# 2024年酒店店庆活动方案及内容 酒店店庆营销活动方案(实用11篇)

来源：网络 作者：空山新雨 更新时间：2024-09-13

*为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。酒店店庆活动方案及内容篇一一、活动主题:冬...*

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

**酒店店庆活动方案及内容篇一**

一、活动主题:冬季阳光，温暖假日。

二、活动目的:

1、宣传阳光假日酒店，营造声势、树立品牌、塑造形象;

2、经济价值、社会价值创新高，增加其知名度与影响力;

3、为阳光假日酒店聚集人气，利用有效、强大的宣传攻势，形成强

大的宣传焦点，形成在传媒心目中的公关体系;

三、活动前期宣传:

1、媒体选择:《新乡日报》《平原晚报》《新生活》杂志社、出租车媒

体、公交车身广告、站牌广告;

2、媒体作用:邀请各媒体对阳光假日酒店进行全方位的报道，配合

户外广告让全新乡大部分的人都对阳光假日酒店有一定的了解;

3、媒体宣传实施方案:

4、其它附加实施方案:

a:彩色宣传页夹报发行，发布内容包括酒店装饰、酒店布局、

夹单媒体:《新乡日报》《平原晚报》

发布数量:3万份

发布时间:20--年11月29日——20--年12月3日

b:店庆当天请《新乡日报》《平原晚报》《新生活》杂志社的记

者出席，并对当天的活动进行采访和报道;

c:贵宾邀请与贵宾礼品;

(1)通过邀请函、电话邀请、报纸广告邀请等，邀请函必须在

活动的四天前发出，提前一天电话落实。

(2)邀请函邀请新乡市各事业单位领导、新乡市大型企业负责

人、酒店贵宾级客户(大客户、常住户等)

(3)礼品要具有阳光假日酒店的特色，具有纪念意义，品味高

尚、外观美观，要有一定的实际价值，价格大概在20元

——30元左右;(如印有“阳光假日酒店”的精美水晶烟

灰缸、打火机、马克杯、手机袋等)

d:所需资料;(1)领导讲话稿(2)酒店宣传资料(3)主持人

发言稿(4)活动具体执行表

四、成立店庆活动筹备小组:

1、小组成员由酒店管理层组成，负责活动的策划与执行，

2、贵宾的邀请、新闻媒体的联系、后勤保障人员、贵宾的接待工作，

店庆活动的执行人员由小组人员负责;3、礼仪小姐、现场接待工作由酒店员工负责;

4、外聘人员:舞狮表演队伍、歌手2名、主持人1名、军乐队21名;五、活动现场物料及到位时间:

a:现场物料及到位时间

b:活动环境现场的布置

(1)酒店整体分内外两部分进行布置，内部用金-的闪光灯来进行装

在此完成活动的所有演出;六、活动议程

a:议程安排

1、提前三天，将现场、电源等布置完毕;2、当天上午9点前，检查维护设备、设施;

3、8点——8点半，主持人熟悉话稿，礼仪小姐换好服装，调

音师调试音响并播放《迎宾典》，舞狮队、军乐队全体阵容就位，保安现场维护秩序;

车辆的指挥停放;

8、10点5分——10点15分，主持人宣布周年店庆活动开始，

鸣炮奏乐，并介绍酒店的规模等情况;

9、10点15分——10点30分主持人宣布酒店领导致辞、员工

代表致辞;

10、10点30分舞狮队上场

注:狮乃百兽之强，军为民之依靠。目的不止是做新乡酒店市场老大，而是公司整体发展要在国内市场名列前茅。

11、活动仪式结束，由礼仪小姐引领媒体朋友到酒店就餐，歌手

表演节目;

六、费用预算:

酒店店庆促销活动方案

**酒店店庆活动方案及内容篇二**

方案一：“持会员卡消费享受88折再88折”

1、活动时间：20xx年10月8日0：00——20xx年11月7日24：00止;

2、在活动有效期内，会员客户持会员卡在艳阳天商贸旗下分店均可，消费享受折上折优惠

3、使用范围：艳阳天下属所有旅店、酒家、小厨;

