

2023年酒店营销运营方案(优质5篇)

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前做好一份方案，方案属于计划类文书的一种。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

酒店营销运营方案篇一

我酒店定于4月29日举办开业典礼，为了答谢广大宾客对酒店的长期支持与厚爱，开业期间特制订促销方案如下：一：活动时间：

2012年4月27日——2012年5月2日二：活动内容：

（一）凡活动期间酒店住店客人中午退房时间延迟至16:00。

（二）凡连续入住两晚以上者免费赠送“酒店试住券”一张，试

住截止日期2012年5月10日。

（三）凡酒店用餐单桌饭菜(不含酒水)消费一千元以上者(只限零

点，宴会除外)赠送“酒店试住券”一张,试住截止日期2012年5月10日

（四）活动期间客人入住豪华标准间赠送100元代金券一张，豪

华套房赠送200元代金券一张,使用截止日期2012年5月10日

（五）4月29日开业当天，所有住店客人赠送精美礼品一份。

（六）注：以上活动中（二）（四）不可同时享受，试住券及代金

券不可开具发票。

（七）本活动最终解释权归内蒙古万立国际酒店所有。

内蒙古万立国际酒店2012年4月26日

酒店营销运营方案篇二

主题酒店的定义是展示某种文化特色的酒店。在实践中，主题酒店必须通过特色文化来凸现、来支撑市场，文化主题一定要有差异性，切忌重复和随大流。因此，寻找特色文化、挖掘特色文化、设计特色文化、制作主题产品和服务，是酒店管理者最重要、最具体、最花心思和精力的大事。

在确立主题之前，不能忽视所选择的主题是否与当地的环境相协调。在一些形象突出，历史文化底蕴丰厚的城市，过于异类的主题会对城市形象造成冲击，在形象推广中会产生互相抵消的效果。然而在那些文化单薄，经济发达的城市，或者文化比较多元化的城市，主题的选择有着很大空间，而且对于创造城市文化和树立城市形象发挥着重要的作用。同样，过于专业、狭窄和离消费大众较远带有猎奇色彩的文化，都是不宜拿来作主题的。

重视主题酒店功能需求

酒店的功能性需求，只是人们的基本需求，消费是理性的；感觉上的满足才是高层次的需求，消费往往是感性的、随性的。社会的发展与进步，制造出了越来越多为感觉而买单的消费者，从时下奢侈品消费的兴盛、手机与汽车的频繁更换等迹

象，也可以透视这种消费变化的趋势。

为功能性酒店附加一个主题，制造出一个概念，首先在宣传营销上会有别于一般的酒店，为领先酒店的发展提供了基矗但一个成功的主题酒店不仅仅是制造出一个概念那么简单，要使主题名副其实，乃至让主题串联一个产业，形成超附加值，则要深入研究酒店的区位及其文化底蕴、市场需求、酒店投资、企业文化等等因素，使酒店的主题融入到区域文化环境之中、融入酒店投资企业文化之中和旅馆的心境及感官体验之中。

强化酒店市场营销策略

主题酒店是中国市场上能比较好解决酒店同质化竞争的有效方法，不同的主题酒店有其不同的内涵，能迎合满足不同需求的客源群。主题酒店的市场营销目的就在于推出和强化主题品牌及其内涵概念。

主题酒店设计效果图

主题酒店设计注重主题元素

主题酒店设计关键是主题的确定。在主题确定后，再确定建筑形态，如城堡型、碉楼型，还是帆船型、塔型等。然后就是内部装饰的确定，主要在细节上见真功，如在床单、窗帘、灯具、茶具、座椅、电话，乃至卫生间等等细节都注意主题元素的融入。

一个成功主题的确定，应满足一下四个基本条件：一是适应市场需求，二是根植于本土文化，三是融合企业文化，四是串联相关产业。此外，一个成功的主题不应该是单一的主题，应该在总体主题的引领下，形成针对细分市场需求的分主题系列，使酒店的客户群不因主题而被拒之门外。

