

酒店端午节促销活动方案策划 酒店端午节促销活动方案(通用19篇)

年会策划是组织企业内部或外部人员参与的一种庆祝活动，它可以增强员工凝聚力和团队合作意识。接下来，我们将以一份实际的调研方案为例，介绍调研的步骤和方法。

酒店端午节促销活动方案策划篇一

再过不久就是端午节，精明的商家绝对不会放弃这个促销的好机会，特意为大家整理了关于端午节促销活动方案范文的相关材料，希望对您的工作和生活有帮助。

要想在众多的竞争者中吸引消费者的目光，就要有自己的独特的地方。这里为大家提供一些针对酒店端午节促销活动有帮助的促销方法。

- 1、端午节特色套餐。推出特色套餐，很多酒店都做过类似的促销，花样繁多，旨在营造节日气氛，吸引消费者的过节乐趣。
- 2、整合资源促销。相关的配套促销，可以进一步体现酒店服务的人性化，整合一切可以调用的资源进行促销，即可吸引消费者的目光，也可以提高酒店的收益。
- 3、亲友团购价。端午节是亲朋好友团聚的日子，一起吃饭热闹一下是常事，但如何把这些人聚到自己的酒店就不是一件简单的事。亲友团购价，针对的就是相聚一起的人亲朋好友。
- 4、提前预购价。可以刺激消费者提前预定。
- 5、广告创意

(1)广告口号:

“品位出粽，众不同“

“选品牌，当然体面过人”

“华粽子第品”

(2)媒介标题:

“选品牌，当然体面过人”

“五芳斋您同品味国食文化清芬”

“品位生活好滋味”

“粽子王一五芳斋”

“自浙江嘉兴专业粽子生产企业—五芳斋”

(3)文案创作

酒店餐饮端午节促销活动方案参考一:

稻香湖景酒店在端午节来临之际，特推出了以下优惠活动:

端午特惠期: 5月27日-30日

客房优惠活动:

五星区特惠客房: 400元/间夜

四星区特惠客房: 350元/间夜

餐饮优惠活动:

三餐赠送稻香湖小枣糯米粽

餐厅售卖稻香湖纯手工自制糯米粽(香甜蜜枣粽、广式枳水莲蓉粽、瑶柱蛋黄粽、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

酒店餐饮端午节促销活动方案参考二

- 客房部采取“送餐饮消费卷”的经营策略, 每现金开房1间送20元餐饮消费卷。

·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)。

- 桑拿中心, 全套300元送餐饮消费卷20元。

3、亲友团购价。端午节是亲朋好友团聚的日子, 一起吃饭热闹一下是常事, 但如何把这些人聚到自己的酒店就不是一件简单的事。亲友团购价, 针对的就是相聚一起的人亲朋好友。

酒店餐饮端午节促销活动方案参考三

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。

4、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方案策划篇二

利用端午节这个中国几千年来民俗节日，邀请国际友人及青少年共同参加，在更好地了解端午节习俗，感受端午节丰富的文化内涵的同时，向外籍嘉宾宣传酒店□spa等项目，让参加的人员在浓浓的欢快氛围中体验我国的传统节日中蕴涵的深意。

西餐厅及户外

内部及外部大客户(约50人，20组家庭)

免费

略

活动亮点：

活动促销的目的，另外因为可长期保留还可作为一种宣传的手段。

4、活动延伸，五丝的习俗是在第一场大雨后扔于水流中，故在活动过后的第一个下雨日邀请当日参加人员前来一同将五丝放于气球内，并于工作人员将气球抛至湖中，后由其他工作人员拾起，后所有人员到西餐厅吃饭，并体验其他酒店项

