

最新教师节酒店活动方案策划活动内容(汇总8篇)

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。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。

教师节酒店活动方案策划活动内容篇一

xx月xx日——xx月xx日。

xx大酒店。

- 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。

xx节期间的散客、家庭、亲朋好友。

“融融xx情团圆家万兴”在xx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) 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xx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。

1、这次策划体现xx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、甜蜜的回亿，加深顾客对锦江大酒店的认识。

1□xx县城主干道50条横幅广告。费用3500元。由xx负责。

2□xx县所有的手机尾数带6、8、9用户地毯式短信覆盖。预计发xx条，共xx元。由xx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xx元。由蒋部长负

责。

5、组织员工上街拉练，散发宣传资料。费用xx元。由蒋经理、杨经理负责。

6、消费卷制作400张，费用50元。由xx负责。

教师节酒店活动方案策划活动内容篇二

xx月xx日情人节就要到了，为消费者创造一个既浪漫又温馨的节目，是每一家酒店都在努力的工作，多年来，也一直是送玫瑰、送巧克力布置一下场地来向消费者传送这个节目的讯息。

根据我们山庄自身的经营特色，根据常消费熟客的消费习惯。今年，我们制定出以下情人节推广计划，供总办审阅。

情人节粉红之旅。

玫瑰、粉红、物语。

7月x日。

主要地点□xx大厅。

次要地点：客房，桑拿房。

1、通过浪漫的场景布置，为消费者创造一个温馨，旖旎的爱的殿堂。

2、设立情人留言板，供情侣在上面写上爱的挚言。

3、通过彩色荧光棒挂在身上的方式，区分单身和有情人之间的身份，单身客人可参加大厅举办的情侣对对碰活动。

4、客房、桑拿房设立粉红情侣套房，巧妙布置，并赠送玫瑰花、巧克力、香槟酒及双份早餐。

5、酒吧推出情侣鸡尾酒内容。

夜总会：

1、大门口用松枝、鲜花、粉红色雪纱扎成心形拱门。

2、进大门横梁上注明活动主题。

3、二楼玻璃墙处设立4x2米情侣留言板。

4、大厅内用粉红色雪纱，玫瑰花，粉红色汽球点缀。

客房、桑拿房：用粉红色雪纱，玫瑰花，粉红色汽球点缀。

1、宣传单□xx份，自行派发。

2、短信发布□xx元。

3、内部广告发布：（含喷画、电脑屏幕）。

4、广告文字：

a□拥有你，我此生有幸。

珍惜你，我毕生力行。（广告词）

b□春信绽放，玫瑰花开，爱情来了，你的故事开始了。

情人节到了，在xx山庄准备一份珍贵的礼物，然后温柔地携上你的的她或他，就在这个浪漫的日子开始相约。（短信）

c□7月x日情人节，粉红情侣套房xx元，恭祝您情人节快乐！

玫瑰花雨，美酒烛光，丽骏会情人节粉红之旅，等待您的参与！

1、客房设x间粉红情侣套房，每间每晚xx元，并赠送玫瑰x支，巧克力一盒，香槟酒一支。

2、桑拿房设x间粉红情侣套房，每间每晚xx元，并赠送玫瑰花x支，巧克力一盒香槟酒一支。

3、夜总会大厅推出情侣鸡尾酒套餐。

4、夜总会大厅单身贵族、情侣对对碰活动。

1、营销部：7月x日前推出活动广告，7月x日前做好情人节氛围营造工作。

2、娱乐部：7月x日前结合营销计划，制定好情人节活动细则。7月x日前做好情人节氛围营造工作。

3、桑拿、客房部：7月x日做好粉红情侣套房的布置工作。

4、工程部：结合活动计划，做好用光、用电工作的安排及特殊道具的制作。

教师节酒店活动方案策划活动内容篇三

为庆祝一年一度的“xx”国际xx节，让大家度过一个快乐而有意义的节日，准备了精彩纷呈的文艺晚会、五颜六色的蛋糕，各部餐厅大门饰以缤纷多彩的气球，届时江南各部将推出系列精品菜肴和美食，通过本次活动的开展，提高xx在xx和xx的美誉度，吸引更多的家庭来江南各部消费，让家长和小朋

