

2023年酒店端午节活动方案 七夕酒店活动方案(实用8篇)

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

酒店端午节活动方案篇一

为了给过情人节的情侣们提供一个优雅、浪漫的环境，本酒店定于20xx年8月17日推出“某某情人节聚会”的活动，具体活动方案如下：

活动在酒店美食坊采取分餐制的形式进行，突出浪漫、温馨的情人节氛围

3、情人节活动其它事项：

a□就餐从x□30开始；

b□由公关营销部于x月x日下午前订购xx朵玫瑰；

4、营销方式：

采取现场营销的方式，来客可直接到吧台购票就餐，每对情侣送玫瑰花一束。

注：客人也可以点其他菜（包括中餐），自己选择。

酒店端午节活动方案篇二

xx年9月6日——xx年9月10日

不仅可以让消费者花少钱吃百样菜，还可以使消费者知道餐厅的特色。促进该餐厅的'消费（增加人气），获得更多的剩余价值（利润）。

要让消费者耳目一新。美其名曰“享受”也。

1、自助餐、点餐、新菜、特价菜等

2、打折消费：

3、赠送优惠券：凡消费满100元以上的消费者均能获得优惠券。

4、免费赠送饭菜：凡消费满200元以上的消费者均能获得一份免费的特色菜。

酒店端午节活动方案篇三

活动时间：7月5日-28日

浓情夏日，清凉一“夏”，**大酒店打造真正属于新老宾客的狂欢盛典——免费畅饮啤酒节狂欢开幕。届时推出一系列折扣盛宴，惊爆的特价菜、缤纷的促销活动，惊喜连连**衷心的期待着你的光临！

暑夏7月，**商务大酒店，您的家。

享激情夏日 为欢乐干杯

活动期间，四楼**饭店大厅消费的宾客，尽享全场****啤酒免费畅饮狂欢。

客房部标间全场8折火热预定中

每天推出5间特价房100元/间，

凌晨房100元/间起，每晚10点起计，

亲们，时间不等人，抓紧开房吧！

欢乐暑夏季 娱乐hing翻天

**饭店包厢消费菜金满400元，送娱乐棋房免费畅玩一间。

经济不失尊贵 简约而不简单

活动期间，餐厅包厢每天推出三道惊喜特价菜，每桌任选一道，正宗湘菜的珍馐美味，惊爆低廉的.“白菜”价格。

惊爆的特价菜，免费啤酒畅饮，免费棋房，7月相聚**大酒店，奉行商务简约生活。

中国驰名商标 湘菜领军企业 连锁百强 餐饮百强

温情提醒：适量点餐 简约生活 拒绝浪费

一、时间：月 日至 月 日；

二、活动目标与宗旨：

1. “先蓄势争人气、再稳固而取利”的营销总体策略；
2. 让顾客进一步了解酒店，打消对消费档次的各种顾虑；
3. 丰富传统节日的庆祝气氛，激发顾客热情消费；
4. 充分利用现有资源，调动淡季营业潜力，拓展客户、开发市场；

5. 凝聚酒店销售合力，调动全员营销积极性，全盘带动式经营。

三、推销方向：

端午节期间的团队、家庭、散客、常客、宴会客户、重要协作关系客户等。

四、广告宣传定位：

可以“融融端午节，情牵八方客”主题，在广告宣传上出台相应的举措，吸引客源，营造节日消费活动热烈氛围。

五、促销活动组合：以各部门联动配套拉升客源。

2. 餐饮可以“端午团圆宴”优惠酬宾办法；

3. 洗浴采取节日期间相应优惠办法；

采取节日期间相应优惠办法，

5. 充值卡消费优惠办法

六、广告宣传策划与经费预算

酒店端午节活动方案篇四

重阳节，又称“踏秋”，汉族传统节日。庆祝重阳节一般会包括出游赏景、登高远眺、观赏菊花、遍插茱萸、吃重阳糕、饮菊花酒等活动。每年的农历九月初九日，也是中国传统四大祭祖的节日。重阳节早在战国时期就已经形成，到了唐代，重阳被正式定为民间的节日，此后历朝历代沿袭至今。

20xx.10.x.星期日(晚自助餐18:00---21:00)

xx大酒店金海湾西餐厅。

1畅享xx大酒店中西式自助餐美食。

2. 自助餐增加重阳节特色糕点等食品。

3. 当晚对用自助餐的'老人凭老人证本人可享受半价特惠。

4. 餐厅针对携带老人宾客免费赠送全家福合影一张

5. 收费标准:

人民币148元/人, (1.2米以下的儿童按半价收费)。

酒店端午节活动方案篇五

12月8日至1月1日

二楼拉斯维加斯俱乐部、三楼体乐酒吧。

(注: 由酒商提供活动所需费用赞助)

b□策划部设计圣诞卡, 由娱乐部派发。部分较为重要或与本酒店有长期消费协议的客户, (每张圣诞卡附送免ktv房租券或者2元现金代用券壹张、具体客人名单由罗总统计上缴总办批阅后由业务部负责派发。附送新年台历, 圣诞、新年活动的具体内容) 增加与客人的沟通和交流, 增进客人来江都消费的欲望。此券有效期为12月18至次年1月1日)(12月24、25、26、31, 元月1日除外)。

c□12月24、25日平安夜收取门票(价格未定)元/人(圣诞礼品包一份)

d□圣诞福星评选活动:

时间：12月24日12：00；

地点：三楼体乐酒吧；

此次评选圣诞福星活动可促进客人购买啤酒的高潮，建议设置大奖，增加吸引力；

e□赠券：（23年12月18至24元月1日）（12月24、25、26、31，元月1日除外）。

凡客人在ktv消费满6元（含6元）以上赠指定啤酒半打+圣诞礼品包、新年台历一份；

凡客人在ktv消费满8元（含8元）以上赠指定啤酒一打+圣诞礼品包、新年台历一份；

f□24至25日特邀圣诞佳宾表演助兴，现场派发圣诞礼品；

g□欢乐圣诞游艺活动。

时间：12月24日

地点：二楼美女吧

(3) 掷骰子擂台赛游戏：由保安部选派保安一名，穿戴圣诞服饰作为擂主，摆放半打啤酒、圣诞礼品、彩喷、圣诞公仔等。客人可用啤酒、或前往礼品售卖点买取圣诞礼品作为打擂资本，上前与擂主打擂，赢者即可获相应的奖品、输者即输掉打擂资本，即由后者补上。

h□圣诞倒计时：

日当晚12：00前5分钟由司仪主持现场倒计时；

倒记时1秒所有的服务员带动客人进入高潮，同司仪一起大声倒数1秒，挑动现场气氛；

倒记时1秒，所有的dj舞蹈员手持圣诞公仔、圣诞礼品向四周的客人抛洒，准12：00向舞厅中间喷洒彩条。

i]圣诞大抽奖(指定啤酒公司赞助奖品)

时间：12月25日晚12：00

地点：拉斯维加斯俱乐部大厅；

二楼咨客台处设抽奖箱一个，设凡客人购买指定啤酒一打即可获抽奖壹张(以次类推)；

奖品设置：(奖品未定)

