# 2024年中秋国庆酒店活动策划方案(优秀11篇)

来源：网络 作者：寂夜思潮 更新时间：2024-09-07

*无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。中秋国庆酒店活动策划方案篇一春节是中国传统节日，消...*

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

**中秋国庆酒店活动策划方案篇一**

春节是中国传统节日，消费对象主要呈现朋友聚会消费的特点，对于这些消费者来说已经逐渐摆脱了传统的过年方式，选择在酒店过除夕和旅游过年的人越来越多。除夕夜对于这些人来说不再是空间上的限制，只要有团圆、相聚、亲情以及喜庆的氛围，在哪里都是过大年。我们的活动策划目的就是要让顾客在酒店能够感受到纯正浓郁的春节氛围，力求在顾客心目中形成在xxxx过除夕是最好的选择的印象。

一、活动主题：

20xxxxxx新春嘉年华会

广告词：吉犬献瑞旺新春，桃花坞中桃花年

二、活动构思：

充分利用新年喜庆气氛，向消费者传达新春气息，巧妙利用中国传统新年的场景布置，及丰富多彩的喜庆节目安排，吸引消费者，以加深消费者对xxxx的良好认知。

三、活动目的：

1、利用春节喜庆气氛，提升山庄品牌的含金量

2、提高xxxx销售额度

四、主题活动：

1、贺岁倒计时，与您同欢庆

2、参与互动游戏，赢取新年大奖

五、具体活动安排：

1、贺岁倒计时，与您同欢庆

时间：20xx年1月28日

地点：xxxx

节目部编排极富新春气息的歌舞表演，游戏、小品等节目；艺员服装的安排；除夕夜12：00时，与客人一起倒计时，财神、金童玉女一起上台与客人一起迎接新年的到来，并派发新春利是。

2、参与互动游戏，赢取新年大奖（具体游戏内容由节目部负责提供）

地点：xxxx

时间：20xx年1月28日晚11：00

节目部编排三款新年游戏与客人互动参与，（金童玉女可邀请客房客人来夜总会参与游戏），游戏设三级奖项：

一等奖：每一个游戏各一名，奖豪华客房一间/晚；

二等奖：每一个游戏各两名，奖啤酒一打；

三等奖：新年礼物一份，参与者每人一份；

六、场景布置：

酒店整体布置风格以红色为主，以着重突出节日的喜庆。

1、xxxx进门两侧大道用灯笼串进行装饰，让人一进xxxx就能感到节日的喜庆气氛。（大门口18串×6=108个，进门到停车处112个）

2、大门口两柱挂横幅一条，“xxxx恭祝大家新春愉快！”

3、山庄古建筑大门口做一个春节的景观，两侧制作花柱各一个，（制作：用金布围住，后托kt板，在金布外面再插上花，）两个花柱中间放一棵4—5米高桃树，用一个大花瓶作底座，下面铺红色地毯，在桃树的下面放四只金狗，和一些金元宝（用泡沫做），在桃树上再挂一些红包（内置一毛硬币），和一些金色包装的圆形朱古力。外围一圈圣诞红。内侧摆15盆高1。2米高桔树，围成弧形，作为背景，在桔树上用泡沫制作“20xx”，在泡沫上再插上花，形成花字。在屋檐下悬挂一条横幅“恭贺新春”，两侧悬挂直径1米灯笼6个。

4、山庄内所有路灯，每一盏路灯两边各挂灯笼一串。（共63盏×3=189个）

5、xxxx古建筑大门对面树，挂灯笼30×6=180个，此与门口景观相对映；另在体育路入口，一眼就能看到此景。

6、桑拿区布置：

a、spa正面，挂高1米横幅一条，内容为“xxxx恭祝大家新年快乐，身体健康！”

b、大门两侧各放一棵高2米桔树，上挂一些红包（内置一毛硬币），下围菊花；

c、在进门口两侧各挂2。5米长爆竹，玻璃门上张贴年画；

d、大堂放1。2米高桔树一棵，围菊花，西餐挂纸灯笼；

7、xxxx布置：

b、后门天花板四周悬挂纸灯笼，后玻璃上悬挂一个中国结；

c、前门两侧各挂7米长爆竹（自制），放置高3米高金桔盆景两盆，下围菊花盆景，玻璃门上张贴年画，两侧大玻璃上用kt板，做两个“招财进宝”字样，进门处横梁上喷画一幅，上方悬挂立体“春”字一个，两侧各悬挂一组灯笼（共12个）。

d、一、二、三楼楼梯处悬挂纸灯笼，一楼对正门玻璃贴中国传统过年剪纸。（共七块）

e、大厅布置：

（1）大厅清吧中间舞台放置桃树一棵，演员可在树下演唱，顶部上方悬挂纸灯笼一圈。

（2）t形演艺台，以玻璃圆柱为主题背景，用尼龙绳作为树枝和树干，外包一层即时贴，上面插上桃花枝柳条，四周挂鞭炮、立体春字、灯笼进行装饰。

（3）t形演艺台后门墙上，挂一个直径1。5米中国结一

个。

（4）靠吧台的三面玻璃上贴中国传统剪纸，（共15块）。

七、活动安排

2、营销部负责活动现场布置安排、指挥，

3、工程部负责在活动期间节目道具的制作，安装及用光、用电安排，活动布场安排，

4、娱乐部配合策划部及工程部做好节日场景布置工作，

5、康乐部配合策划部及工程部做好节日场景布置工作，

6、财务部，保证春节物品采购及时到位及活动过程奖品的发放、跟踪，准备硬币100元（1角）

7、总办，整个活动进程的监督和控制，

八、广告表现形式

1、短信息传递

投放时间：1月20日—1月30日

特点：能最直接的把酒店的消息传达给目标客户端。

预计投放金额：3000元

2、贺年卡、宣传单

投放时间：1月10日—1月30日

特点：能最直接的把酒店的消息传达给目标客户端。

预计投放金额：20xx元

九、经费预算。

**中秋国庆酒店活动策划方案篇二**

xxx大酒店开业庆典仪式

20xx年6月xx日

南阳理工学院、文法学院、10#117室（待定）

如何将“xxx大酒店”的认知影响化，把品牌所营造的“势能”，转化成其南阳市同行业中的推动力，并利用这次开业大典的契机，扩大本酒店的知名度，增加本酒店的美誉度，从而给自己一个好的开端，是新店开业要解决的核心问题。