友们来xx分享美食、体验快乐。

xx月xx日——xx月xx日。

欢乐精彩无限——xx艺术xx节。

届时□xx各部通过策划主题活动给参与活动的朋友一个惊喜、一份快乐、一份难忘的记忆、一个一生都难以忘怀的20xx年xx节。

（一）大酒店“欢乐精彩无限”艺术儿童节晚会节目设计：

凡是点到大酒店儿童套餐的朋友，在晚会开始前均可到主持人处报名参加以下活动比赛（书画比赛要提前报名参加），获奖小朋友均有礼品赠送。

1、演唱比赛：曲目为背景音乐里的二十首儿歌，一部、三部、大酒店同时进行，各部根据情况确定朋友报名数量。

2、舞蹈演出：由xx演出公司提供，只在大酒店晚会中间参差进行，——由xx负责落实。

3、书画比赛：凡是提前来店预订套餐朋友均可报名参加书画比赛，晚会现场所有来宾是裁判，取前六名在大酒店合影留念，并颁发奖品。

4、趣味谜语竞猜：共设谜语100条一部、二部、大酒店同时进行，大酒店晚会随机进行安排，由主持人负责。

5、江南朗诵比赛：在一部、二部、大酒店同时进行。

（二）联动促销：

活动一□xx月xx日——xx月xx日期间，凡在江南一、二、三部

定大酒店套餐者，均可获赠大酒店“欢乐精彩无限”主题文艺晚会免费门票一张。

活动二□xx月xx日—xx月xx日活动期间，凡在六一期间来xx各店用餐者，均可免费获赠气球一个。

（三）大酒店晚会现场装饰：

1、舞台设计：“欢乐精彩无限”主题背景布，周边用粉纱和印有xx祝福语的气球装饰，突出竞技的氛围。

2、宴会厅内布置：用气球装饰与彩色纸花布置。

3、其他点缀：在宴会厅内各个音响和玻璃上张贴征集到的图画，作为展览。

1、门厅装饰：一部、三部、大酒店用气球做彩门装饰，营造六一热闹氛围。

2、媒体宣传□xx省交通台□xx交通台□xx日报《经济时讯》、生活晨报。

3、视觉宣传□xx月xx日（提前三天）各店开始宣传，主要以条幅、易拉宝、彩页菜单、口碑传播、向新老客户介绍等多种形式推广，以达到最佳的效。

本次活动套餐设计以营养为主，主要在大酒店宴会厅以销售套餐的形式进行，套餐分设六款，共计46套。

营养套餐一xx元（a三人用），15套计xx元。

营养套餐二xx元（b四人用），16套计xx元。

营养套餐三xx元（c四人用），15套计xx元。

本次活动预计收益为□xx元。

教师节酒店活动方案策划活动内容篇四

一、活动形式

餐厅邀请会员顾客(特别是老师)召开茶话会、联谊会、座谈会等庆祝教师节活动;

二、活动主题说明

1、活动主题:

桃李满天下，恩情似海深——餐厅教师节主题联谊会(或茶话会、座谈会)

2、活动目的:

2) 塑造餐厅尊师重教的企业形象，推动会员顾客升级。

三、活动重点环节

1、主持人诗歌朗诵《赞恩师》;

2、教师顾客发言，餐厅员工献花;

3、餐厅员工代表学生向老师献礼：励志手语舞蹈《感恩的心》;

4、凡教师凭教师证在餐厅可享受9折优惠。

四、相关道具

1、凡在9月10日到餐厅消费的顾客均会收到一份关于“教师

节感恩”的小礼品；

2、在餐厅门口和大厅悬挂教师节条幅：

“老师，您辛苦了！”

“尊师重教是中华民族和餐厅的优良传统！”

3、每个餐桌上配一份精美的教师节贺卡。

五、活动注意事项

1、餐厅员工统一着服务装。

2、餐厅联谊会过程中，有空位置员工穿插就座，其余人员整齐站立会场两侧，积极鼓掌，制造场效。

3、带掌由各店长和各地区经理负责。

4、餐厅联谊会期间，餐厅员工不得随意出入餐厅及在餐厅内不得随意走动。

5、餐厅联谊会期间，餐厅员工不得在会场内接、打电话和收、发短信。

教师节酒店活动方案策划活动内容篇五

20__年1月21日是我酒店开业庆典五周年纪念，在我酒店开业五年来，在我们共同努力积极开拓下，所有员工团结奋进，业绩与日俱增，博得了许多市县领导的好评，让锰都大酒店成为了秀山一颗璀璨的明珠！

一、活动主题：

热烈祝贺锰都大酒店开业五周年店庆、圣诞、元旦三重喜庆，魅力锰都、精彩无限，感恩回馈，宾主联谊。

二、活动目的

在我酒店开业五周年庆典之即及12月24日圣诞节和1月1日元旦节的来临，借助五周年庆典与圣诞、元旦三重喜庆交集扩大酒店的知名度，对外树立酒店形象，加强与商务客户，兄弟行业之间的感情联系，进一步提升锰都大酒店在秀山地区的影响力，稳定和巩固老客户，进行情感营销，培养客户忠诚度。