酒店运营主题化延伸

主题酒店的运营，主要包括四大部分：客房、餐饮、服务和衍生品。

客房服务主要根据细分市场的不同消费偏好与需求，在总体主题下。

餐饮部分则可以结合主题开发设计“主题宴”，包括菜系的配置、菜单的设计、餐饮环境氛围的营造(如室内装饰、音乐歌舞的设计)等等。

主题酒店设计公司

最后wego设计特别提醒：策划主题酒店，必须注意这样两点：第一，在选择主题的时候，一定要考虑清楚，要避开那些容易变动的主题，尽可能选择寿命长的主题。第二，主题必须做到不容易被取替，所以策划要客观，集思要广益，判断准确性要高。

上一篇：安全生产工作目标和保障措施下一篇：没有了

酒店营销运营方案篇三

微信运营中的活动策划是很重要的一环，一来可以刺激沉睡用户，二来可以借机实现销售转化，三来可以搜集到很多用户的信息得以进一步针对性服务和营销，四，透过活动与用户高频次互动，加深用户对品牌的认知和了解，强化品牌忠诚度。

年初至今，很多品牌的官方微信都做了活动，效果如何，估计没几个好意思说的，因为效果实在不怎样。

除了凡客的8%的转化率，小米手机微信的火爆□oppo手机的刮刮乐风暴，实在没几个值得一提。

微信营销活动

活动周期合理。

微博活跃度在下降，倒流效果越来越差，微信的活跃度也高不到哪里去，月活跃用户1.9亿，日均活跃用户接近1个亿。

不活跃，意味着普遍用户的使用频度不够高，一次推送的阅读率可能也就在30%左右，尽量让登陆不频繁的用户三五天后看到时活动还没过期，噢耶，还可以参加哦，兴奋地加入了。

从几个比较成功的活动来看，活动周期最好设置为一个星期，用户亢奋地来了，满怀期待地参加活动，心满意足留下，一两天的周期太短了。

选对推送时间。

微信上的信息推送时间点要选择得好，上午下午推送不如早上推送，早上推送不如晚上推送。

在用户心情愉悦的时间点推送信息，可以增加活动信息的有效阅读率和参与率。

微信的使用高峰基本上是在早上和晚上，活跃用户已经形成早上起床晚上睡前看手机微信的习惯。

晚间推送，可以在推送后形成第一轮口碑分享，第二天早上形成第二轮暖身，信息阅读率和分享率自然会更高。

活动规则简单，用户参与不累。

举个例子，看下图，读者诸君不妨试试要看多久才明白这活动的内容。

是不是至少要一分钟才能弄明白，我试过，活动参与完，不断切换新浪微博和微信，至少要花个5分钟，这还是在记住活动内容后有wifi环境下才能完成的。

这次活动的效果非常难看，原因之一就是规则太繁琐了，活动内容写得太罗嗦了！建议以后活动规则拟定好后，找财务部和销售部那帮人做个调查，能看懂不，知道怎么参加活动不，要多久才能完成整个活动参与。

我的建议：活动规则让用户在30秒之内看懂，活动环节用户花3分钟之内可以完成，具体看奖品，不太给力的奖品还是尽量把时间能缩短就缩短。

还有一点，就是要尽量方便用户，让用户能用一只手操作完成，活动前多找人试试，用户是非常懒的。

奖品要有新意。

以前总是搞iphone[]现在随处可见代金券，折扣券之类的，用户早就被淘宝铺天盖地的跳楼打折折腾麻木了，在微信上再来玩，注定效果只能是平平淡淡。

来点有新意的吧，不然用户没兴趣。

做好活动预热和亮点提炼。

活动要更多人参与才会有引爆效应，特别是活动的目标人群，活动是针对潜在用户和新订阅用户的，那就需要充分利用好微信以外的媒介手段，官方网址、官微、淘宝店、线下门店易拉宝等，活动是针对老顾客的，那就利用短信群发等能联系到老顾客的手段，把已购买的顾客吸引到微信公众平台上

来。

特别需要注意的，不管活动是针对老用户还是新用户，都要充分利用好被关注自动回复和消息自动回复，利用这些功能再次作活动提醒，例如，微博上宣传，关注xxx微信公众，赢取万元奖品，用户关注公众号后，公众号的被关注自动回复内容里应添加“欢迎参加xxx赢取万元奖品活动”，在用户回复非关键词范围内的消息时，消息自动回复里再提醒用户“xxx赢取万元奖品活动中，欢迎参与”。

