以上者，将可享受最低5折优惠，3间及3间以下者享受住房7折优惠政策（具体由前台跟餐饮部联系核实后方可打折）。

六、 凡内部员工及亲属在酒店预订升学宴均可享受9折优惠。

八、 升学宴优惠措施：

1、 望子成龙宴（688元/席）

2、 金榜题名宴（888元/席）

3、 平步青云宴（999元/席）

4、 飞黄腾达宴（1117元/席）

5、 感恩谢师宴（1688元/席）

九、

a、凡在酒店预订升学宴且宴席数量达到6桌及6桌以上者，可免费享受以下优惠措施

1）、免费提供茶水 纸巾；

2）、免费赠送指示牌1块；

3）、免费赠送签到簿1本；

a，类的经费预算：拍照：100 签到薄:30 其他：50 共计：180元

另免费赠送高级青花瓷四件套，价值：198元 赠送客房一间：228元

c，类的经费预算：606元

d、凡在酒店预订升学宴且宴席数量达到15桌上者，可免费享受以下优惠措施 同上:

另免费赠送高级密码皮箱一只，价值：300元

国际名牌派克钢笔一只，价值：160元

《亲子乐》优惠系列活动

浓情端午，感恩父亲节系列活动 一起加于推广宣传宣传时另附一份：致家长的一份信

尊敬的各位家长： 您好！

在您的孩子即将步入高等学府之际，沙海生态酒店全体员工向您表示诚挚的祝贺。祝愿您的孩子学业有成，前程似锦！

××××酒店系××第一家以“旅游+休闲+生态”的先进理念饭店, 酒店环境优雅，设施完善，功能齐全，是一家集住宿、餐饮、娱乐、休闲、会议和观光旅游于一体的多功能、综合性现代商务型酒店。

酒店开业5年多来，不断注入新的餐饮经营理念，精心策划，积极调整，成功地接待了许多升学宴席，无论是承接升学宴的数量还是质量,沙海酒店力求精细、精湛，完美为你呈现这一殊荣时刻。

20xx金榜题名即将来临，沙海酒店精心策划，隆重推出了升学宴特别创意策划，携手婚庆公司在宴席流程上特别创意设计了荣誉宝座问鼎仪式、花季感恩仪式、烛光许愿仪式等能充分彰显您荣耀与喜悦的环节；在餐厅卫生，菜肴口味、份量、价格、质量及欢庆氛围营造、细节服务上均作了周密的安排和详细的部署。沙海酒店将以石嘴山市最特别的亲情策划，最高档的品位；最卫生的喜宴；最实惠的酒席；最优雅的环境；最周到的服务，为您见证这一经典时刻----您的子女20xx金榜题名。相信若干年后，您的亲朋好友在谈及沙海酒店这一场喜宴时，一定还能记忆犹新、回味无穷。

**酒店营销活动策划方案篇八**

酒店开展此次中秋节促销活动，旨在通过中秋节节日的氛围推销速8酒店品牌，提高酒店的知名度，为节日后的人气奠定基础。

一、现场布置

中秋是中国人民的传统节日，在布置方面不能另类和实在要以大众化，以喜庆方式为主，以红为主，大厅及门口挂有红灯笼；并能体现到速8酒店店庆及国庆的喜庆氛围，酒店吧台；洗浴吧台做写真中秋图案，能更好的渲染中秋特色。

二、活动时间：

9月8日——10月8日

三、活动主题：

合家团圆渡中秋；龙腾虎跃迎店庆。

四、活动内容：

活动一：为迎接中秋；店庆；国庆三节到来，凡通过速8中国总部预订热线预订房间可享受住10送1。

活动二：中秋节——店庆当天入住速8酒店就可享受团员月饼一份及精美礼品一份。

活动三：店庆当天晚上8点—9点入住速8酒店贵宾免费赠送价值38元会员卡一张；餐巾纸盒1盒。

活动三：凡活动日入住宾客凭有效证件即可享受：

1、赠送会员卡一张；即可享受会员价。

2、客房房间或洗浴立即减去8元—15元。

3、赠送精美礼品。

4、快乐大摇奖；幸运自己转。

（1）特等奖

（2）一等奖

（3）二等奖

（4）三等奖

以上4种任选1种

活动四：爱琴海洗浴：足疗单间洗浴做一次送一次。所送项目只可享受下次使用。

五、活动要求：

1、全体员工加强学习了熟练了解活动内容。

2、以上活动可通过都市传媒；滕州日报刊登；以便增加酒店知名度。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn