

2023年酒店经营促销方案 酒店促销活动 方案(通用6篇)

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

酒店经营促销方案篇一

20xx年元旦节即将来临！为了让消费者体会到钻石酒店的

品牌气势和独特的文化氛围，在经济利益增长的同时强化酒店的知名度，提升品牌影响力。

20xx年12月31日——20xx年1月3日

钻石酒店

岁月年轮承载“钻石”辉煌

让我们把新年的钟声传播四方，让我们把节日的祝福洒向人间。

12月31日—1月3日

主题：辞旧迎新节日祝福洒人间

活动方式：

1. 活动期间入住钻石酒店的顾客进行赠送精美小礼物；在活动期间入住的客人提供满200元送20元代金券(未满200的按200元计)。

2. 在20xx年1月1日至1月3日期间用餐的`顾客满200元（以结算金额为准）送20元代金券。

注：代金券有效期20xx年2月18日-20xx年3月17日

1月1日

主题：幸运从天降钻石在我心

活动方式：

1. 凡活动当天在本酒店住宿或用餐的顾客，身份证号码、手机号码、车牌中有xxxx的数字，将获得本酒店8折金卡，凭此金卡在酒店消费均享受8折优惠（凭有效证件领取，并建立贵宾档案，有效期为一年）。

（获奖兑现有有效期为1月1日至2月1日，烟、酒、饮料除外）。

3. 活动当天在酒店用餐的，以桌为单位，均可获得由本酒店送出的精美礼品一份。

4. 活动当天在包间用餐的客人填写幸运星档案的，在今后半年内在本酒店消费，凭个人资料即可享受一次九折优惠（幸运星档案记录见附表，此举可猎取较为优质的信息资源，为后期营销做铺垫）。

（一）、环境布路

1. 在酒店大门挂横幅，“钻石酒店与您携手迈进20xx恭祝新年快

乐”，大门用粉红色气球装扮。

2. 前厅制作一只卡通兔子模型，手托标牌，内容为：“欢迎

您步

入20xx“幸运就此开始”。用气球与鲜花装扮大厅。

3. 开启喷泉，用气球装扮。

4. 餐厅主席台背景用气球布路，图为钻石logo加其他元素，文字为：“钻石酒店为您的20xx喝彩”。采用鲜花与气球装饰。

5. 茶楼与茶园均用气球装饰，挂条幅：“新年新气象，钻石圆梦”。

6. 在每个餐桌上送上一张贺卡，新年快乐，钻石酒店与您共度携手。

7. 在每个房间均备上贺卡，新年快乐，钻石酒店与您携手共度。

8. 电梯门口及楼梯扶手均用气球装饰。

（二）、气氛布路

1. 酒店所有员工在元旦节当天均穿工作服，并保持整洁。

2. 酒店大门设迎宾两名，对进入酒店的客人面带笑容的说道：新年快乐！

3. 酒店所有员工见到酒店客人第一句话是，面带笑容的说道：新年快乐！

4. 酒店背景音乐播放班得瑞的钢琴曲专辑《春野》

1. 海报和横幅。

2. 宣传单的发放。
3. 广播电台或报纸。
4. 酒店外广告支架宣传酒店元旦活动内容。在1月1日前每天中午十二点，在酒店广播里宣读活动细则及内容。

酒店经营促销方案篇二

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。

酒店经营促销方案篇三

感恩有您

感谢会

- 1、加强公司连锁店的销售力度、提高营业收入；
- 2、强化企业知名度、提升连锁店品牌；
- 3、庆祝感恩节。

感恩节必不可少的节目，有家庭式的，朋友式的，情人式的各种各样party□一种友情，亲情，爱情聚会的好时光。作为一个隆重的节日，少不了的是大餐，在中国就是以西餐为主了。在活动宣传期间，公司可宣传企业文化，提升各连锁店品牌，强化企业知名度。