目。

优惠政策：

1、增值活动项目

凭活动入场券，在西餐厅或其他厅可享受特价亲子套餐xx元，可享受亲子特价房xx元，可享受餐厅xx折优惠。

2、凡在活动期间凡参加x活动除享受xx折优惠外，另赠送累计卡3张。

3、现场办理spa卡可享受xx折优惠，另赠送累计卡1张。

4、支付50元即可获得亲子游泳票一张，另赠送累计卡1张。

5、报名参加游泳班、购买游泳卡的.客户除活动本身享有的权益外，另赠送累计卡2张。

6、购买旅游产品套餐的客户除产品本身享有的权益外，另赠送累计卡2张。

7、奖项设置及奖品负责人□x

1. 奖项设置

一等奖、二等奖、三等奖、幸运奖

2. 奖品：以客户体验产品及赞助商赞助的物品等

活动职责分工

活动预算

1、场地布置：

2、食品预算：略

酒店端午节促销活动方案策划篇三

(一)酒店开设亲情粽子套餐(来酒店消费的家庭成员均可参加)。

(二)目标:端午节期间的散客、家庭、亲朋好友。

(三)活动方式:全家“粽”动员

1. 粽子所需材料由酒店提供

2. 全家一起包粽子

3. 专业厨师临场指导

4. 煮粽子(酒店提供餐具、家庭成员负责自煮)

5. 吃粽子。酒店免费提供:为顾客拍照吃粽子全家福照片。

(一)推广形式

酒家从x月x日起推出三款新颖的健康特色粽子(价格待定):

a.绿茶咸肉粽:清咽利喉, 益气养颜;

b.豆沙碱水粽:清凉解暑, 消食健胃;

c.薏米灵菇粽:清热解毒, 散风通窍。

酒家拟同时大力推出一系列健康特色菜肴, 以强身健体功效

明显作为卖点向食客进行促销；

酒家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。

酒家在门口设一展示台，将制作精美的粽子和艾草饼进行促销、售卖。

2. 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；

3. 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。

(三) 广告宣传

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□x月底和x月初在xx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)。

(四) 促销分工

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xx经理全面负责。

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：该端午节活动方案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。

酒店端午节促销活动方案策划篇四

品一段历史佳话, 亿一颗风味美粽。

提升店面客流，扩大企业形象，同时增进销售额的提高。

5月x日——x月x日。

主要商品成品粽、速冻粽子、及绿豆糕、熟食、海鲜等。

(一)价格促销：对一些成品粽、速冻粽子、及绿豆糕、熟食、海鲜等进行特价活动。

(二)娱乐促销：

1)包粽子比赛

游戏规则——3人/组。限时5分钟，以包粽子多者为胜。

胜者奖其所包粽子的全数。

其余参加者各奖一个粽子。

活动时间——6月x日/x日。

活动地点——生鲜部的冻品区前。

道具要求——桌子、喇叭、包粽子的材料(糯米、豆子、花生、肉、竹叶)。

负责人——生鲜部，营销策划部配合。

(三) 免费品尝：引进供应商进行场内免费品尝

时间□6/x日—x日。

具体负责——生鲜部(需免费)。

(五) 卖场陈列与布置：

场内：

1) 店面入口处，八至十个堆头的位置，堆头前布置成龙舟的'头，八至十个堆头为龙舟的身。

陈列商品：绿豆糕、成品粽、礼品粽。

时间：6月x日——6月x日。

负责人：生鲜部、营销策划部。

2) 冻柜前方用粽子或气球制成五月五吃粽子字样拱门

时间：5月x日——6月x日。

负责人：生鲜部、营销策划部。

3) 冻柜端头重点陈列代装粽子、散装冻柜中按品牌陈列散装粽子

时间：5月x日前完成。

负责人：生鲜部、采购部。

4) 冻柜周围张贴标识

时间：5月x日——6月x日。

负责人。生鲜部、营销策划部。

场外：

1) 店门装饰拱门、以绿色竹子做背景书写对联：品一段历史佳话亿一颗风味美粽，横批：来家世界，思故乡情。

2) 店门旁树立一块2米乘4米巨大横幅书写端午节的由来。

酒店端午节促销活动方案策划篇五

1.x酒家从五月十八日起推出三款新颖的'健康特色粽子(价格待定)

(1) 绿茶咸肉粽：清咽利喉，益气养颜。

(2) 豆沙碱水粽：清凉解暑，消食健胃。

(3) 薏米灵菇粽：清热解毒，散风通窍。

2.x酒家拟同时大力推出一系列健康特色菜肴，以强身健体功效明显作为卖点向食客进行促销。

3.x酒家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。

1.x酒家在门口设一展示台，将制作精美的粽子和艾草饼进行促销、售卖。

2.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。

3.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。

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，五月底和六月初在南山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.促销及预订工作由营销部全面负责。

酒店端午节促销活动方案策划篇六

再过不久就是端午节，精明的商家绝对不会放弃这个促销的好机会，范文大全特意为大家整理了关于端午节促销活动方案范文的相关材料，希望对您的工作和生活有帮助。

要想在众多的竞争者中吸引消费者的目光，就要有自己的独特的地方。这里为大家提供一些针对酒店端午节促销活动有帮助的促销方法。

1、端午节特色套餐。推出特色套餐，很多酒店都做过类似的促销，花样繁多，旨在营造节日气氛，吸引消费者的过节乐趣。

2、整合资源促销。相关的配套促销，可以进一步体现酒店服务的人性化，整合一切可以调用的资源进行促销，即可吸引消费者的目光，也可以提高酒店的收益。

3、亲友团购价。端午节是亲朋好友团聚的日子，一起吃饭热闹一下是常事，但如何把这些人聚到自己的酒店就不是一件简单的事。亲友团购价，针对的就是相聚一起的人亲朋好友。

4、提前预购价。可以刺激消费者提前预定。

5、广告创意

(1)广告口号：

“品位出粽，众不同“

“选品牌，当然体面过人”

“华粽子第品”

(2)媒介标题：

“选品牌，当然体面过人”

“五芳斋您同品味国食文化清芬”

“品位生活好滋味”

“粽子王一五芳斋”

“自浙江嘉兴专业粽子生产企业—五芳斋”

(3) 文案创作

酒店 餐饮 端午节促销活动方案参考一：

稻香湖景酒店在端午节来临之际，特推出了以下优惠活动：

端午特惠期：5月27日-30日

客房优惠活动：

五星区特惠客房：400元/间夜

四星区特惠客房：350元/间夜

餐饮优惠活动：

三餐赠送稻香湖小枣糯米粽

餐厅售卖稻香湖纯手工自制糯米粽(香甜蜜枣粽、广式枧水莲蓉粽、瑶柱蛋黄粽、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

酒店餐饮端午节促销活动方案参考二

- 客房部采取“送餐饮消费卷”的经营策略，每现金开房1间送20元餐饮消费卷。

- 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)。

- 桑拿中心，全套300元送餐饮消费卷20元。

3、亲友团购价。端午节是亲朋好友团聚的日子，一起吃饭热闹一下是常事，但如何把这些人聚到自己的酒店就不是一件简单的事。亲友团购价，针对的就是相聚一起的人亲朋好友。

酒店餐饮端午节促销活动方案参考三

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。

本站□

4、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方案策划篇七

5月31日-6月2日

凯福“金粽”钜惠（省市）

恒晖一楼、直营店、加盟店

1. 借助端午节三天小长假进行促销活动 提高品牌知名度。
2. 提高目标消费者心目中的形象。

1. 凯福“金粽”钜惠（省市）：

5月31日-6月2日凡购买（ ）元以上，加（ ）元钱即送绒沙金粽摆件一个。

2. 端午节旧饰换新颜：

5月31日-6月2日，顾客可将以前的首饰拿到凯福珠宝专卖店/柜换取新的首饰，只收取加工费（ ）元/克，同时免费提供清洗服务（非凯福品牌换金也可参加），使所有首饰“旧貌换新颜”。

（仅限有以旧换新门店）

3. 端午节黄金大放价：

5月31日-6月2日，黄金放价三天，全城超低价，每克直降（ ）元。

4. 圆梦钻石柜：

设立“圆梦钻石柜”，即对部分钻饰和翡翠超值价销售，最低价（ ）元，圆顾客一个超值钻石梦。

（2）在各地电视台做活动宣传广告，还可在黄金时间以字幕的形式在电视台上做凯福“金粽”钜惠（省市）、端午节旧饰换新颜、端午节黄金大放价活动的内容、各地专卖店/柜地址及电话的详细广告。

2. 活动后期做好活动将以上数据及媒体投放频次、代理商反馈意见等收集至凯福珠宝推广总部品牌部做好活动评估、总

结，以便提供更好的营销服务给加盟伙伴。

1. 活动期间各加盟商需自行计算满（ ）元加（ ）元送绒沙金粽摆件一个。（绒沙金粽由总部统一采购加盟商直接从公司采购。素金可不参加）

2. 活动期间端午节旧饰换新颜工费（ ）元，需要各加盟店自行制定。（没有以旧换新的商家可以不参加）

3. 黄金三天全城超低价，各加盟商需自行计算直降（ ）元。并将金价以标价牌形式放置柜台明显位置。（详见附件黄金标牌）

4. 圆梦钻石柜，需将特价牌放置钻饰，翡翠特价专柜当中。

1、活动策划5月7-8日；

2、各部门沟通意见请于5月9-10日反馈与品牌部董冰冰；

3、活动方案修改5月11日完成；

5、方案及物料设计稿件发各部门5月17日；

1. 黄金标价牌

2. 促销台卡

3. 促销展架

4. 圆梦钻石柜台卡

5. 促销吊旗

酒店端午节促销活动方案策划篇八

6月11日至6月30日，共20天（6月23日端午节）

XX省各专卖店

“粽情端午，冰鲜凯洋”

北极甜虾、杂色蛤、凯洋世界海鲜礼盒

活动一：“浓情端午，凯洋冰鲜惠购”

- 1、免费办理凯洋会员，九五折购买凯洋世界海鲜礼盒
- 2、北极甜虾、杂色蛤、三文鱼特价

（以上数量有限，售完即止）

活动二：“凡购物满10元可凭购物小票抽奖，每10元抽奖一次，奖凯洋系列产品”（奖项分为五等，最高奖298礼盒一个）

活动三：“专卖店门前投放产品品尝试吃（每日投放一定数量的三文鱼、北极甜虾、休闲食品）”

序号

步骤

操作规定

负责人

完成时间

- 1、查验小票

小票当天有效，过期作废；

满足标准，方可赠送。

2、盖章

符合条件者对购物小票盖章确认，盖章后作废。

3、登记顾客资料

按《换购发放表》填写。

4、送赠品

5、整理促销表格及工具

每日上报促销结果。

dm广告

展板

手绘pop

店内广播

每日需控制赠送数量，赠完即止

1、前后比较法

2□dm商品分析

酒店端午节促销活动方案策划篇九

活动时间:20xx年5月25日——5月31日

活动内容：

购物满38元送粽子2个，依次类推，最多限送15个，即需要购物满51元方可赠送15个粽子。

操作事项：

1. 本次活动前5天营销店将所有有关活动物资准备到位，并在门口处放置海报进行宣传。
2. 活动安排在场外进行操作，顾客凭收银小票进行兑换，兑换负责人将顾客换取后的小票进行回收，并将台帐表登记好。
3. 粽子分两种，一种是煮熟的，一种是未熟的，顾客可自行选择。
4. 活动结束后营销店如果采用的是商品即可到总部进行报销处理，（收银小票及顾客登记表）。

费用小计：(略)

酒店端午节促销活动方案策划篇十

尊老敬老是中华民族的传统美德，本专卖店将于5月30日下午14：30—17：30于本专卖店设包粽子处，盛邀您参加“福、禄、寿、禧”送老人尊老敬老爱心行。届时宝利来钻石将为您准备好了包粽子的所需材料，让你一展身手。同时宝利来钻石将把你包的粽子于端午节(5月31日)上午送给社区的老人或老干部，以表对老人的一份爱心。参加此活动的顾客均可得到宝利来钻石送出的精美礼品一份。

门店专卖店准备好包粽子的各种材料，在桌上分3处放置好；

店专卖店做好后勤和宣传工作，将活动的过程和效果进行拍

照并于活动结束后将照片张贴在店内。

1、店企划于5月15日将喷绘好的活动内容宣传板告示板摆在店正门口显眼位置和服务中心做前期宣传。

2、活动期间，店内广播准确、简洁播放活动内容，播放频率不得小于1次/30分钟。

3、活动期间，店收银员和员工积极主动告知顾客参加促销活动。

4、加强对促销员的促销意识培训，让其明白搞好宝利来钻石的促销活动是互利的，积极主动地融入到宝利来钻石的促销活动中来，做好促销活动的口头宣传。

酒店端午节促销活动方案策划篇十一

利用端午节这个中国几千年来民俗节日，邀请国际友人及青少年共同参加，在更好地了解端午节习俗，感受端午节丰富的文化内涵的同时，向外籍嘉宾宣传酒店spa等项目，让参加的人员在浓浓的欢快氛围中体验我国的传统节日中蕴涵的深意。