1、大酒店董事会人员以及全体工作人员。

2、南阳市各大媒体相关人员。

3、南阳市相关领导嘉宾、宛城区相关领导嘉宾。

4、其他相关生意合作伙伴。

1、 精心营造开业庆典现场的活动气氛，对目标受众形成强烈的视觉冲击力，提高受众对该银行的认知和记忆。

2、加大广告整合宣传力度，提升传播效应和社会影响力。

3、开业庆典现场力求大气、时尚、活跃，极力渲染开业的喜庆气氛。

正式宣布酒店开业，引起南阳市场同行、目标消费者以及媒体朋友的关注；

借助开业机会，建立起与南阳市场的相关政府部门和合作伙伴的良性关系，为后续的市场经营及推广做好铺垫。

让人们对xx大酒店有一个初步的了解、认识。

参与人员：市、县级相关领导、公司领导、外界友人、相关媒体。

1、在酒店（10#117）大门两侧设立迎宾两名，用气球等用品适当布置。

2、酒店大门上沿挂横幅一条，内容：xx大酒店开业庆典；

4、现场礼仪服务人员名，负责现场秩序的维护、给嘉宾倒茶等事项。

5、主席台两侧放置户外远程音响一对，活动开始活动期间播放喜庆音乐和活动开始主持人及相关领导嘉宾发言讲话扩音。

（详见附录2）

x年月日，：00酒店工作人员到达现场做准备工作，保

安人员正式对现场进行安全保卫。

00：00活动各项准备工作就绪，播放喜庆音乐；

00：00礼仪小姐迎宾（佩带贵宾花、请领导签名并引导相关领导和来宾至休息处）；

00：00主持人介绍相关活动情况，邀请相关领导和来宾至主席台前就位；

00：00主持人宣布xx大酒店仪式正式开始，介绍到场领导及嘉宾。

00：00第一项：鸣炮（下载鞭炮音乐代替）

00：00第二项：邀请省南阳市相关领导讲话；（上台时配出场乐，讲话时配轻音乐）

00：00第三项：邀请宛城区领导致恭贺词：（上台时配出场乐，讲话时配轻音乐）

00：00第四项：酒店董事长或总经理表态发言，企业介绍；（上台时配出场乐，讲话时配轻音乐）

00：00第五项：主持人邀请相关领导为xx大酒店剪彩；（礼仪陪同、放礼花炮、喜庆音乐）

00：00第六项：主持人宣布开业大典胜利闭幕，由酒店董事长或者总经理送别相关领导以及嘉宾。

1、使xx大酒店开业的消息得到广泛的传播，吸引更多的目标消费群体来参加此来次活动。

2、加深xx大酒店在消费者心目中的印象。

3、不管是从前期策划还是从后期执行上，都要力争做到使这一开业庆典达到空前轰动的效果。

4、增强内部员工对公司的信心。

5、在同行业中做到后来者居上，成为行业内一匹黑马

1、现场布置：条幅、气球、礼炮、礼花等共x×元。

2、请相关领导赴会的车费以及其他花费共x×元。

3、活动结束给相关嘉宾以及记者赠送的礼品等共x×元。

――

**中秋国庆酒店活动策划方案篇三**

为了进一步扩大\_\_\_酒店餐饮在当地内婚宴市场的影响力争取一定的经济效益，拟计划于明年推出“浪漫婚宴温馨服务特价优惠”活动：

二、定价

分\_\_元、\_\_元、\_\_元、\_\_元、\_\_元、\_\_元等多种价位。

分a和b两款。

三、优惠项目

免收服务费。

场地布置，背景音乐(婚礼进行曲、舞台等)。

礼桌台布置。

店内婚宴告示牌。

设计制作婚宴菜单(每桌1份)。

香槟塔、烛光台、泡泡机、红地毯。

贵宾停车位。

享受酒店特价酒水。

婚宴一次性满10桌可享受每桌赠送饮料两瓶(雪碧及可乐，不累计)。

婚宴一次性满20桌可享受以上优惠外另享受免1桌及免费提供酒店蜜月房一间。

结婚纪念日用餐及订房享受酒店钻卡优惠。

举办孩子满月酒、享受贵宾优惠(赠送鲜花、生日蛋糕)。

四、广告宣传

1、印制酒店婚宴宣传单，组织员工发放。

2、联系当地婚庆公司及婚纱摄影公司进行洽谈，做出相对应现金提成金额百分之二为标准(例：1万元提成200元)及婚纱摄影公司提供免费化妆间等等一系列服务。

3、全员宴会销售进行现金提成以百分之二为标准(1万元提成200元)。

4、提升服务细节，针对性各类宴会作出惊喜化服务(上菜秀、led滚动播放、指示牌、场地布置等等)。

5、做好网络宣传、微信及投放各类当地知名宣传网站。

6、利用酒店往年资源，联系婚宴客户进行推销满月宴及各类服务。

7、做电视节目广告，进行宣传。

**中秋国庆酒店活动策划方案篇四**

元宵节是中国传统节日之一，为丰富员工文化生活，活跃节日气氛，展现森达员工风采，以增强员工的凝聚力，营造良好的企业文化氛围，让员工欢度一个温馨、愉悦、宽松的.元宵佳节，经公司领导研究决定，由人力资源部组织一次“庆元宵猜灯谜”文化活动，拟订活动方案如下：

猜灯谜、庆元宵

20xx年x月x日（农历正月十五）晚6：00

一楼同仁厅会议室

1、x月x日前，人力资源部负责收集各种灯谜，准备奖励员工的小礼品。

2、场地布置：x月x日上午，设备科协助人力资源部，悬挂好元宵节灯笼；下午下班前在会议室四周拉上红丝带，将灯谜吊在上面；活动期间播放节日音乐，渲染气氛。

3、x月x日晚，人力资源部负责组织猜谜活动，包括人员通知，谜底核对、奖品发放及宣传拍摄等；保卫科负责维持活动期间的秩序。

1、猜谜活动，必须是现场猜谜，不得将谜面揭下带走。

2、每个猜谜者猜一个灯谜，必须先到指定兑奖处核对谜底，确认无误后，由巡视人员取下谜面交兑奖处，猜谜者进行登记，填写所猜中谜面题号、谜底、本人姓名、部门或车间之后，方可领取奖品。

3、猜对一条谜语兑换一份奖品。为了让更多的员工参与活动，每人次限猜一条。

4、谜语共200条：

第1—60条灯谜到一号兑奖桌核对答案，第61—120条灯谜到二号兑奖桌核对答案，第121—200条灯谜到三号兑奖桌核对答案。

5、奖项设置：

共设置奖品200份，猜对一条谜语兑换一份奖品，奖品兑完，活动结束。

1、猜谜要有秩序，不要大声喧哗。

2、谜底猜出后，员工只需把谜面题号记住，到指定兑奖处核对答案，不能将谜面取下。

3、对答案要排队守秩序，违反者取消猜谜资格。

1、元宵小灯笼x只。

2、红丝带x盘。

3、礼品x份。

合计费用：约x元左右。

**中秋国庆酒店活动策划方案篇五**

20x年x月x日——x月x日

二、活动地点

xx大酒店

三、活动主题

金秋重阳花似锦，健康养生知遇父母恩重阳节在我国是国家指定的“老人节”，“岁岁重阳，今又重阳”，既指节日，又可寓意老年，因此活动的主题应该体现出对老年人的关注点，也就是宣传的诉求点健康养生，同时结合重阳节传统的习俗，所以活动的主题特别体现“老人”“金秋”、“菊花”和“健康养生”，树立起xxx大饭店是一个既能让顾客享受尊贵美食又注意顾客健康养生的一个具有高度社会责任感的企业。

四、活动目的

1、宣扬中华民族尊老敬老的优良传统美德；

3、通过酒店活动的举办，让更多的人亲身感受到\_大酒店健康的美食。

五、活动内容

1、健康养生讲座：九九重阳节是我国的老人节，关注老人，关注健康已经成为一个社会主题。主办健康养生讲座，结合酒店的健康养生美食，现场邀请健康xx讲授，宣扬尊老敬老的优良传统美德，同时推介酒店美食养生理念，树立企业健康形象；讲座后举行通宝健康午宴活动，菜单重点推出适合老年人、妇女、小孩的菜谱，自由上台表达对亲人的祝福，也可现场点歌；活动现场整体拍摄，制作光碟赠送客人；同时设简单舞台和音响，配备主持人，演唱《九九重阳》（原唱：杭天琪/刘欢），代表酒店给客人送上重阳的祝福；现场献歌《最美不过夕阳红》；同时可让客人自由上台表达对亲人的祝福；活动现场整体拍摄，制作光碟赠送客人。

2、组织员工到敬老院看望孤寡老人，帮敬老院打扫卫生、陪老人聊天、给老人表演节目同时邀请运城电视台等新闻媒体予以播报。

4、优惠当日，康乐项目半价；重阳节推出适合老年人口味的菜xxxx点，时逢秋季养生的好时机，酒店推出了养生佳品，及各色重阳套餐。重阳节当天向60岁以上用餐的老人赠送养身滋补汤一份。当天过生日的宾客凭本人有效证件可获赠长寿面一份。推出重阳节特价房，凭老年证住房xx元/标间/夜（以住满为限），客房均赠送果盘）一份。金婚夫妇持结婚证等有效证明文件可获赠送蜜月套房一间一晚，限10对夫妇。

