# 最新酒店端午节活动策划方案PPT 酒店端午节活动策划方案(实用8篇)

来源：网络 作者：青灯古佛 更新时间：2024-08-24

*方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。下面是小编为大家收集的方案策划范文，...*

方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**酒店端午节活动策划方案PPT篇一**

5月26日——6月23日

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，毎现金开房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)、以端午节文化为内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

开晚场消费送餐饮消费卷20元。

消费超过300元者再送下午场中包一间，送茶水一壶。

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。

2、酒店所有营运部门的销售目标向餐饮部倾斜，以部门联动拉升餐饮人气。

3、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20xx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

新锦江新娱乐新消费端午节全场赠送惊喜多多

新锦江新口味美食城毎款菜价10元，啤酒买一送一

锦江ktv全新装修改版，倾情推出唱歌送餐饮

锦江桑拿中心让您感受夏日冰与火的较量

“开心唱歌、畅心用餐”锦江大酒店高贵而不昂贵

“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。

所有部门的工作服发放到位。由唐四军负责。

ktv及餐饮改造完工。由赵总负责。

ktv小姐服制作完毕。由唐四军负责。

消费卷发放的管理由财务部制定完善。由陶会什负责。

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。

**酒店端午节活动策划方案PPT篇二**

凡是在端午节期间达到以下标准的都可以在本酒店申请亲友团购消费。

a、人数达到八人以上。

b、用餐人当中有假期回本地的火车票。

提前预购价。可以刺激消费者提前预定。

酒店端午节促销活动的方法还有很多，您有自己更好的想法了吗?

[2024年酒店端午节活动方案]

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

**酒店端午节活动策划方案PPT篇三**

中国传统的端午节将至，为满足大部分游客利用小假期出游的需求，针对该节气推出应季促销活动，并与酒店资源相结合进行推广，同时更好的帮助贵酒店提高淡季客房销售、扩大市场知名度，再次掀起一波销售高潮，携程大力推出“端午佳节，酒店优惠多重好礼”大型促销活动，现特诚邀您共襄盛举！

促销期间，贵酒店将在携程线上、线下平台等多渠道获得充分的品牌展示！

活动期间预订酒店，入住后享受以下优惠：

1）连住优惠/房价优惠

2）赠送免费加油卡（或凭加油卡在退房时抵扣房费）

3）免费加床+免费早餐

4）赠送端午节特色礼盒（粽子礼盒、雄黄酒等）

以上优惠四选一或可多选，礼盒优惠可以根据酒店实际情况自行选择提供，根据选择的内容不同，促销力度不同。

活动时间：20xx年5月20日-20xx年6月12日

上线时间：20xx年5月20日

3）线下销售及sem等其他渠道推广

4）使用“携程消费券”获得返现支持

5）公关新闻发稿

为了使此次的促销取得更好的效果，我们会根据酒店提供的促销产品的\'竞争力，合理安排宣传的道和推荐的力度。

**酒店端午节活动策划方案PPT篇四**

全家“粽”动员。

端午节期间的散客、家庭、亲朋好友。

1、横幅：“全家‘粽’动员”。

2、浸泡过的糯米、粽叶若干；棉线若干；勺子4把；硬币和蜜枣若干；毛巾架；桌子。

3、围兜和一次性手套。

提醒：该端午节主要是为了给顾客全家提供一个包、吃粽子的快乐平台，让顾客深刻体会到端午节全家人聚集的意义，也能让顾客对酒店留下美好的印象。

1、xx酒店从x月x日起推出三款新颖的`健康特色粽子（价格待定）：绿茶咸肉粽：清咽利喉，益气养颜；豆沙碱水粽：清凉解暑，消食健胃；薏米灵菇粽：清热解毒，散风通窍。

3、xx酒店拟在端午节期间结合传统风俗推出“端午佳节品香粽、祛病除疾保健康”的活动。

xx酒店在门口设一展示台，将制作精美的粽子和艾草饼进行促销、售卖。用香包、艾草对酒家门面进行适当的装饰，楼面再用各色汽球进行装点；制作精美的宣传单张和海报进行派发和张贴，以扩大影响力，引导宾客消费。