透过这些功能，不断提醒新老用户参与到活动中来，充分告知，让用户印象深刻。

前述所讲的是接触方式，那接触内容该讲什么，至少让用户看后就很有兴趣参加，要不至少过目不忘，这就需要亮点提炼。

同样是一二三等奖，最高奖品一万元，有人会写：“参加xxx活动，赢取大奖”，有人会写成：“动动手指，一分钟赢取万元大奖”，哪个效果会更好，不用我多说吧？还有更好的方式吗，有啊，把你们的客服热线的彩铃也做成活动告知嘛，录一段语音，把原来的“你好，欢迎致电xxx”改成“你好，欢迎致电xxx☐本公司正举办xxx一分钟赢取万元大奖活动，参与方式，微信上搜xxx☐关注即可参与哦”。

会拨打客服热线电话的，至少是品牌忠诚比较高的或者是非常care你的用户吧，怎么能让他们跑了呢，花个5-6分钟时间把电话彩铃改一下，效果至少会增强很多。

1、了解企业做微信营销的目的

这个很重要，如果你对企业做微信营销的目的都不清楚，可能你做出来的方案都是南辕北辙的。

有些企业是为了让自己的服务更便捷，例如南方航空、招商银行，有些企业是为了更好宣传自家产品从而获得更高销量，例如星巴克、杜蕾斯。

当你了解好企业的需求后，你才能明确的选择使用服务号还是用订阅号，之前我有一些客户就是注册的'时候选了订阅号，但发现自己其实需要的是服务号，因新注册的订阅号是不能升级到服务号的，所以只能重新注册了，万一之前的号用了自家官方名称，那新注册的号在命名的时候就会很麻烦。

当然你也可以两个号都开通，不过需要考量两个账号的分工，否则就会自乱阵脚。

2、分析同行或相关帐号

我发现很多微信公众账号的运营者很少关注同行账号，都是关注自媒体或者一些讲微信营销的账号为主，好像生怕给同行增加了一个粉丝自己亏了一样。

通常同行才是你最好的老师，有很多东西都不需要重新摸索，甚至把他们成功的运营方式，或者内容布局直接抄回来就可以了。

我给客户做方案之前都会加大量他们行业相关的微信账号，看看他们用服务号和订阅号的情况，了解他们用那种类型的账号比较多，那些账号的营销做的比较成熟，每天关注他们的动态和运作的方式，活动的安排和文案，毕竟隔行如隔山，要做一份有行业针对性的方案是需要花不少时间在竞争对手身上的，如果你那个行业在微信上还没有像样的竞争对手，你可以关注你们行业的相关大号。

3、运营微信帐号1-2个月

方案并不像计划，计划很多时候都是靠预估的，方案是要落

实到具体每样细节的内容，包括账号运营的工作安排、分工、每日任务、活动等等一大堆内容，要做这么详细的方案是需要一些时间来做信息收集的，而运营微信账号就是最好的信息收集的方式。

由于每种营销渠道的运营方式都不一样，所以不能完全按以前做营销的方式来做微信营销，最好是先给公司的公众账号运作1-2个月，对微信里的营销玩法和套路都大致摸透了这样你的方案就已经大致成型了。

如果你对微信营销完全没有概念，你就直接把你觉得同行做微信营销最好的账号内容直接照搬，自己运作一段时间试试，然后再适当微调。

之前我们客户里有一家叫遇尚的服装店，她们的老板娘就是对微信完全没有概念，然后直接仿照一些服装行业的账号来做，现在她们的账号运作的十分好，而且带动了她们店面的生意。

在这段时间里，最好能向公司申请一些资源来做些活动，例如朋友圈转发、带朋友到店消费奖励、店面做促销、打折等等，只要可以用来给微信做活动支持的方式都可以试试。

还有就是与客户互动，很多网友认为客户问问题然后我们回答问题，这样就算互动，事实上这叫问答不算互动。

互动是需要你们官方账号主动带动用户交流的才算真正的互动，例如我之前写的一篇文章《上帝究竟拿走你什么东西?》里面就有我们的互动内容，让有兴趣的朋友与我一起交流，这样做的目的是激发一些有共同想法的人群增强互动，简单来说就是跟客户增进感情啦。