西餐厅及户外。

内部及外部大客户（约50人，20组家庭）。

免费。

活动亮点：

1、带香囊虽是端午节的习俗之一，但本市区鲜为人知，可以作为一个亮点突出本次活动；

3、累计卡的运用，累计卡是由一张a4的pvc材质制作的卡片，上有公司logo及端午节活动照片，分成16小块，大小不一，拼成后是一张完整的图片，利用儿童贪玩、好奇心重的心理，达到酒店宣传。

活动促销的目的，另外因为可长期保留还可作为一种宣传的手段。

4、活动延伸，五丝的习俗是在第一场大雨后扔于水流中，故在活动过后的第一个下雨日邀请当日参加人员前来一同将五丝放于气球内，并于工作人员将气球抛至湖中，后由其他工作人员拾起，后所有人员到西餐厅吃饭，并体验其他酒店项目。

优惠政策：

1、增值活动项目。

凭活动入场券，在西餐厅或其他厅可享受特价亲子套餐xx元，可享受亲子特价房xx元，可享受餐厅xx折优惠。

2、凡在活动期间凡参加xx活动除享受xx折优惠外，另赠送累计卡3张。

3、现场办理spa卡可享受xx折优惠，另赠送累计卡1张。

4、支付xx元即可获得亲子游泳票一张，另赠送累计卡1张。

5、报名参加游泳班、购买游泳卡的客户除活动本身享有的权益外，另赠送累计卡2张。

6、购买旅游产品套餐的客户除产品本身享有的权益外，另赠送累计卡2张。

7、奖项设置及奖品负责人□xxx□

1. 奖项设置：

一等奖、二等奖、三等奖、幸运奖。

2. 奖品：

以客户体验产品及赞助商赞助的物品等。

1、场地布置□xx□

2、食品预算□xx□

3、各类优惠券共计18张。

预计活动费用总计xx元。

酒店端午节促销活动方案策划篇十二

1、以端午节为契机，策划一系列促销活动，刺激顾客消费欲，提升企业销售额及综合毛利。

2、及时、充分应对商圈内外的一切竞争，快速调整，快速反应，采取一系列有效地应对措施。

3、做好节日超市内的气氛布置，美化超市、提升企业形象。

社区/家庭

1、开开心心购物、明明白白消费

2、欢乐端午庆，惊喜连环送

化妆品/清洁用品/卫生保健品洗化系列/家庭用品注重促销形

式的组合与创新抽奖、买赠、积分、折扣等是大多数企业的促销方式，但在细节上的创新还存着较大的空间。一般来说，买一送一的这种形式虽然实在，但对消费者的吸引力不强。刮卡中奖的方式，虽然奖品诱惑大，但往往一个“谢谢”或“再见”就算酬谢了消费者，很多消费者既感到不实惠，又怀疑奖项设置的真实性。在策设计大奖的同时，也把买四赠一策划设计进来，在实际的促销运作中收到了很好的效果。注重赠品的选择和创新，赠品选择是促销活动的关键环节。

a□场内

- 1、分区域布置，使区域形象化、特色化，吸引顾客。
- 2、更换卖场内的装饰材料，增加顾客对我商场的新鲜感，不断地提升企业形象。
- 3、制作一批购物温馨提示语，增加顾客消费信心。
- 4、重要位置宣传一系列主题促销活动。
- 5、场内广播滚动宣传促销活动及特价信息

b□场外

- 1、场外入口制作巨型条幅，宣传主题促销活动
- 2、利用送货车，采用车厢广告宣传力度性促销活动
- 3、入口放置大拱门，增加节日气氛，内容为店庆或节庆
- 4、三角旗：布置大门入口费用预算：3000元
- 1、每周末一期简易海报，提升超市特价形象