在各连锁店开展感恩节活动，在显眼位置显示连锁店标志，装饰酒店，将礼品放在酒店的每个位置。进店消费的每位顾客都赠送小礼物，推出大餐及其优惠活动。

- 1、将每个礼品都贴上号码，顾客在用餐时，由服务员上前让顾客抽号码，抽到哪个送哪个。
- 2、进来进餐的顾客都送小礼物，最好标有公司标志（可与其他商家合作）。
- 3、制作宣传单，在优惠活动的纸张范围内可作裁剪，可相当消费券。
- 4、由厨房推出特价菜单，具体可分为：美餐、情侣套餐、儿童套餐、家庭套餐等等，制作相关的海报传单进行宣传（点排餐可赠送咖啡特饮券一张）。
- 5、订位。
- 6、连锁店所有职员都必须着橙色，加强节日气氛。
- 7、在餐厅做简单的布置，加强餐厅的'喜气、热闹的活跃气

氛，重要的是让顾客有种过节的感觉。

8、各餐厅内播放颂歌。

酒店经营促销方案篇四

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。

酒店经营促销方案篇五

我们建议组织一个家庭式的娱乐活动——“家庭对对碰”。大家忙碌了一年，好不容易有几天空闲的时间，都会想与朋友们在一起聚聚。而组织家庭对对碰的活动，向其家庭发出邀请，以休闲娱乐的方式刺激消费。

为了让人们过一个特别的年，组织一场家庭式娱乐活动，邀请社会各界人士及家庭参加，从而提高酒店客房的入住率，和其他项目的营业收入。

1、活动媒体介绍：

这次活动寄发的邀请函是以邮政有奖贺年卡的形式发放。建议使用普通型贺卡，主卡设计为酒店的形象，以及年夜饭的征订宣传；附卡为“家庭对对碰”的邀请函及门票。

2、活动内容介绍：

活动主题：

家庭对对碰

活动时间：

20xx年2月1日-20xx年2月9日

活动开幕时间：

20xx年2月1日

开始时间：19：30

结束时间：9：30

活动内容：

以答题、猜谜以及一些挑战性的活动，根据孩子的年龄设置不同的难度以及分组。

活动要求：

(1) 必须是以家庭的方式参加，3个一组。

(2) 按孩子的`年龄大小分组

(3) 孩子年龄不超过15岁

活动规则：

(1) 过关多少升级。过关多的胜出，进行一下个项目。少的淘汰。

(2) 活动期间住宿就餐者，消费超过800元，均有豪华大红包赠送。

3、活动意义：

(1) 邀请高消费群体齐聚xx参加“家庭对对碰”，以娱乐的方式邀请其家庭共同参与。

(2) 聚集人气，活动举行的档期是春节期间，这次活动的参与对象都是高消费群体，他们的参与不仅能增加酒店春节期间的人员流量，还能增加其他项目的营业收入。

(3) 借助这次活动，提高酒店客房的入住率。

(4) 通过“家庭对对碰”的活动，让更多的人了解xx的服务，从而在社会上树立美誉度。

主办：

xx国际商务酒店承办：高阳县邮政局

1、活动形式：

为提高酒店春节期间客房的入住率，举办“家庭对对碰”的活动，向社会各界人士发出邀请，邀其届时光临。

2、活动对象：

(1) 私企老板：注册资金在100万以上的私企业老板

(2) 机动车主：机动车在30万以上的机动车主

(3) 住房公积金用户：在13987条住房公积金用户中精选出5000条月薪在20xx以上的人员。

(4) 所有行政单位的科局干部

(5) 180个行政村的村委会主任、村支书

3、活动时间□20xx年2月1日——20xx年2月9日

4、活动开幕时间□20xx年2月1日19：30开始

5、发行量：6000份

费用□xx酒店自费，共12000元，2.0元/枚。

邮政局提供：

1、6000条高消费名址的挑选及免费提供使用

2、邀请函的设计

3、免费打印、邮寄。

1□“x王大赛”在xx举行，就是对酒店自身的宣传，提高社会知名度。

2、邀请函式的贺卡，视觉冲击力强，效果明显。贺卡本身有兑奖号码，可以兑奖，无论谁都愿意收到，而且拿着附卡就可以参加“x王大赛”，也是一种趣致。

3、精准数据库营销高效、高端个人数据库免费提供使用，针对性强，可以直接促进人们的消费欲望，形成消费。

4、高消费群体的参与还能增加其他项目的收入。

酒店经营促销方案篇六

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)。