可以尝试与你们互补的行业帐号进行文章内置推荐，就是在对方文章底部推荐你的账号，你的文章底部推荐他们的账号。

例如我是卖墙面漆，可以找地板的企业合作，奶粉企业的可以跟bb车企业合作，大家的客户群是大致相同的，但是产品没有竞争关系，这样可以快速扩大你的账号粉丝数量。

4、分析数据和客户

到了1-2个月之后，我们就可以基于这段时间的运营情况进行总结，包括对文章的阅读量和转发情况进行分析，那类型文章更吸引目标人群，客户的反馈，客户互动的情况，还有活动的参与程度和效果分析，这段时间对公司的业务有多少帮助的评估等等。

把这些相关数据做个报表，然后给每组数据写几行总结，例如文章，某某类型文章阅读量和转发度极高，可以适当考虑多增加这方面内容发布等等。

5、分配人员任务

根据之前运作的情况，你会大致了解到需要什么人员来负责什么内容，工作和任务如何安排，还有绩效考核如何评定，例如我们会按照文章阅读量和转发量，用户内容信息查询数量，互动效果，活动效果等来评定绩效，当然最好不要这么快把销售业绩加入到绩效考核，这样员工压力过大，会影响运营效果的，而且有些账号是只有一个人做的。

6、开始撰写方案

把前期的材料收集整理好后，就可以开始撰写方案。

很多网友和朋友都问我，究竟方案的格式内容如何做呢？哈哈，大家有福了，这是刘子骏首次独家披露“微信pop”内部微信营销方案的格式架构和内部编排。

酒店营销运营方案篇四

企业总体战略策划

(一) 明确企业使命

1. 企业使命的确定
2. 企业使命说明书的撰写

(二) 确立战略业务单位

(三) 战略业务单位的资源配置

1. 波士顿咨询公司模式(波士顿矩阵法或bcg矩阵法)
2. 通用电器公司模型

(四) 新业务战略策划

1. 密集式发展战略
2. 一体化发展战略
3. 多角化发展战略

经营战略策划

(一) 明确任务

(二) 分析外部环境

(三) 内部环境分析

1. 资源基础

2. 经营优势

3. 市场竞争力

4. 环境适应性

(四) 制定目标

(五) 制定战略

1. 成本领先战略

2. 产品差异化战略

3. 市场集中战略

(六) 制定、执行计划，反馈与控制

市场机会研究

(一) 市场机会的类型

(二) 公司如何寻找和识别市场机会

(三) 市场机会的评价

市场细分

(一) 市场细分概述

(二) 细分市场的一般方法

(三) 市场细分的步骤

目标市场的选择

(一) 评估细分市场

1. 有一定的规模和发展潜力
2. 具有良好的吸引力
3. 符合公司的目标和资源能力

(二) 选择细分市场

1. 单一细分市场集中化(a)
2. 选择性专业化(b)
3. 产品专业化(c)
4. 市场专业化(d)
5. 市场全面覆盖(e)