六、销售策略

七、重阳节餐厅氛围

1、为配合重阳节的气氛，在正门外摆放大型菊花花坛，并在门外的两棵立柱之间悬挂“菊品为尚，情浓重阳xx餐厅赏菊会”的主题横幅。

2、在正门入口处堆放九层的大型“重阳糕”，配放小装饰“灯”，取“步步登高”之意。

3、餐厅内张贴重阳节主题吊旗。

4、在各楼层显着位置摆放不同品种的名贵菊花，供人赏闻。

**中秋国庆酒店活动策划方案篇六**

中秋佳节历来是餐厅酒店做促销的大好时节，也是刺激消费者，拉动消费的.最好机会，此次活动一是为了获得更好的利润，另一方面也是为了加强餐厅外在形象，加深餐厅在消费者心目中的印象。

“中秋同欢喜，好礼送不停”

针对高中低不一样的人群进行不一样的中秋促销活动，有效的照应不一样的人群。

9月12日——9月21日

打折；赠送；抽奖

1、促销期间凡在本店用餐，百元以上均可享受九折优惠。并随桌赠送中秋异常加菜。

2、促销期间凡在本店指定系列套餐，即可获得相应中秋礼盒。

3、活动期间，凡在本店用餐，均能够参加中秋灯迷有奖竞猜活动。同时能够免费得到快照一张。

1、人流量集中的地方，火车站，公交车站等，做户外广告。

2、报纸、当地电视台也要进行宣传。

3、并进行传单发放。

人员调动、酒店布置等都要事前做好分配安排，并起动应急措施，同时要做好相关记录总结，为促销评估做准备。

**中秋国庆酒店活动策划方案篇七**

酒店开展此次国庆节促销活动，旨在通过国庆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。

国庆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；洗浴吧台做写真国庆图案，能更好的渲染国庆特色。

9月8日——10月8日

合家团圆渡国庆；龙腾虎跃迎店庆。

活动一：为迎接国庆；店庆；国庆三节到来，凡通过速8中国总部预订热线xxx预订房间可享受住10送1（活动房价相当于125元/间会员相当于135元/间。）

活动二：国庆节—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（速8杯子和餐巾纸盒）

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（身份证；驾驶证；军官证；学生证；银行卡；车牌号等最后数字为15（国庆晚）8（店庆晚）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。（此转盘放在洗浴大厅）

（1）特等奖（2）一等奖（3）二等奖（4）三等奖（5）参与奖

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。

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。

**中秋国庆酒店活动策划方案篇八**

一活动主题：

欢乐的圣诞拉近你我的距离，温馨的苹果传递浓浓的情意。为贫困学生贡献一份力量，更为你的朋友送去节日的祝福。

二活动背景：

相传在平安夜若收到一份带有“圣诞快乐”、“圣诞平安”字样图案的平安果，并在当天收下这份礼物并吃下这个平安果，就会在新的一年平安、快乐，并且还有不同层数带有不同的意义之说。故而也有了平安果的代名词“苹果”，每年的平安夜之际人们都会通过预订或者购买带有“平安”、“快乐”的苹果来表达他们最深切的祝福，也就流传了平安夜送苹果的习俗。

虽然最原始是源于西方，但随着中西文化的交融，这种节日习俗也被中国人广泛流传，同时也增加了喜庆的日子，尤其是流传在校园，更加显得丰富了校园文化。因其通过苹果的传送来传达祝福而与平常祝福方式不同，再经过我们精心的设计与包装，相信就更加有了别出心裁的感觉。

三活动目的：

平安夜送苹果传温情是我们的主要特色活动之一!通过本次活动的相关活动宣传及活动进行，更多地服务于农大学子，为他们传递真心与祝福;同时也体现了一种在大学校园流传的文化;也很好地使得参加活动的同学更加体验节日的欢乐及感悟节日的意义，也使同学在组织活动的过程中学到更多的东西。