方案二：主题(今天送礼送现金)客人50元可买“100元16周年庆餐饮券”

2、销售区域：艳阳天下属所有旅店、酒家、小厨;

3、使用范围：艳阳天酒家、小厨(特别说明：旅店不能使用);

4、使用规则：每桌限用一张，等同于现金使用。(宴会除外);

6、售券即为客人开具发票，过期不补，客人消费不再开具发票;

7、此券不找零不兑现;

8、折扣方式为：先用券再打折(此券为全额使用);

9、此“100元周年店庆餐饮券”购买当天不能使用;

10、售劵时提供发票，消费时不再提供发票;

方案三：主题(会员卡买179送179)

4、礼包券使用有效期：20xx年10月2日——20xx年12月20日

5、使用范围：

50元店面(孝感店、珞瑜店、鄂州店、荆州店)

30元店面(前进店、黄鹤楼店、太平洋店、长虹店、黄陂店)

20元店面(解放店、黄石店、随州店)

9元店面(宝丰店)

使用数量：每房限用一张;

方案四：主题(价值1999元16桌免费团年宴等着您)

2、抽奖时间：10月18日和11月8日作为两抽奖时间;

3、客户信息不全不参与抽奖

**酒店店庆活动方案及内容篇三**

热烈祝贺xx大酒店开业五周年店庆、圣诞、元旦三重喜庆，魅力xx、精彩无限，感恩回馈，宾主联谊。

在我酒店开业五周年庆典之即及12月24日圣诞节和1月1日元旦节的来临，借助五周年庆典与圣诞、元旦三重喜庆交集扩大酒店的知名度，对外树立酒店形象，加强与商务客户，兄弟行业之间的感情联系，进一步提升xx大酒店在秀山地区的影响力，稳定和巩固老客户，进行情感营销，培养客户忠诚度。

1、喜庆的\'现场布置，整体烘托出轻松、愉悦、热闹的氛围。重点突出隆重、大方、简朴、喜庆的氛围。

2、密切结合店庆，圣诞节，元旦节三重喜庆布置酒店、会场。

1、邀请兄弟集团嘉宾及酒店大客户，老客户、合作单位等一同参加此次周年庆典活动。

2、营销部美工负责全程照相，营销客户、新老客户、各兄弟集团嘉宾、各赞助单位。

3、酒店内外环境的布置。

4、酒店五周年庆典联谊会在酒店多功能厅举行。

5、酒店各部门自己组织节目(营销部4个、人力资源部1个、财务部1个、领导组2个、工程部1个、前厅部2个、餐饮部3个、房务部2个)，兄弟联谊单位联谊节目，宾主互动联谊节目，内穿插店庆感恩回馈抽奖活动、现场评判嘉奖活动。

6、酒店文艺节目汇演。

7、酒店领导、部门经理为现场评委(人力资源部指定具体人员)。

8、现场颁奖嘉宾(酒店领导)。

9、有奖征文演讲(我是xx人)、评三个等级奖、一等奖(奖金现金300元、二等奖现金200元，三等奖现金100元)。

10、文艺汇演节目评特等奖1名(奖现金600元)一等奖1名(奖现金400元)二等奖2名(奖现金各200元)三等奖3名(奖现金各100元)。

11、凡参加有奖征文演讲的各奖参与奖50元(限报名前10名)。

12、嘉宾现场抽奖活动(奖品可为餐饮代金卷、客房代金卷、康乐部代金卷、圣诞店庆吉祥物礼品等，设特等奖1名，奖免费标间一晚，一等奖1名，奖餐饮代金卷200元，二等奖2名，各奖康乐代金卷98元三等奖3名，各奖店庆新年礼品一份)。

13、酒店评出优秀部门班组、优秀员工，优秀管理人员，可在店庆活动上由xx领导现场颁奖(具体奖品按酒店奖金制度发放)，此项也可以在年底总结会上进行，由领导定夺。

电子显示屏内容：

1、热烈祝贺xx大酒店开业五周年!店庆，圣诞，元旦三重喜庆。

2、“xx五年感谢有您”倾情促销月序幕启动，敬请光临!