(三) 目标市场营销策略及其实用条件

1. 公司能力
2. 产品的同质性
3. 产品在其寿命周期中所处的阶段
4. 市场的同质性
5. 竞争对手的营销策略

(四) 进入目标市场应注意的问题

市场竞争策划

(一) 产品定位策划

1. 产品定位的依据
2. 产品定位的步骤

(二) 公司的市场竞争地位与营销策略

1. 市场领导者的策略
2. 市场挑战者的策略
3. 市场追随者的策略
4. 市场拾遗补缺者的策略

新产品策划概述

(一) 新产品开发对企业的意义

所谓新产品，就是指在原理、结构、性能、材质和用途等某一方面或几方面，与老产品有本质的不同或显著差异的产品。

(二) 新产品开发的主要方式

1. 自行研制
2. 技术引进
3. 自行研制与技术引进相结合

(三) 新产品开发策略

(四) 新产品开发过程策划

1. 消费性新产品的开发过程策划

2. 新产品开发过程的典型模式

(五) 新产品伴随服务策划

新产品设想的筛选

(一) 加法评分法

(二) 连乘评分法

(三) 加乘评分法

(四) 相对指数评分法

(五) 多方案加权评分

(六) 市场营销系数评价法

新产品包装设计策划

(一) 包装的促销作用

(二) 包装的设计策划

1. 包装设计的要点

2. 评价包装设计的标准

(三) 包装策略

1. 类似包装策略

2. 等级包装策略

3. 双重用途包装策略

4. 配套包装策略

5. 附赠品包装策略

新产品的品牌策划

(一) 品牌设计要点

(二) 品牌决策

1. 品牌使用者决策

2. 品牌质量决策

3. 家族品牌决策

4. 品牌扩展决策

5. 多品牌决策

6. 品牌重新定位决策

制定价格的策划

(一) 定价目标策划

(二) 定价环境分析

1. 需求

2. 成本

3. 竞争

(三) 定价方法策划

1. 成本导向定价法
2. 需求导向定价法
3. 竞争导向定价法

修订价格的' 策划

(一) 地理定价策划

(二) 价格折扣与折让策划

1. 现金折扣
2. 数量折扣
3. 职能折扣
4. 季节折扣
5. 折让或津贴

(三) 促销价格策划

(四) 新产品定价策划

1. 撇脂定价
2. 渗透定价

(五) 产品组合定价策划

变动价格的策划

(一) 发动削价策划

(二) 发动提价策划

(三) 顾客对价格变动的反应

(四) 竞争对手对价格变动的反应

(五) 对竞争对手价格变动的反应

销售渠道策划

(一) 销售渠道的结构策划

1. 销售渠道的长度

2. 销售渠道的宽度

3. 销售渠道的多重性

(二) 销售渠道选择策划

中间商的选择策划

(一) 中间商的类型选择

1. 批发商

2. 零售商

3. 经销商和代理商

(二) 分销渠道的运行与管理

代理商管理实务策划

(一)代理商的作用

(二)代理商的类型

1. 独家代理与多家代理

2. 总代理与分代理

3. 佣金代理与买断代理

4. 混合式代理

(三)代理方式策划

(四)代理商的选择策划

1. 征求代理商

2. 分析确定代理商

经销商管理实务策划

(一)经销商的作用

(二)经销商及其类型

1. 独家经销

2. 非独家经销

(三)经销商的选择与管理策划

1. 考虑因素

2. 适当的抵押与保证

3. 经销商的系列化和组织化

零售商营销策划

(一) 中小型零售店营销策划

(二) 超级市场营销策划

(三) 连锁商店营销策划

网络营销策划

(一) 网络营销的主要构造

(二) 网络营销的主要步骤

(三) 各种流通业态网络营销策划

促销组合策略

(一) 各种促销手段的利弊

1. 人员促销

2. 广告

3. 公共关系促销

4. 销售促进

(二) 促销组合的依据

(三) 促销组合与调整策略

销售促进策略与技巧策划

- (一) 折价促销策略
- (二) 赠送促销策略
- (三) 竞赛与抽奖促销策略
- (四) 兑换印花销售策略
- (五) 联合广告策略
- (六) 节庆促销策略
- (七) 商品特卖活动
- (八) 销售竞赛
- (九) 奖励零售店推广活动
- (十) 分发样品活动
- (十一) 公开参观活动
- (十二) 样品展示活动
- (十三) 展示现场销售活动
- (十四) 示范表演活动
- (十五) 服装表演
- (十六) 信函广告(dm)
- (十七) 企业与商品名片——型录
- (十八) 冲动购买的媒介——pop广告