四.策划主办单位：

xx学职业师范学院职业规划部

五.活动时间：

12月23上午8：30—6:0012月24上午8:30—晚9:00

六.活动地点：

xx广场北区文化广场

七.活动准备工作

1、宣传工作：

1)、海报宣传，南北区张贴海报：(由办公室帮忙负责书写)。

张贴地点及数量：

a、老九栋墙壁宣传栏3张

b、南区篮球场旁宣传栏3张

c、南北区各栋寝室宣传栏寝室数

4)横幅宣传，活动前期在校园进行悬挂宣传数量：1-2条。(由外联部帮忙拉赞助)

5)社团人际宣传，借助农大庞大的协会社团体系，通过社团相关负责人，通过他们使得社团力量充分发挥，争取使他们的会员都预定我们的平安果，我们负责为他们派送。

6)网络宣传，通过在农大论坛发帖宣传，使得在学生群体中日益接触紧密的网络充分得到积极作用，留下联系方式等，好使得更好的进行苹果预定。

2.进货工作：12月19日之前在各大集散市场进购平安果、彩带、包装纸、小彩纸、气球等物品。

4.活动现场须准备物品

物品名称及数量：

百米线2条

帐篷2个

桌子若干

凳子若干

装订机4个

电脑2台

音响2对

祝福语若干

八.活动开展工作

1)南北区文化广场进行摆点布置，现场播放圣诞节日欢快歌曲，营造节日氛围。

2)在现场高峰期时，圣诞老人负责在活动现场周边引领人员到活动中，并负责发放订购宣传单。

3)活动流程(以北区文化广场一处为例)

a.有一位圣诞老人分别在活动场，以吸引眼球为主要目的

c.由一位同学负责收款与记录

d.由一位同学负责整理、分装平安果

e.其余四位同学及邀请的帮手负责派送平安果，原则是男生送生寝室，女生送女生寝室。

九.活动具体安排

1)宣传安排

a.展板绘制由宣传部负责

b.海报编写、张贴由办公室负责

c.横幅由外联部负责拉赞助

d.社团宣传及网络由部门全体成员积极完成

2)进货工作

a.进购苹果人员：肖志强、张丽君

b.进购其他人员：谌凤林、凌城敏、胡勇

3)活动现场安排

a.北区文化广场

a现场接待人员：凌城敏

b圣诞老人：贾灵珊

c收款人员：黄月明

d分类分装：钟牧原

e登记人员：熊金华

f派送人员：张玲、钱宏伟、郑福超(另外需要外借人员)

广场

a.现场接待人员：熊琴

b.圣诞老人：胡勇

c.收款人员：曹雷雷

d.分类分装：李愈智

e.登记人员：刘海霞

f.派送人员：刘洋、邢彦婷、翟亚丽(另外需要外借人员)

十.活动预算

高品质红富士苹果600个900元

精美包装纸200张60元

彩纸3叠15元

包装袋2卷5元

海报15张9元

带字样的黏贴小纸100张20元

横幅2条40元(赞助)

宣传单500份40元(赞助)

预计总费用1001.0元

七、活动对象

公司所有在职同事

八、注意事项

1.老总、副总及各位主管，副主管事先准备好祝福词。

2.各主管在通知部门同事的时候强调一下，在没什么特殊情况一定要前来参加本次活动。

3.活动前主管和小组商量下到时候想拼的图形，以免到时候弄不完，同时也通知小组成员事前学学手工折纸的技巧。

4.活动时注意安全，切记xx不能乱放。不会用的一定要让会的人切水果，以免出现切伤。

5.提醒大家：平安夜的那天苹果一定特贵，所以我建议苹果提前两天买好，应该不会坏的。别的水果应该就可以当天买哈。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**中秋国庆酒店活动策划方案篇九**