3、xx大酒店诚挚感谢各界朋友的支持与厚爱!

1、如果是在圣诞节举行店庆，酒店大厅摆圣诞树、各种圣诞气息的贴图。彩带。

2、多功能厅门口放气球彩门。

1、12月24日18：00―18：30庆典启动仪式(领导讲话,嘉宾代表讲话)。

2、18:30―22：00文艺汇演、现场颁奖等。(具体流程见详细节目单)

3、22：00联谊会结束后所有管理人员送嘉宾离店。

1、策划内现有的现金奖励2800元。

2、酒店优秀管理人员，优秀员工，优秀团队奖励(按酒店奖励制度发放，此项可以在年底工作总结会上进行)。

3、各种小礼品、圣诞店庆吉祥物等礼品500元。

4、嘉宾现场抽奖(免费标间一晚228元、代金卷550元、店庆礼品三份)

5、店内、会场布置500元。

总计费用约6000元左右。

1、制定简单的宣传单(内部制定)。

2、营销部发放邀请函(忠诚客户、赞助商、联谊单位等)。

3、大厅放欢迎水牌

4、led显示。

尊敬的xxx:

xx大酒店自二零零七年一月二十一日开业以来，承蒙各级领导、各位嘉宾和兄弟单位的亲切关怀及大力支持，使xx大酒店得到长足的进步。五年真情关注，五年风雨同行，五年携手共进，感谢一路有您，在锰都大酒店五周年庆典之际，我们将于20xx年12月24日晚上18：00在xx大酒店四楼多功能厅举办“xx五年?感谢有您”联谊会，诚邀您参加。您的到来是对我们的巨大鼓舞，我们将不胜感激。

请您在12月24日前致电回复。

联系人及电话：张梅

地址：秀山县南部新区滨江路

十一、此策划为xx大酒店内部员工与各兄弟单位店庆联谊会，具体未尽事宜请领导补充，谢谢!

备注：营销部做了一定调查，对员工只有采取现金奖励，才能调动员工积极参与的兴致，店庆活动之日，要求所有员工必须参加，任何人不得请假!，各部门的文艺节目自行编排，节目单在12月14日之前交至人力资源部统一安排，所有评委由人力资源部指定。

**酒店店庆活动方案及内容篇四**

(一)x西餐(以下工作由西餐厅负责)

1、凡在儿童节当天(6月1日—周日)来西餐厅用儿童节半自助餐的家庭，成人两位合计128元(每位64元)，儿童享受免费优惠。

注：如一大人带一小孩，儿童可按半价优惠，即优惠价合计96元(成人64元，儿童32元)。

2、自助餐的内容除西式美食外，还将设立儿童特色美食台(包含：汉堡、热狗、串烧、雪糕、特饮、茨条等)

3、凡来硅谷西餐用餐的儿童均可获赠由酒店送出的一份精美礼物——多功能电子益智宝(酒店有现货)。

(二)x酒家(以下工作由中餐厅负责)

2、儿童节促销时段其它优惠不得同时使用;

3、凡儿童节来用餐的儿童还可获赠由酒店送出的精美汽球一个。

1、餐厅店面贴一些卡通图片及“儿童节快乐”中英文美术招贴字;(由美工配合餐饮部在16日前完成)

2、用各色汽球布置餐厅，渲染节日气氛;(由餐饮部在16日前完成)

3、由餐厅在周末分别布置礼品展台，对茶市客人进行有针对性的促销工作

4、从五月下半月起逢周六、周日午、晚市在西餐厅播放卡通音乐及电视片。(由工程部配合在16日前完成)

1、宣传单张(由美工负责制作，16日前完成)

2、报纸广告(由营销部负责，5月29日在南山报上做广告);

3、海报制作(由美工负责设计，并制作彩色喷绘图加kt板张贴于大堂立柱正面，16日前完成)。

1、宣传单张的派发由中、西餐、营销部共同完成;