注：粽子所需材料由酒店提供；全家一起包粽子；专业厨师临场指导；煮粽子（酒店提供餐具、家庭成员负责自煮）吃粽子，酒店免费提供：为顾客拍照吃粽子全家福照片。

1、宣传单张（由美工负责制作，x日前完成）

2、报纸广告（由营销部负责，在xx报和晚报上各做一次广告）

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，x日前完成）。

1、宣传单张派发由中餐营销主要负责，其它部门配合。

2、散客预订工作由中餐营业台负责。

3、常客、协议客预订工作由酒店营销部负责。

4、促销及预订工作由xxx经理全面负责。

**酒店端午节活动策划方案PPT篇五**

“融融端午情，健康xx粽”。

1、让顾客了解xxx大酒店，打消顾客对本酒店高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、利用现有场地资源，实现多元销售；提升酒店营业额；

4、凝聚酒店销售合力，调动全员积极性，捆绑式营业；

5、扩大酒店知名度，加强酒店与客户联系。

x月x——x月x号。

酒店供货商、机关团体及科局级单位、企事业单位、酒店所有协议客户等。

1.酒店推出三款低、中、高档三款健康特色粽子，印刷标有“xx大洒店’店名包装盒（每款价格和品名待定），由市场部以礼品形式来向客户销售。

2.推出一系列健康特色菜肴作为卖点向客户进行促销。

3.相关促销活动组合：

1）客房部采取“送餐饮消费卷”的经营策略，毎现金开房x间送xx元餐饮消费卷。

2）餐饮部开展如下促销活动。

（1）每桌免费赠送啤酒x瓶。（活动时间：公历5月初x―5月初x）

（2）每桌免费赠送粽子xx个。（活动时间：公历5月初x―5月初x）

（2）现金消费xxx元以上送消费卷50元（限公历5月初x―5月初x用），并送钻石ktv消费卷xxx元。

（4）并推出多款特价端午菜品。

（5）以端午节文化为内容推出多款适合家庭聚会的精美实惠端午团圆宴，预定团园宴送特价菜x款。

1.制作精美的广告定宣传单由市场部对客户进行派发、宣传，从而扩大影响，引导消费。（x月x号完成宣传单的制作）

2.利用公众信息网和短信平台向各位新老客户发放信息，告知相关活动细则。

3.通过店内装饰和布置进行宣传。

4.用香包，艾草对餐饮部门口、走廊进简单装饰、点缀。

5.大堂设置展台，将制作精美的天元粽进行促销、售买，（从视角上吸引客人）。

6.电梯内放置相关活动内容广告。

7.餐饮部走廊顶上月kt板悬挂相关广告用语。

8.大堂横副一条，玻璃框架进行相关活动细则的宣传。

9.前台、客房内、餐饮包厢内放置广告定宣传单

10.可考虑在宁乡电视台图文信息或宁乡日报中进行相关宣传。

1、各部门应在x月x日前对本次活动内容进行相关的讲解和培训。

2、总办和营销部在x月x前确定所要定购的礼品种类，数量。

3.采购部应在x月x日前联系好包装盒、粽子供应商。

4.消费卷发放的管理由财务部制定完善。

5.厨部负责特色菜式、端午团圆宴的准备工作。

6.市场部主要负责宣传单的发放和粽子的推销。

**酒店端午节活动策划方案PPT篇六**

中国传统的端午节将至，为满足大部分游客利用小假期出游的需求，针对该节气推出应季促销活动，并与酒店资源相结合进行推广，同时更好的帮助贵酒店提高淡季客房销售、扩大市场知名度，再次掀起一波销售高潮，携程大力推出“端午佳节，酒店优惠多重好礼”大型促销活动，现特诚邀您共襄盛举！

贵酒店将在携程线上、线下平台等多渠道获得充分的品牌展示！

“端午佳节，酒店优惠多重好礼”，期待贵酒店的热情参与？

活动期间预订酒店，入住后享受以下优惠：

（1）连住优惠/房价优惠

（2）赠送免费加油卡（或凭加油卡在退房时抵扣房费）

（3）免费加床+免费早餐

（4）赠送端午节特色礼盒（粽子礼盒、雄黄酒等）

以上优惠四选一或可多选，礼盒优惠可以根据酒店实际情况自行选择提供，根据选择的.内容不同，促销力度不同。

20xx年5月20日—20xx年6月12日

20xx年5月20日

推广渠道：

（1）网络广告（价值40—50万元）：酒店频道主页宽屏、促销特惠，时令特惠等

（2）edm（价值20—30万元）：主推/辅推共计20万封

（3）线下销售及sem等其他渠道推广

（4）使用“携程消费券”获得返现支持

（6）公关新闻发稿

为了使此次的促销取得更好的效果，我们会根据酒店提供的促销产品的竞争力，合理安排宣传的道和推荐的力度。

**酒店端午节活动策划方案PPT篇七**

稻香湖景酒店在端午节来临之际，特推出了以下优惠活动：

5月27日-30日

五星区特惠客房：

400元/间夜

四星区特惠客房：

350元/间夜

三餐赠送稻香湖小枣糯米棕

餐厅售卖稻香湖纯手工自制糯米棕(香甜蜜枣棕、广式枧水莲蓉棕、瑶柱蛋黄棕、咸香鲜肉粽)