2、其它大型节庆日及大型活动海报由超市统一制作印刷费用
预算：2000元

活动时间：6月22日——6月24日（端午节法定假日）

活动内容一：

又是一年，又长一岁，林霞的成长，始终离不开您的支持！
为了感谢您对我们长期以来的支持与厚爱，在您购物的同时，
本店还为您准备了一系列超值的优惠大餐呢！

优惠一：凡于6月23日生日的顾客朋友来我商场购物，不论金
额大小，均可凭身份证领取林霞精美礼物一份。

活动内容二：

活动内容三：

喜欢收集小票吗？那么，现在你可要留意了，也许，在您的
这些小票面，藏着千元的大奖呢！凡于活动期间，集齐每天的
购物小票，累计金额为所有参赛者金额的平均数，即可平
分1000元大奖！（以返利卡的形式送出），千元的大奖，不
可不拿哦！

费用预算：1000元活动操作：顾客6月22日将22日——24日的
小票累计起来订在一起交至顾客服务中心，并留下详细的姓
名、电话。顾客服务中心统计每位顾客的金額，并计算出平
均数，6月25日交至促销部，促销部联系奖项并于6月26日进
行场外公布，逾期作自动弃权处理。

活动内容四：

有着美貌的女人，总有着骄傲的资本，那么，你是否还缺少
这些资本呢？

懂得爱护保养自己的女人才是最聪明的！

女性朋友们，活动期间，您只需要在我商场购物满28元，即可凭电脑小票到我商场赠品台领取一本“美容养颜食谱”一本！

酒店端午节促销活动方案策划篇十三

本次活动旨在提升卖场人气，树立良好的企业品牌形象；感谢广大消费者对新世纪的支持与厚爱，特别在中国传统节日“端午节”以及国际六一儿童节到来之际，真诚回报消费者，让消费者参与游戏互动，让消费者在购物休闲之中感受娱乐。

x月x日上午xx□xx——xx□xx一场，

下午xx□xx——xx□xx一场，

晚xx□xx——xx□xx一场。

（由于参赛报名者较多，除以上规定时间段外，视具体情况而加时比赛。

所有参加比赛人员每xx人一组，限时x分钟，计时开始。包多少就送多少，同时产生一等奖x名，赠送品牌粽子一袋（思念牌、粽叶、糯米以及相应器具均由新世纪购物广场提供。在比赛过程中须用勺盛取糯米，不得用手抓取，每个粽子只准放一个红枣，包好后必须用红线捆扎，放于规定方板之上。

本次比赛，以速度、数量、匀称、美观为胜。若有粽子露馅、质量不合格或缺少工序而与要求不符，或在比赛过程中因匆忙而掉在地上的粽子均不计入最后成绩，不作为赠品赠送，并同时从比赛成绩中扣除。

报名参赛人员于x月x日按所划时间段准时报道，按报名先后

点名参赛，点名未到者将取消其比赛资格，每20人一组，点名每组不足xx名，可依次顺延上调，凑齐xx名。

新世纪购物广场北门门前。

- 1、出示前期报名购物小票（已签字），严格按规则参赛。
- 2、必须洗手后方可参加比赛。
- 3、为保证赛场秩序，请听从裁判的统一协调指挥。

（本次活动由新世纪购物广场主办，最终解释权归新世纪购物广场所有）

- 1、案板一张；（1、2×4、8米）
- 2、白色喷绘布一块；（铺设案板）
- 3、桌椅各二张；（裁判和助理收取购物小票）
- 4、塑料盆xx个；（用于盛粽叶）
- 5、所料小桶xx□□用于盛糯米）
- 6、小勺xx个；
- 7、红线轴xx个；（用于捆绑粽子）
- 8、粽叶约xx斤；（煮熟）
- 9、糯米约xxx斤；（约每人5两计算，泡好后用。）
- 10、小红枣约xx斤。（每个粽子只准放一个红枣）

- 11、小喇叭一个；（解说详细活动规则及点名用）
- 12、品牌粽子xx包；（分发一等奖获得者）
- 13、净手毛巾x条。（放于北门水龙头处，必须洗手后参赛。）
- 14、秒表一块；（计时用）
- 15、横幅一条；（庆端午，新世纪购物广场包粽子比赛）
- 16、礼仪小姐xx名；（负责道具的调整、监督和方便袋的发放）
- 17、小方便袋xxx个；（参赛选手所得粽子的包盛）
- 18、制作一等奖领奖卡xx张；（持卡到服务台领取奖品）
- 19、保安2名；（负责秩序与通道畅通）
- 20、小彩旗划定比赛区域。
- 21、拍照新闻发布。
- 22、电视台摄影。