卖场营销策划

(一) 卖场营销地位的重要性

(二) 卖场营销内容策划

(三) 商品陈列策划

传播活动实施策划

(一) 政策性促销活动的实施

(二) 经销商支持活动的实施

(三) 人员促销活动的实施

(四) 媒介广告活动的实施

(五) 公关活动的实施

(六) 企业形象识别系统(cis)的实施

酒店营销运营方案篇五

主题目标：

1、用集体活动和图片、视频欣赏了解几种常见动物的冬季取暖方式，让幼儿们了解动物过冬取暖的自然常识。

2、通过交流调查、讨论等方式，让幼儿积极参与到活动中来，在快乐的活动中了解动物的习性和特点。

3、模仿动物狂欢会的场景，幼儿戴上头饰后模仿小动物的肢体动作以及叫声，让幼儿们在快乐的狂欢中体验扮演小动物的欢快情绪，更增进亲近动物，与动物做朋友的愿望。

4、给幼儿充分自主思考、探索的机会，通过自我思考，从中获得学习方法，促进其分析、思考等逻辑思维能力。

活动目标：

1、让幼儿们更多的了解几种常见动物的冬季取暖方式。

2、通过搜集材料分享交流，让幼儿们更清楚得了解动物的一些自然常识。3、善于和周围

的小朋友分享经验，培养他们进一步探索动物生存方式的兴趣。

活动准备：

1、各种小动物的图片。

2、视频和音乐播放设备。

3、事先搜集各种小动物取暖方式的图片。

4、相关动物取暖情景的视频。

活动过程：

一、谈话引出活动。

1、结合季节说说人们的取暖方式。

2、让幼儿自由发言，在幼儿讲述的基础上理解词汇：取暖。

3、概括幼儿发言的内容。

教师：我们可以穿上厚衣服让自己变得暖和起来，还可以使用一些取暖设备或者做运动来取暖。

二、了解动物取暖过冬的不同方式。

(2) 教师根据幼儿的介绍，依次展示相应的动物图片。

3、观看视频，了解动物的几种取暖的方法，并进一步分享经验。(1) 兔子：碰撞取暖。(观看视频1：寒冷时节，野兔往往会不约而同地聚集在一起，横着身子互相碰撞。)

教师：小兔子在干什么？它们是在打架吗？

教师小结：小老鼠在寒冷的冬天，把身体团成一个圆球，然后不停地爬上去、滚下来，这样身上就会暖和了。

教师小结：老虎靠奔跑取暖，一直跑到身体感到暖烘烘时才停止。这时候的老虎对猎物往往是视而不见的。

(4) 猫咪：晒太阳取暖。(观看视频4：冬天，小猫蹲在太阳底下，趴在窗台上眯着眼睛睡觉)

教师：小猫为什么不去窝里，而要找窗台睡觉呢？教师小结：许多动物冬天喜欢晒太阳取暖。

4、经验拓展。

(1) 结合挂图，进一步丰富和拓展幼儿的知识经验。

犀牛感到寒冷时，便会将全身陷进泥沼中，让稀泥沾满全身，然后离开泥沼在太阳下晒干，再跳入泥沼，如此几次，身上的泥浆足有一寸厚，等于穿上了一件能保暖的衣服；很多动物会靠近炉灶、晒太阳来取暖等等。

(2) 教师提问，请幼儿思考并讨论后回答。

教师：你最喜欢哪种动物的取暖方式？你觉得这个办法好不好？为什么？引导幼儿进一步思考：为什么动物需要用不同

的方式来取暖？（取暖是动物获得生存的本能）

三、互动游戏加深理解。

1、同伴互动游戏“我做，你猜”。

玩法：请个别幼儿背对集体，自选喜爱的动物卡片，然后来模仿、扮演它取暖的样子，让其他幼儿猜猜这是哪种小动物，是什么方式取暖。

2、在轻快的背景音乐中，师生玩互动游戏“我说，你答”。

玩法：请幼儿听题目，回答“是”和“不是”。例如，野兔取暖的方式是不停地滚动取暖。（不是）等老师提问完了之后，才可以开始抢答。遇到有疑问的动物，大家互相讨论后确定答案或回去后集中一起查找资料寻求答案。

四、活动总结。

教师总结：自然界的动物取暖是为了保护自己，适应季节温度的变化。动物是我们人类的好朋友，我们要保护小动物，爱护大自然，为动物创造良好的生存环境。

活动延伸：

1、区域活动

（1）科学区：在科学区中投放操作卡和动物图片，请幼儿对应匹配动物取暖方式。

（2）阅读区：投放动物过冬的图片、图书、相关动物的玩偶（手偶、指偶、头饰等），供幼儿说说、玩玩。

2、日常活动

幼儿园所可以组织幼儿观看相关的科普影片，进一步帮助幼儿积累动物生存方式知识经验，了解“动物取暖”是动物过冬方式之一。

活动总结：

- 1、充分利用创建情景的模式，帮助幼儿用身体动作来表现动物，理解某些动物取暖的方式和行为，促进自我的能力发展。
- 2、通过师生之、同伴之间的互动游戏，进一步增进对动物取暖方式的记忆和理解帮助幼儿获得成功感、快乐感。

[学前教育主题方案设计]