店外优惠活动：

赠送凤凰岭自然风景区5折优惠券

赠送西山樱桃节采摘9.5折优惠券

地址：北京市海淀区苏家坨镇稻香湖公园内

**酒店端午节活动策划方案PPT篇八**

以端午节为契机，大势宣传餐饮新出品(粽)、\_\_\_\_等信息，挖掘市场销售潜力，电话联络或拜访团体客源，增加团体、家庭订购份额，通过“粽”文化的渲染，浓厚端午节气氛，提高餐饮食品牌知名度，对六月餐饮营业冲刺开启前奏。

目标：做旺\_\_\_\_，仅粽子销售额力争达到5万元。

主题：粽香传情香飘万家。

时间：\_月\_日端午节(促销时段：\_月\_\_日—\_月\_\_日)。

一、策划思维出发点

1.人人都过端午节，但知道端午节和粽子的来历没有几人。

2.思乡怀古，纪念屈原，也是一种爱国主义的传统教育。

粽子食品是来自历史发源地——洞庭湖汨罗江畔的传统工艺，厨艺正统、风味独特、源远流长。

4.时下富贵客源以本地人居多，广东人对避邪、求吉祥，趋求精神保险者多，“粽”有此功效：益智、驱邪、避邪、润五脏。

5.根据粽子的配料和成分，功效、吃法各有不同，老人润五脏，中青年扶正驱邪、儿童益智，因人而异、各取所需，购有所值，食有所益。包粽比赛，吸引参与。

6.通过电视广告“空中轰炸”，\_\_\_“龙船”出水激起百丈浪花(动画)，引起百家瞩目，近悦远来。

二、宣传措施

1.印制宣传单、粽券各2024份，单、券合一页，节省印刷费用，策划部设计制作。(价格1500元，5月23日到货)

2.制作大型龙船一个，放置西餐展台;配文字：粽行千里，香飘万家。

3.广告展架2个，宣传端午节来历、粽的特色、品种等，图文并茂。

4.设粽子展示柜、设现场销售点：冰柜储存粽子。

5.对所有粽子，密封压膜包装，印\_\_\_质检标签、更显高雅，设计礼品手提袋，待议)

6.宣传横幅：

(1)粽香千年，驱邪益智，香飘万家!

(2)快乐端午、健康美食——相约\_\_\_!

(3)政府防流感指定饮品——大堂吧免费享用!

7.宣传单派发方式两种：

a、跟报刊发售点联系，拿2024份粽子宣传单夹在报纸中派发。

b、各部门前台派发。

8、演艺大厅led推介、主持人宣讲(端午节活动)。

9、短信宣传10000条、电视广告4天(播20次)

三、西餐出品销售价目

端午节家庭套餐(含粽子)：粽子种类及价格：

大堂吧酒水价目：铁板烧促销价目：

(均由西餐部拟定报总办、同时做餐牌)

四、销售措施

1.粽券派发方式：拿4万元粽券分派各营业部门友情销售。(餐饮部出计划)

2.\_\_商场设点销售。(销售部安排)

3.大堂吧现场销售

凡订购20只以上，可享9折优惠。

凡订购30只以上，可享8.8折优惠。

凡订购50只以上，可享8.5折优惠。

凡1人购粽券1套(6张)，可免费现场吃粽子。

6只为1套/打，1人现场(买单)吃粽子一打以上，再吃不要钱。

五、5月28日端午节——\_\_\_大堂吧试营业活动

活动三大亮点：

1、下午现场包粽比赛——5月25—28日，西餐部大堂吧促销粽子，同时组织客人举行“现场包粽比赛”，让客人体验包粽之乐趣，优胜者可享赠当晚入住客房特价(268元/当晚)，或送粽子一串红酒一盅(预计10份)。

2、娱乐“千人粽子宴”——5月25—28日，各包房派发粽子，供客人品尝，节目部部编演《端午纪念屈原》的特别节目(员工饭堂加粽一个)。

六、费用计划与效益预测

广告印刷费用1500元、电视广告费用4000元。

效益预测：只要营销到位，突破目标任务应该不成问题。

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