各道具准备于x月x日上午xx[]xx前全部完成到位。

小红枣约xx斤：计xx元。粽叶约xx斤：计xx元。

糯米约xxx斤：计xxx元。毛巾x条：计x元。

品牌粽子xx包（奖品、：计xxx元。

合计xxx元。

酒店端午节促销活动方案策划篇十四

（一）酒店开设亲情粽子套餐（来酒店消费的'家庭成员均可参加）。

（二）目标：端午节期间的散客、家庭、亲朋好友。

（三）活动方式：全家粽动员。

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

（一）推广形式

1□xx酒家从x月x日起推出三款新颖的健康特色粽子（价格待定）：

a.绿茶咸肉粽：清咽利喉，益气养颜；

b.豆沙碱水粽：清凉解暑，消食健胃；

c.薏米灵菇粽：清热解毒，散风通窍。

3□xx酒家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。

（二）店内装饰、气氛

1□xx酒家在门口设一展示台，将制作精美的粽子和艾草饼进行促销、售卖。

2. 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；

3. 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。

（三）广告宣传

1. 宣传单张（由美工负责制作□xx日前完成）

2. 报纸广告（由营销部负责，五月底和六月初在南山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□xx日前完成）。

（四）促销分工

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. 促销及预订工作由郑云芳经理全面负责。

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x把；硬币和蜜枣若干；毛巾架；桌子。

3、围兜和一次性手套。

酒店端午节促销活动方案策划篇十五

1. 场外布置。

1.1营销店各制作横幅一条，悬挂于店招下。

1.2门口处用气球进行布置，可选择吊挂式或是拱形悬挂式。

2. 场内布置

2.1商场内主要是对专区进行布置，配合商品合理布置。

2.2对主通道重点布置，可用气球悬挂。

2.3专区可用粽子悬挂成形状(如端午节快乐等)。

2. 商品特卖：在促销期内，粽子和其它节日相关商品(如黄酒、冷冻食品、饮料等食品，透明皂、沐浴液、杀虫水、蚊香等用品)均有特价销售。

3. 商品要求：

3.1相关促销商品品项不低于xx个(食品生鲜xx个，生鲜x个)。

3.2. 商品价格普遍低于市场价。

3.3. 同类商品选择价格较低商品。

3.4. 跟端午节一切有关连的商品，具体品项请参考如下(红色字体为重点推荐商品)：

食品类

散装粽子、包装粽子、包装糯米、散装糯米、火腿肠、花生、红豆、绿豆、芝麻、五香粉、花椒、白砂糖、食盐、红枣。

食用油、麻油、虾仁、黄酒、红酒、米酒、鸡精。

糯米酒、甜酒、啤酒、红心咸蛋、松花蛋、咸鸭蛋、鸡蛋。

生鲜类

五花肉、鸡肉、牛肉、虾肉。

豆制品。

汤料

紫菜、红枣、蜜枣、豆沙、苏打粉。

1. 端午节期间送礼的顾客比较繁多，对当地的政府部门及工会提前进行拜访，并表明意向，可增加营销店的销售业绩。
2. 端午节前期科组织对各区域的客户进行短信派送，并提前祝节日快乐。
3. 店均对顾客资料凡端午节及儿童节生日的小朋友(18岁以下)赠送价值x元左右礼品一份。

酒店端午节促销活动方案策划篇十六

2) 活动内容: 凡在6月10日-15日促销时间内，在xx各连锁超市一次性购物满18元的顾客，凭电脑小票均可参加《猜靓粽》活动。

3) 活动方式

在商场入口处或冻柜旁边设促销台不打价格或不易分变的厂商粽子，让顾客进行粽子品牌及价格竞猜；商品由采购部落实价格一定要相当低，以顾客意想不到的价格出售给顾客，使顾客感受到真下的实惠，为节日下一步的销售立下口碑打下基础。