2、散客预订工作由中西餐负责;

3、常客、协议客预订工作由中餐及房务营销负责;

4、促销及预订工作由方赞能总监全面负责。

**酒店店庆活动方案及内容篇五**

一、活动主题：

此次活动我们推出从一号到七号的“情定五周年，黄金周爱心送健康”的活动主题，围绕这个主题我们推出一系列的优惠活动以及和医院联手为社区市民打造“健康黄金周”的活动项目。

二、具体活动项目

1、是围绕五周年为主题，对于在1955年5月5日出生的老同志，凭身份证复印件来xx的任何一家药店就有机会赢取价值555元的药品或同等价值的保健品。

2、是“满就送”，消费者购药金额满50就返还现金券或送等值的礼品，并设置了不同的层次。满50送5，满100送10，满150送20，满200送30，满250送40，满300送50、满500送100。

3、是购药满金额50就可免费办会员积分卡。推出会员积分卡主要是培育顾客忠诚，维系顾客的重复购买，对于那些在xx药店购药积分达到分就开始送礼品(一元一分)，主要是送不同价值的保健品，起到宣传药店和某些保健产品的.作用，同时又可以发展其他顾客。

可以到指定的医院进行免费的健康普查;二是邀请这些指定医院的医生和专家到xx药店为顾客进行免费的健康咨询。

5、是药店社区公益活动。首先，加强药店与周边社区的联系，特做一批邀请函，作为一个市场调查的内容，根据周边社区的人们的消费情况，了解社区里的特困户、老年人及残疾人家庭的实际情况，结合社区的实际性做一些公益性活动。只要在活动期间，凡是接收到我们超市派发的邀请函的人们，可以凭本人的特困户证明、老年证、残疾人家庭的残疾证、下岗证，在我药店买到一些优惠药品和到相关医院进行免费健康普查，这样可以更方便的为社区消费者服务，让每一个老年人都可以享受。

6、是对产品进行组合，一方面是选择了一组保健品，以优惠价出售，主推过节送健康的概念，另一方面是根据节日的情况，主推系列药品组合(根据过去的经验总结的)，有针对性地进行促销。

三、宣传和推广。

根据xx药店的实际情况，可以进行了组合宣传，软文与条幅结合，网络与报刊结合，实施整合营销传播：

1、报纸广告。选择《申报》和《新民晚报》这两家当地比较有影响力的报纸，在四月就展开宣传攻势，制造欲望和悬念，激发消费者的动机，软文与整版面的广告相结合。

2、向各药店附近社区居民发放小传单。在宣传单的设计过程中，做成一本实用的手册，不仅可以有日常方便实用的信息，而且有些简单和常见疾病的治疗与预防信息。

3、海报和条幅。在各药店社区和比较显著的位置贴出宣传海报和条幅，打出店庆主题。

4、公益宣传。在活动开展前提前与附近的居委会联系，推出活动五的方案和居委会联手做一个公益宣传。

5、药店布置。整个药店用pop海报装饰起来，并把打折与优惠的商品摆在货架显著的位置，整个药店要装饰出节日的气氛，终端的陈列与活化激发了购买的欲望。

后记：经过精心的活动策划，上海xx药店在去年五一期间的销售业绩与同期相比上升了150%，不仅赢得了眼球的注意力和美誉度，而且赢得了市场。

**酒店店庆活动方案及内容篇六**

一、店庆活动方案——关键点为王，团队执行力强力!运用店庆活动策划，举行店内促销主题活动，每1个关键点都细致方案策划，布局，确保消费者可以竭尽全力资金投入当日的主题活动!在举行店庆营销活动时一起应用抽奖来炒热气氛。

乐乎当场-摇巨奖乐乎当场-摇巨奖对于店庆活动方案出示多种多样活动背景拆换，更可根据优惠活动规则个性定制活动背景如店家logo等。在举行活动的一起大屏幕营销推广，加重知名品牌印像。打造出与众不同的优惠活动规则。