酒店开展此次国庆节促销活动，旨在通过国庆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。

国庆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；洗浴吧台做写真国庆图案，能更好的渲染国庆特色。

9月8日——10月8日

合家团圆渡国庆；龙腾虎跃迎店庆。

活动一：为迎接国庆；店庆；国庆三节到来，凡通过速8中国总部预订热线xxx预订房间可享受住10送1（活动房价相当于125元/间会员相当于135元/间。）

活动二：国庆节—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（速8杯子和餐巾纸盒）

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（身份证；驾驶证；军官证；学生证；银行卡；车牌号等最后数字为15（国庆晚）8（店庆晚）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。（此转盘放在洗浴大厅）

（1）特等奖（2）一等奖（3）二等奖（4）三等奖（5）参与奖

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。

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。

**中秋国庆酒店活动策划方案篇十**

2月14日情人节就要到了，为消费者创造一个既浪漫又温馨的节目，是每一家酒店都在努力的工作，多年来，也一向是送玫瑰、送巧克力布置一下场地来向消费者传送这个节目的讯息。

根据我们山庄自身的经营特色，根据常消费熟客的消费习惯。今年，我们制定出以下情人节推广计划，供总办审阅。

xx酒店xxxx情人节粉红之旅

玫瑰、粉红、物语

2月14日

主要地点:丽骏会大厅

次要地点:客房桑拿房

1、经过浪漫的场景布置，为消费者创造一个温馨，旖旎的爱的殿堂;

2、设立“情人留言板”，供情侣在上头写上爱的挚言。

3、经过彩色荧光棒挂在身上的方式，区分单身和有情人之间的身份，单身客人可参加大厅举办的“情侣对对碰”活动(另附活动方案)

4、客房、桑拿房设立“粉红情侣套房”，巧妙布置，并赠送玖瑰花、巧克力、香槟酒及双份早餐。

5、洒吧推出情侣鸡尾洒资料。

夜总会：

1、大门口用松枝、鲜花、粉红色雪纱扎成心形拱门。

2、进大门横梁上注明活动主题。

3、二楼玻璃墙处设立4×2米“情侣留言板”。

4、大厅内用粉红色雪纱，玫瑰花，粉红色汽球点缀。

客房、桑拿房:用粉红色雪纱，玫瑰花，粉红色汽球点缀。

1、宣传单:10000份，自行派发。

2、信息发布:3000元。

3、内部广告发布:(含喷画、电脑屏幕)。

4、广告文字:

a、拥有你，我此生有幸。

珍惜你，我毕生力行。(广告词)

b、春信绽放，玫瑰花开，感情来了，你的故事开始了;

情人节到了，在东莞山庄准备一份珍爱的礼物，然后温柔地携上你的的她或他，就在这个浪漫的日子开始相约。(信息)

c、2月14日情人节，“粉红情侣套房”188元，恭祝您情人节欢乐!

2月14日东莞山庄单身贵族“情侣对对碰，”party恭候您的光临!

玫瑰花雨，美酒烛光，丽骏会情人节粉红之旅，等待您的参与!

1、客房设八间“粉红情侣套房，”每间每晚228元，并赠送玫瑰8支，巧克力一盒，香槟酒一支。

2、桑拿房设八间“粉红情侣套房，”每间每晚218元，并赠送玫瑰花8支，巧克力一盒香槟酒一支。

3、夜总会大厅推出“情侣鸡尾酒”套餐。

4、夜总会大厅“单身贵族”“情侣对对碰”活动。

1、营销部:2月10日前推出活动广告

2月13日前做好情人节氛围营造工作

2、娱乐部:2月10日前结合营销计划，制定好情人节活动细则:

