

# 2023年酒店端午节活动策划方案 酒店端午节活动方案策划(模板5篇)

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

## 酒店端午节活动策划方案篇一

一、总方案概括：

(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。

二、做好前期推广工作(举例)

(一)推广形式

1. xx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):

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。

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, 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。

### 三、活动期间准备工作：

- 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。

一、时间：5月26日——6月10日

二、地点：锦江大酒店

### 三、活动目标及活动宗旨：

- 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。

四、公众对象：端午节期间的散客、家庭、亲朋好友。

五、定位：“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。

## 六、促销活动组合

1、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。

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圆宴，预定团圆宴送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

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)。

#### 4、桑拿中心

全套300元

送餐饮消费卷20元。

### 七、营销活动效果分析

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。

1、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。

2、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。

### 八、经费预算及广告策划：

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xx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

1、 新锦江 新娱乐 新消费 端午节全场赠送 惊喜多多

2、 新锦江 新口味 美食城每款菜价10元，啤酒买一送一

3、 锦江ktv全新装修改版，倾情推出唱歌送餐饮

4、 锦江桑拿中心让您感受夏日冰与火的较量

5、 “开心唱歌、畅心用餐” 锦江大酒店高贵而不昂贵

6、 “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

九、其它在6月25日前应完善和配套的工作

1、 所有部门的工作服发放到位。由唐四军负责。

2□ ktv及餐饮改造完工。由赵总负责。

3□ ktv小姐服制作完毕。由唐四军负责。

4、消费卷发放的管理由财务部制定完善。由陶会什负责。

5、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篇二

二、促销目的：提升店面客流，扩大企业形象，同时增进销售额的提高。

三、促销时间：5月11日——6月11日

四、促销商品：主要商品成品粽、速冻粽子、及绿豆糕、熟食、海鲜等；

五、促销内容：

（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（6月1日——11日）

具体品项：

（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10日/11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：6/8日—11日

具体负责——生鲜部（需免费）

（五）卖场陈列与布置：

场内：

陈列商品：绿豆糕、成品粽、礼品粽

时间：6月3日——6月11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11日——6月11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8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11日——6月11日

负责人：生鲜部、营销策划部

场外：

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”

### 酒店端午节活动策划方案篇三

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！

活动主题：“端午佳节，酒店优惠多重好礼”，期待贵酒店的热情参与？

活动要求：

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：

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

推广渠道：

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。

酒店端午节营销活动策划方案

一、时间：5月26日——6月10日

二、地点：锦江大酒店

三、活动目标及活动宗旨：

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。

四、公众对象：端午节期间的散客、家庭、亲朋好友。

五、定位：“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。

六、促销活动组合

1、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。

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圆宴，预定团圆宴送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

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）。

### 4、桑拿中心

全套300元

送餐饮消费卷20元。

## 七、营销活动效果分析

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。

1、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。

2、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。

## 八、经费预算及广告策划：

- 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xx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(material)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

- 1、新锦江新娱乐新消费端午节全场赠送惊喜多多
- 2、新锦江新口味美食城每款菜价10元，啤酒买一送一
- 3、锦江ktv全新装修改版，倾情推出唱歌送餐饮
- 4、锦江桑拿中心让您感受夏日冰与火的较量
- 5、“开心唱歌、畅心用餐” 锦江大酒店高贵而不昂贵
- 6、“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
- 九、其它在6月25日前应完善和配套的工作

- 1、所有部门的工作服发放到位。由唐四军负责。
- 2□ktv及餐饮改造完工。由赵总负责。
- 3□ktv小姐服制作完毕。由唐四军负责。
- 4、消费卷发放的.管理由财务部制定完善。由陶会什负责。
- 5、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篇四

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篇五

端午节假期内。

xx酒店六楼。

万水千山“粽”是情。

端午节期间的会员、散客、家庭、亲朋好友。

1、客房部活动期间采取“订房送礼蓝优惠卷”的经营策略，每现金开房1间送38元礼盒优惠券。

2、餐饮部以万水千山“粽”是情的主题开展如下促销活动。

(1) 活动期间6楼菜金享受九折优惠。单桌消费xxx元以上送新派菜一款。

(2) 西餐厅推出这些优惠：节假日期间来餐厅就餐者三人以上

（含三位）免一位；活动期间，特色下午茶享受两位免一位优惠。凡来西餐厅就餐者每桌赠送餐券一张。

（3）将于x月x日举办第二次活动。餐厅现场由西厨饼房厨师长亲自演示制作粽子、届时参加的客人可以在“xx餐厅”亲身体验制做粽子的乐趣。

□4□xx端午粽xx元/个□xx元/篮。

4、促销活动时间□20xx年x月x日—x月x日。

晚餐：18：30—21：00之间xx元/位。

地点□xx酒店一楼西餐厅。

电视宣传及滚动式播放，预计xxx元；宣传资料。单页500张费用xxx元；各报纸，报刊等□xx所有的手机尾数带6、8、9用户以及会员地毯式短信覆盖。预计发10000条，预计xxx元。