二、店庆活动策划——微信推广赢将来，你离取得成功并很近!客户扫码关注微信公众账号就能迅速参加，简易微信摇一摇还能快速增粉!实际操作灵便的抽奖。当场微信及显示屏同歩呈现造成观众们的兴趣爱好，主题活动当日，拍攝照片、视频模板，再开展微信朋友圈的同歩直播间!迅速增粉精确的把握住顾客人群，为微信推广做好基本。

四、告之方式：派发传单、电話通告顾客1、提早3~5天派发传单，直到活动当天当场。2、提早3天电話通告顾客。

五、锣鼓队、舞蹈演出参赛选手、歌星的明确1、提早联络锣鼓队。2、舞蹈演出参赛选手的明确：可考虑到邀约岗位舞蹈学校技术专业的知名演员演出健身操、韵律操、迪士科等节奏感轻快的舞曲音乐。4~6名叫好。3、歌星的明确，可考虑到聘用乐团，乐团内置歌星1~2名。4、节目主持人明确5、美容院职工演出小节目提前准备(1~2个，手操，齐唱等)

**酒店店庆活动方案及内容篇七**

(一)xx西餐(以下工作由西餐厅负责)

1、凡在儿童节当天(6月1日—周日)来西餐厅用儿童节半自助餐的家庭，成人两位合计128元(每位64元)，儿童享受免费优惠。

注：如一大人带一小孩，儿童可按半价优惠，即优惠价合计96元(成人64元，儿童32元)。

2、自助餐的内容除西式美食外，还将设立儿童特色美食台(包含：汉堡、热狗、串烧、雪糕、特饮、茨条等)

3、凡来硅谷西餐用餐的儿童均可获赠由酒店送出的一份精美礼物——多功能电子益智宝(酒店有现货)。

(二)xx酒家(以下工作由中餐厅负责)

2、儿童节促销时段其它优惠不得同时使用;

3、凡儿童节来用餐的儿童还可获赠由酒店送出的精美汽球一个。

1、餐厅店面贴一些卡通图片及“儿童节快乐”中英文美术招贴字;(由美工配合餐饮部在16日前完成)

2、用各色汽球布置餐厅，渲染节日气氛;(由餐饮部在16日前完成)

3、由餐厅在周末分别布置礼品展台，对茶市客人进行有针对性的促销工作

4、从五月下半月起逢周六、周日午、晚市在西餐厅播放卡通音乐及电视片。(由工程部配合在16日前完成)

1、宣传单张(由美工负责制作，16日前完成)

2、报纸广告(由营销部负责，5月29日在南山报上做广告);

3、海报制作(由美工负责设计，并制作彩色喷绘图加kt板张贴于大堂立柱正面，16日前完成)。

1、宣传单张的派发由中、西餐、营销部共同完成;

2、散客预订工作由中西餐负责;

3、常客、协议客预订工作由中餐及房务营销负责;