k]元旦化妆舞会(最佳化妆、舞蹈奖评选活动)：

时间：12月31日；地点：二楼拉斯维加斯俱乐部；

在二楼门口设置面具售卖点：

12月31日晚，客人可自由化妆或前往面具售卖点购买晚会所需面具，参加本酒店举行的化妆舞会评选活动；评选奖项：

(1) 一等奖(最佳舞蹈)卡拉ok大房免费券壹张+2元现金代用券壹张+啤酒一打；

(2) 二等奖(最佳化妆)卡拉ok中房免费券壹张+1元现金代用券+啤酒半打；

(3) 三等奖(最佳搞笑)2元现金代用券+啤酒半打。

l□新年倒记时：

(1) 31日当晚12：00前5分钟由司仪主持现场倒记时；

(3) 倒记时1秒，所有的dj□舞蹈员手持公仔、礼品向四周的客人抛洒，准12：00向舞厅中间喷洒彩条。

m□节目部分：

(1) 三楼大厅节目编排圣诞节目和舞蹈，带动圣诞气氛；

(2) 圣诞当日二、三楼大厅背景音乐以圣诞音乐为主；

(3) 圣诞当日歌手以圣诞歌曲为主，向客人抛洒圣诞礼品；

(4) 圣诞佳宾主要以圣诞祝福、搞笑为主。

(1) 停车场外围树上挂满漫天星，酒店门口绿化带挂满漫天星(12月1日之前)；

(2) 酒店正面外墙圣诞宣传喷绘两幅，两边外墙悬挂酒店活动条幅8条；

(5) 电梯口摆放高1.8米高泡沫圣诞老人一个四周围满圣诞花；

(6) 一楼到二楼的楼梯口用圣诞草制作一个圣诞拱门，楼梯扶手上围满圣诞草；

(8) 门口小食档制作奶油圣诞饼屋风景图一组(西厨负责制作)；

(16) 员工娱乐室2米高圣诞树一棵，挂满漫天星，树下堆满圣诞礼品包，办公室墙上悬挂圣诞老人图片。

酒店端午节活动方案篇六

一、活动策划背景：

近几年，随着国内百货流通业的急剧快速发展，各大百货连锁流通“巨头”竞争热浪更是此起彼伏，呈现出“花开三支，各自争妍”的局面。

作为中港合资经营的大型零售连锁

企业，中国xxxx著名品牌公司——xxxx集团公司，自1984年作为深圳第一家走中、高端市场消费群体，集购物、饮食、娱乐、休闲于一体的大型mall式百货商场的成功推出，使得xx从传统百货商场，迈向了现代百货的重要转变，并在短短的20年时间，从最初的8800万资本累计发展到今天的28、2亿元人民币，并遍布全国十多个大中城市的17家连锁商场。

为继续使xx品牌深入的根植于民心，进一步将品牌发扬光大，xx集团除了选择在珠三角消费实力强劲的城市继续扩张自己的实力外，还将触须延伸到南昌、厦门等地。作为珠三角消费实力强劲的xx、xx等地已成为xx进一步拓展目标的首选地。即将于今年9月在xx开业的惠州xx百货将在持续走中高档路线的同时，将以更加优越的服务于惠州的市民。

二、开业庆典活动时间、地点：

时间□20xx年9月28日

地点□xx市xx路xx惠州店

三、庆典仪式活动安排：

（一）嘉宾和媒体签到□□20xx年x月8日上午8：00———8：

30)

(二)、开幕剪彩仪式(20xx年x月28日上午8:30——9:00)

特邀当地相关政府主管部门官员、xx集团总经理及各邀请的嘉宾出席开幕剪彩仪式。(注明:本次开幕式可邀请醒狮队前来舞狮助兴。在开幕式现场有鲜花、拱门、空飘、横幅广告、气球、等场景布置与点缀。)

- 1、邀请当地政府官员上台致辞。
- 2、邀请xx集团总经理上台为xx店至贺词。
- 3、邀请其他嘉宾上台致辞。
- 4、醒狮表演
- 5、邀请相关xx集团总经理为彩狮点睛。
- 6、新店门打开迎接顾客

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](#)

酒店端午节活动方案篇七

大多数人没有过“母亲节”的习惯，“——”本身知名度也不高，直接对整体活动“冷启动”就存在风险。为了保证活动产生更大的效果，必须进行相关的预热引导活动，为“母亲节”活动的正式展开做好铺垫工作。告知公众“今年-月-日是母亲节”，以及“——”在“母亲节”当天要做的活动内容和承诺，引起消费者参与活动的欲望。

时间：

内容：

1、特约500名品质监督员

为了精确锁定目标消费者，提高本次活动实效性，特选择500名政企中高层管理人员，在5月1日邮寄贺卡、母亲节宣传折页，告知他们“母亲节”活动内容，邀请他们5月8日到各活动酒店参加“母亲节”庆祝活动。通过聘请他们作为——品质监督员进行关系营销，促进他们的主观能动性，扩大“——”在中高端消费者中的口碑效应。

2、有线电视台卫视台插转广告

有线电视台投放广告，告知消费者“——”-月-日举行的活动内容，以及开展活动的主要地点。广告片时间30秒，播出形式为各卫视台插转广告。

3、50家酒店免费品酒活动

5月1日~8日，选择漯河市50家中高档酒店，在酒店大厅内设置“邵阳酒庄”展台，摆设小瓶装的“邵阳酒庄”酒，邀请来酒店内消费的目标消费者免费品尝。展台周围放置易拉宝，介绍5月8日“母亲节”当天，在该酒店内举行的活动内

容，并向消费者派发宣传“母亲节”活动的宣传单页。

酒店端午节活动方案篇八

市场营销部是负责对外处理公共关系和销售业务得职能部，是酒店提高声誉，树立良好公众形象得一个重要窗口，它对总经理室进行经营决策，制订营销方案起到参谋和助手得作用，它对酒店疏通营销渠道，开拓市场，提高经济效益和社会效益起到重要促进作用。

针对营销部得工作职能，我们制订了市场营销年工作思路，现在向大家作一个汇报：