2月13日前做好情人节氛围营造工作

3、桑拿、客房部:2月13日做好粉红情侣套房的布置工作

4、工程部:结合活动计划，做好用光、用电工作的安排及特殊道具的制作。

1、仿真玫瑰花:6000朵×0.3元=1800元

2、玫瑰花:500朵×1.00元=500元

3、巧克力:100盒×20元=20xx元

4、粉红色雪纱:100码×5.0元=500元

5、宣传单:10000张×0.25元=2500元

6、喷画:200平方×10元=20xx元

7、其它:500元

合计:9800元

**中秋国庆酒店活动策划方案篇十一**

为庆祝一年一度的“六一”国际儿童节，让小朋友们度过一个快乐而有意义的节日，给家长们创造关心孩子的机会，江南餐饮集团为孩子们精心准备了美味可口的儿童套餐、精彩纷呈的文艺晚会、五颜六色的蛋糕，各部餐厅大门饰以缤纷多彩的气球，六一期间童真荡漾，让孩子们在欢乐的天地、缤纷的美食世界中度过一个快乐难忘的“六一”儿童节。届时江南各部将推出系列精品菜肴和美食，通过本次活动的开展，提高江南在太原和山西的美誉度，吸引更多的家庭来江南各部消费，让家长和小朋友们来江南分享美食、体验快乐。

二、活动时间：5月28日——6月1日

三、活动主题：欢乐童年精彩无限——江南艺术儿童节

四、活动内容

届时，江南各部通过策划主题活动给参与活动的儿童朋友一个惊喜、一份快乐、一份难忘的记忆、一个一生都难以忘怀的20xx年儿童节。

（一）大酒店“欢乐童年精彩无限”艺术儿童节晚会节目设计：

凡是点到大酒店儿童套餐的小朋友，在晚会开始前均可到主持人处报名参加以下活动比赛（书画比赛要提前报名参加），获奖小朋友均有礼品赠送。

1、儿歌演唱比赛：曲目为背景音乐里的二十首儿歌，一部、三部、大酒店同时进行，各部根据情况确定小朋友报名数量。

2、儿童舞蹈演出：由东方佳艺演出公司提供，只在大酒店晚会中间参差进行，——由徐鼎明负责落实。

3、儿童书画比赛：凡是提前来店预订儿童套餐小朋友均可报名参加书画比赛，晚会现场所有来宾是裁判，取前六名在大酒店合影留念，并颁发奖品。

4、趣味谜语竟猜：共设谜语100条一部、二部、大酒店同时进行，大酒店晚会随机进行安排，由主持人负责。

5、江南六一儿歌朗诵比赛：在一部、二部、大酒店同时进行。

（二）联动促销：

活动一、5月28日——6月1日期间，凡在江南一、二、三部定大酒店儿童乐套餐者，均可获赠大酒店“欢乐童年精彩无限”主题儿童文艺晚会免费门票一张。

活动二、5月28日——6月1日活动期间，凡在六一期间来江南各店用餐者，均可免费获赠气球一个。

（三）大酒店晚会现场装饰：

1、舞台设计：“欢乐童年精彩无限”主题背景布，周边用粉纱和印有六一祝福语的气球装饰，突出童真、竞技的氛围。

2、宴会厅内布置：用气球装饰与彩色纸花布置。

3、其他点缀：在宴会厅内各个音响和玻璃上张贴征集到的儿童图画，作为展览。

五、活动宣传：

2、门厅装饰：一部、三部、大酒店用气球做彩门装饰，营造六一热闹氛围。

3、媒体宣传：山西省交通台、太原交通台、山西日报《经济时讯》、生活晨报。

4、视觉宣传：5月28日（提前三天）各店开始宣传，主要以条幅、易拉宝、彩页菜单、口碑传播、向新老客户介绍等多种形式推广，以达到最佳的效。

六、套餐设计：本次活动套餐设计以营养为主，主要在大酒店宴会厅以销售套餐的形式进行，套餐分设六款，共计46套。

“欢乐童年”营养套餐288元（a三人用），15套计4320元。

“金色年华”营养套餐388元（b四人用），16套计6208元。

“望子成龙”营养套餐488元（c四人用），15套计7320元。

本次活动预计收益为：17848元。

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