2、《五月端午节□xx包粽赛》

1) 我司去年已经举行过，顾客反响强烈，效果也不错，实施与否敬请公司领导定夺；

2) 操作步骤：采购部洽谈粽子材料—材料到位—活动宣传—各店组织比赛；

3) 参赛奖品：获得自己所包粽子，多包多得。

3、《五月端午射粽赛》

1) 活动时间：6月20日-22日

2) 活动内容：凡在6月20日-22日促销时间内，在xx各连锁超市一次性购物满38元的顾客，凭电脑小票均可参加《五月端午射粽赛》活动。

3) 活动方式：

7) 道具要求：气球、挡板、飞镖；

8) 负责人—由店长安排相关人员。

五、相关宣传

1、两款《粽子吊旗》卖场悬挂宣传；

2、我司dm快讯宣传(分配数量见附件);dm快讯第一、二期各40000份，第三期单张快讯40000份平均每店1800份(如祖庙丽园、莲花相隔距离较近的店从成本角度出发可以适当减少数量)

3、场外海报和场内广播宣传。

六、相关支持

1、采购部联系洽谈5000只粽子做顾客赠送;

2、采购部联系洽谈1000斤粽子材料，举行包粽比赛;

3、采购部联系洽谈2200只粽子，举行射粽比赛;

七、费用预算

1、《端午节靓粽，购物满就送》活动:靓粽每店限送200只/22店=4400只;

2、《xx猜靓粽，超级价格平》活动:(数量价格由赞助商在各店促销决定);

3、《五月端午节xx包粽赛》活动:粽子散装米每店30斤/22店=660斤;

4、《五月端午射粽赛》活动:粽子每店100只/22店=2200只。

费用总预算:

1、装饰布置，气球、横幅、主题陈列饰物，平均每店300元，费用约6600元;

2、吊旗费用:10000元

六月份促销总费用:约16600元

以上方案，妥否?敬请领导批示:

酒店端午节促销活动方案策划篇十七

以端午节为契机，大势宣传餐饮新出品（粽）、瀛和铁板烧、大堂吧试营业等信息，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，提高餐饮食品品牌知名度，对六月餐饮营业冲刺开启前奏。

目标：做旺西餐（铁板烧、大堂吧），仅粽子销售额力争达到x万元。

主题：粽香传情香飘万家。

时间□x月x日端午节（促销时段□x月x日—x日）。

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。
3. 金至尊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，广东人最讲迷信、避邪、求吉祥，趋求精神保险者多，“至尊粽”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”，金至尊“龙船”出水激起百丈浪花（动画），引起百家瞩目，近悦远来。

1. 印制宣传单、粽券各20xx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，印金至尊质检标签、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——相约金至尊！

（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20xx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）

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）

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. 天虹商场设点销售（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。

活动三大亮点：

1、下午现场包粽比赛——x月x—x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□xxx元/当晚），或送粽子一串红酒一盅（预计xx份）。

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

广告印刷费用xxx元、电视广告费用（含日本料理铁板烧宣传□xxx元）。

效益预测：只要营销到位，突破目标任务应该不成问题。

酒店端午节促销活动方案策划篇十八

x月x日——x月x日。

xx大酒店。

- 1、让顾客了解xx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，每现金开房x间送xx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xx元，燕京纯啤买一送一。
 - (2) 贵宾厅菜金八折。消费xxx元以上送消费卷xx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圆宴，预定团圆宴送ktv下午场。并推出几款特价端午菜品。

酒店端午节促销活动方案策划篇十九

1、酒家从五月十八日起推出三款新颖的健康特色粽子(价格待定):(由符总负责)

(1) 绿茶咸肉粽:清咽利喉, 益气养颜。

(2) 豆沙碱水粽:清凉解暑, 消食健胃。

(3) 薏米灵菇粽:清热解毒, 散风通窍。

2、酒家拟同时大力推出一系列健康特色菜肴, 以强身健体功效明显作为卖点向食客进行促销。

3、酒家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。

二、店内装饰、气氛

1、酒家在门口设一展示台, 将制作精美的粽子和艾草饼进行促销、售卖。

2、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。

3、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。

三、广告宣传

- 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，五月底和六月初在南山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，16日前完成)。

四、促销分工

- 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、促销及预订工作由郑云芳经理全面负责。