三、活动要求

四、活动内容

- 1、邀请兄弟集团嘉宾及酒店大客户，老客户、合作单位等一同参加此次周年庆典活动。
- 2、营销部美工负责全程照相，营销客户、新老客户、各兄弟集团嘉宾、各赞助单位。
- 3、酒店内外环境的布置。
- 4、酒店五周年庆典联谊会在酒店多功能厅举行。
- 5、酒店各部门自己组织节目(营销部4个、人力资源部1个、财务部1个、领导组2个、工程部1个、前厅部2个、餐饮部3个、房务部2个)，兄弟联谊单位联谊节目，宾主互动联谊节目，内穿插店庆感恩回馈抽奖活动、现场评判嘉奖活动。
- 6、酒店文艺节目汇演
- 7、酒店领导、部门经理为现场评委(人力资源部指定具体人员)

8、现场颁奖嘉宾(酒店领导)

9、有奖征文演讲(我是锰都人)、评三个等级奖、一等奖(奖金现金300元、二等奖现金200元，三等奖现金100元)

10、文艺汇演节目评特等奖1名(奖现金600元)一等奖1名(奖现金400元)二等奖2名(奖现金各200元)三等奖3名(奖现金各100元)

11、凡参加有奖征文演讲的各奖参与奖50元(限报名前10名)

12、嘉宾现场抽奖活动(奖品可为餐饮代金券、客房代金券、康乐部代金券、圣诞店庆吉祥物礼品等，设特等奖1名，奖免费标间一晚，一等奖1名，奖餐饮代金券200元，二等奖2名，各奖康乐代金券98元三等奖3名，各奖店庆新年礼品一份)

13、酒店评出优秀部门班组、优秀员工，优秀管理人员，可在店庆活动上由锰都领导现场颁奖(具体奖品按酒店奖金制度发放)，此项也可以在年底总结会上进行，由领导定夺。

五、酒店内外环境布置

电子显示屏内容：

1、热烈祝贺锰都大酒店开业五周年!店庆，圣诞，元旦三重喜庆

2、“锰都五年感谢有您”倾情促销月序幕启动，敬请光临!

3、锰都大酒店诚挚感谢各界朋友的支持与厚爱!

六、会场布置

1、如果是在圣诞节举行店庆，酒店大厅摆圣诞树、各种圣诞气息的贴图。彩带。

2、多功能厅门口放气球彩门。

七、活动安排(店庆联谊会活动流程)

1、12月24日18:00—18:30庆典启动仪式(领导讲话, 嘉宾代表讲话)2、18:30—22:00文艺汇演、现场颁奖等。(具体流程见详细节目单)

3、22:00联谊会结束后所有管理人员送嘉宾离店。

八、经费预算

1、策划内现有的现金奖励2800元

2、酒店优秀管理人员, 优秀员工, 优秀团队奖励(按酒店奖励制度发放, 此项可以在年底工作总结会上进行)

3、各种小礼品、圣诞店庆吉祥物等礼品500元。

4、嘉宾现场抽奖(免费标间一晚228元、代金券550元、店庆礼品三份)

5、店内、会场布置500元

总计费用约6000元左右

九、广告宣传

1、制定简单的宣传单(内部制定)

2、营销部发放邀请函(忠诚客户、赞助商、联谊单位等)

3、大厅放欢迎水牌

4、led显示

十、邀请函内容

尊敬的：

锰都大酒店自二零零七年一月二十一日开业以来，承蒙各级领导、各位嘉宾和兄弟单位的亲切关怀及大力支持，使锰都大酒店得到长足的进步。五年真情关注，五年风雨同行，五年携手共进，感谢一路有您，在锰都大酒店五周年庆典之际，我们将于20__年12月24日晚上18：00在锰都大酒店四楼多功能厅举办“锰都五年·感谢有您”联谊会，诚邀您参加。您的到来是对我们的巨大鼓舞，我们将不胜感激。

请您在12月24日前致电回复。

联系人及电话：张梅

地址：秀山县南部新区滨江路

十一、此策划为锰都大酒店内部员工与各兄弟单位店庆联谊会，具体未尽事宜请领导补充，谢谢！

备注：营销部做了一定调查，对员工只有采取现金奖励，才能调动员工积极参与的兴致，店庆活动之日，要求所有员工必须参加，任何人不得请假！，各部门的文艺节目自行编排，节目单在12月14日之前交至人力资源部统一安排，所有评委由人力资源部指定。

策划人：张梅