4、促销及预订工作由方赞能总监全面负责。

**酒店店庆活动方案及内容篇八**

庆祝xxx酒店发展有限公司成立xx周年店庆，树公民企业新形象，提高xxx酒店的美誉度，并借此机会回馈新老朋友。

长袖予我十三年宁静志远又一朝（继往开来xx周年庆）

20xx年5月18日——20xx年6月18日

活动一：零点消费大赠送：

单桌消费：

活动二：公民花园、宴席乐园（食在公民、乐在公民）

1、餐厅婚宴、乔迁宴、生日宴、满月宴优惠活动；

1）、宴席满10桌，送：300元代金券；

2）、宴席满20桌，送：600元代金券；

3）、宴席满30桌，送：900元代金券

2、联手三大酒水供应商、同贺店庆、共同酬宾；（提供超市平价白酒、啤酒、饮料）

1）、口子窖：二星口子窖、三星口子窖买壹件赠送2升饮料壹件；

2）、关公坊：六年关公坊、精品关公坊买壹件赠送2升饮料（百事或雪碧）壹件；

3）、黄鹤楼：二星黄鹤楼、三星黄鹤楼买壹件赠送2.5升饮料壹件。

活动三：客房优惠

1）、凡入住本店客人每间均赠送20元餐厅消费券壹张+贵宾扑克牌壹副；

2）、棋牌室特惠10元/时，100元封顶；

3）、四楼单间特价房70元/间。

活动四：随园、花园携手共庆、真情大奉送

2）、凡在随园会馆消费的客人每桌均赠送贵宾扑克牌壹副。

活动五：为更好的服务公民的贵宾客户，届时会特邀国内顶尖大师亲临我店授课，对公民会员进行服务，提供大家感兴趣课程。

a、思八达邵老师、向老师讲授“魅力女性”；

b、海棠中医美容老师讲授“中医美容知识”；

c、其它课程待定，如：儒家教育、三字经、易经等。

**酒店店庆活动方案及内容篇九**

活动背景:本时段恰逢端午节小长假与\_商城店开业6周年店庆，在重点推出\_商城店庆的基础上，将区域整体的活动有机的融合在一起，从而进一步提高顾客的忠实度，增强商城整体的市场竞争力，以期借助一节一庆所带来的商机，继续扩大在当地百货市场的市场份额。

活动时间:6月19日（周五）--6月22日（周一）

同期销售:946万，本期销售目标1200万，增幅20%

毛利销售:160万，本期销售目标200万，增幅20%

活动内容:

悦一起跃实在越精彩

6月22号我们的生日全城的节日

端午倾情回馈钜惠夏日盛宴

男装、女装、鞋品、箱包、床品、童装、运动、休闲

满200返200/180/150元

（5折/5.3折/5.7折）

满200减/80/60/40元

（6折/7折/8折）

备注:本阶段活动参与度要求达到80%。

化妆品类满198元减40元，黄金类每克立减20元起，镶嵌类满1000减200元起，进口钟表8.8折优惠，部分产品特价销售。

大家电6折起，小家电4折起

6月20、21日延时至24点，22日自然闭

爸爸我想对你说

6月21日父亲节当天，凡是和父亲一起购物的顾客，在三楼男装商场的自助摄像机镜头前，录下最想对父亲说的话，即可获得父子拍立得合照一张及男装商场全场通用100元优惠券一张（满198元即可使用，6月21日当天有效），在参加视频录制的顾客中选出“最孝心儿女”，将会获得店庆惊喜大礼包一个。

抢购惊喜连连

活动期间:每天上午10:00-11:30，下午16:00-17:30，晚间19:00-21:00各商场推出抢购，限量劲爆均价商品，超乎想象的惊喜折后及优惠绝对让你过个疯狂不已端午节！

六月端午射粽赛

凡在6月19日-22日活动时段内，在百货商场单票满666元的顾客，凭电脑小票均可参加《六月端午射粽赛》活动。顾客凭购物发票每人可获得6枚飞镖，在总服务台参加射粽籽活动，射中的是标识为\"豆沙\"即获得该种粽子一个；射中的为\"肉粽\"，即获得该种粽子一个。

道具要求:气球，挡板，飞镖；

加微信公众账号赠粽子

尊敬的顾客朋友，\_商城二维码促销活动

开始了！在本次活动期间，只要您添加我们

的微信公共账号，即可到一楼总服务台免费

领取端午节粽子一份，先到先得，莫失良机。

（仅限前500名）

包粽子献爱心

在6月22日活动当天现场顾客可参与在九阳专柜举办“欢庆端

午，创意粽子”手工粽子制作活动，以拉近本店与消费者之间的距离，并让参与者通过本次活动，促进家庭成员之间的感情，在活动结束后，棕子可以自行带走，也可以留下有商城工作人员将粽子集中分送给附近的养老院以及育幼院等社会福利中心。

【会员专享】

活动内容:

1、活动期间，顾客可免费办理会员卡一张

2、会员卡积分抵现，积分100分=1元的比例抵顶现金使用。

3、积分超值兑换:6月30日会员积分清零，会员礼品超值兑换。

特别企划

6月21日，父亲节当天联合市小白鸽艺术团在一楼中厅举行文艺汇演活动，由孩子们表演唱歌、舞蹈类节目以及现场绘画活动，其中穿插语言互动类节目，互动奖品为店庆当日惊喜大礼包一份，数量1000份，店庆当日到店内总服务台领取。

**酒店店庆活动方案及内容篇十**

庆祝x酒店发展有限公司成立十三周年店庆，树公民企业新形象，提高x酒店的美誉度，并借此机会回馈新老朋友。

予我十三年宁静志远又一朝(继往开来十三周年庆)

20xx年5月18日——20xx年6月18日

活动一：零点消费大赠送：

单桌消费：

1)消费满100元以上，送：38元餐饮代金券+20元客房券+公民贵宾扑克牌壹副；

2)消费满300元以上，送：48元餐饮代金券+20元客房券+公民贵宾扑克牌壹副；

活动二：公民花园、宴席乐园(食在公民、乐在公民)

1、餐厅婚宴、乔迁宴、生日宴、满月宴优惠活动；

1)宴席满10桌，送：300元代金券；

2)宴席满20桌，送：600元代金券；

3)宴席满30桌，送：900元代金券

2、联手三大酒水供应商、同贺店庆、共同酬宾；(提供超市平价白酒、啤酒、饮料)

1)口子窖：二星口子窖、三星口子窖买壹件赠送2升饮料壹件；

2)关公坊：六年关公坊、精品关公坊买壹件赠送2升饮料(百事或雪碧)壹件；

3)黄鹤楼：二星黄鹤楼、三星黄鹤楼买壹件赠送2.5升饮料壹件。

活动三：客房优惠

1)凡入住本店客人每间均赠送20元餐厅消费券壹张+贵宾扑克牌壹副；

2)棋牌室特惠10元/时，100元封顶；

3)四楼单间特价房70元/间。

活动四：随园、花园携手共庆、真情大奉送

2)凡在随园会馆消费的\'客人每桌均赠送贵宾扑克牌壹副。

活动五：公民公益大讲堂

为更好的服务公民的贵宾客户，届时会特邀国内顶尖大师亲临我店授课，对公民会员进行服务，提供大家感兴趣课程。

a、x老师讲授“魅力女性”;

b、其它课程待定，如：儒家教育、三字经、易经等。

**酒店店庆活动方案及内容篇十一**

方案一：“持会员卡消费享受88折再88折”

1、活动时间：20\_\_年10月8日0：00——20\_\_年11月7日24：00止；

2、在活动有效期内，会员客户持会员卡在艳阳天商贸旗下分店均可，消费享受折上折优惠

3、使用范围：艳阳天下属所有旅店、酒家、小厨；

方案二：主题(今天送礼送现金)客人50元可买“100元16周年庆餐饮券”

2、销售区域：艳阳天下属所有旅店、酒家、小厨；

3、使用范围：艳阳天酒家、小厨(特别说明：旅店不能使用);

4、使用规则：每桌限用一张，等同于现金使用。(宴会除外);

6、售券即为客人开具发票，过期不补，客人消费不再开具发票；

7、此券不找零不兑现；

8、折扣方式为：先用券再打折(此券为全额使用);

9、此“100元周年店庆餐饮券”购买当天不能使用；

10、售劵时提供发票，消费时不再提供发票；

方案三：主题(会员卡买179送179)

4、礼包券使用有效期：20\_\_年10月2日——20\_\_年12月20日

5、使用范围：

50元店面(孝感店、珞瑜店、鄂州店、荆州店)

30元店面(前进店、黄鹤楼店、太平洋店、长虹店、黄陂店)

20元店面(解放店、黄石店、随州店)

9元店面(宝丰店)

使用数量：每房限用一张；

方案四：主题(价值1999元16桌免费团年宴等着您)

2、抽奖时间：10月18日和11月8日作为两抽奖时间；

3、客户信息不全不参与抽奖

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