

# 酒店五一营销活动方案(通用7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。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

## 酒店五一营销活动方案篇一

一、活动时间：

6月xx日-xx日

二、活动主题：

六月佳礼，扮靓父亲

三、活动内容：

活动一：六月佳礼扮靓父亲——五颜六色闯关中大奖

父亲节活动期间，商品全场88折，购买商品折后单票满128元以上者，可凭电脑小票参加“五颜六色闯关中大奖，为父亲抽个父亲节礼物”活动，为父亲献上精美的父亲节礼物。

奖品设置：

特等奖：任选服饰一件；

一等奖：送指定商品一个；

二等奖：购买商品在打8折；

三等奖：购买商品在打7折；

四等奖：明星海报一张；

活动细则：

1. 在卖场收银台出入口处放一促销长桌，并铺上红布；于桌上放置两个抽奖箱，每个箱上都装着5种颜色的乒乓球共11，分别是白色4个、兰色3个、绿色2个、黄色、红色各1个。
2. 只要顾客连续两次从箱子里抓出来的乒乓球的颜色是一样的，即可获得相应的中奖奖品；红色球代表特等奖；黄色球代表一等奖；绿色球代表二等奖；兰色球代表三等奖；白色球代表四等奖。

在购物袋内放入写有“今天别忘了打个电话给父亲”、“父亲的生日是哪一天？”父亲的节日只有一天。“为父亲过生日吗？”等等温馨话语的卡片等。下面印上新世纪名称及广告。

备注：从消费者的感情需要出发，容易引起在外工作的子女们对父亲的想念，而且这种宣传是公益性的，顾客完全不会有抵触心理。对树立一个有感情、有责任感的新世纪形象有很好的作用。

在店门口做一个美观的留言板，用粉红色的作底板，在右上角画上关于父亲的画，在左下角写上关于父亲的诗，中间用纸折的千纸鹤拼成一个大心形，旁边拼成一个稍小点的心形，用一个小心连接起来。

所有的人都可以在上面写上给自己父亲的祝福的话。只是作为一个公益的活动，可以增加人气，人可以给顾客一个好的形象。

## 酒店五一营销活动方案篇二

在众多高考生面临升学之际，酒店全面推出“升学

宴”、“状元宴”以打造餐饮服务口碑，开拓餐饮宴会市场，带动餐饮、房务、康体消费，有效提高酒店经济效益。

xx市各知名、重点学校

“希望之星”

七月十八日—九月十八日

二楼宴会厅

1、凡在酒店预订“升学宴”或婚寿宴者，免费提供主持人1名；（要求10桌以上宴会）

3、凡在酒店举办“升学宴”者，酒店赠送个人“成名相册”一本，相册内容由酒店收集并排版，（内容包括其个人在就学期间参加的各项活动、各项荣誉的留念照片，与学校老师、同学留影并涉及家族合影，其个人资料留酒店保存并备档。）

4、酒店发行“希望之星邀请卡”推动酒店消费，其卡片发行对象与途径：参加宴会的每一位客人，通过宴会主人发放的“礼金”或“礼品包”发放到每位顾客手中。

## 酒店五一营销活动方案篇三

活动主题：

欢度五一感恩回报千万家

活动时间：

xx年5月1日-3日(周六-周一)

活动内容：

## 五一超市促销活动

### 1、惊喜换购仅需1元

超市一次购满元，凭发票到服务台加1元换购商品(价值3-5元左右)。

注：服务台人员做好台帐登记工作、现金的正确收取、小票的正确收集，以免出现误差。每天将收取金额上交财务，活动结束后，按照上交的现金核查换购商品。

### 2、献惊喜礼金送给您

注：团购及场外个别专柜不参加；购物金额68元以上不累计计算；每次只能使用一次；

### 3、买30元送10元现金券

活动内容：

超市一次购物满30元送价值10元的(超市专柜/联谊商业单位)xx现金券一张，买60元送2张，多买多送。

注意事项：

- 1、现金券只能在指定专柜使用；
- 2、现金券在月日至月日期间消费有效；
- 3、现金券不找零，不兑换现金；
- 4、购买xx专柜满xx元时使用一张，满xx元时使用2张，依次类推。
- 5、现金券盖有本公司公章均为生效；

6、本次活动的最终解释权归青云购物中心。

此活动所有费用由所参加专柜自行承担。

## 酒店五一营销活动方案篇四

为了给过情人节的情侣们提供一个优雅、浪漫的环境，本酒店定于七月七日推出“某某情人节聚会”的活动，具体活动方案如下：

### 一、活动形式及主题：：

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

### 二、活动具体安排：

2、广告宣传：由公关营销部在七月一日在七月二日前制作10块宣传海报分别在比一比超市、圭斋路、花炮女神广场、新文路、人民路、金沙路、浏阳河路、酒店大门、前厅、临步行街张贴。

### 3、情人节活动其它事项：

a□就餐从17：30开始。

b□由公关营销部于七月六日下午前订购200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。

### 三、菜谱：

注：客人也可以点其他菜(包括中餐)，自己选择。

## 酒店五一营销活动方案篇五

- 1、凡在4.15日至5.1期间，凭购物小票可在收银台处加1元可换取价值5元的商品，满68元的顾客加2元可换购价值10元的商品，购物100元以上的顾客加5元可换购“时尚运动t恤”一件。(5.1日前换小票，活动日开始一票换物。换购商品为袜子，内裤、背心、简易t恤等，此活动需设置最低消费标准。)
- 2、凡一次性购物满68元的顾客，凭当日单张购物小票可到收银台免费办理积分卡一张;在活动时间内可享受双倍积分。当日购物满588元客户可赠送会员卡，可在任何棉之家连锁店内享受会员折扣。(特价商品、换购赠品后不参加积分活动，兑换积分卡后及时收回小票)
- 3、会员专利优惠产品，为了吸引更多会员客户购物，设置少量款式服饰进行折上折，即在活动折扣基础上再享受会员专利。(此方式需要新款、高利润产品为依托)
- 4、买赠及折扣 最常规手段，达到一定消费额后返还比例赠品(例，满38送袜子，满68送背心及等价吊带、满128送运动衫等。具体赠送礼品需要尽快确定购买。折扣产品不参与此方案)。
- 5、购物反馈 4.15-5.1日进店消费顾客，可于活动期间持购物小票到店内抵现金使用，(要提前确定好反馈比例)

### 二，注意事项

- 1、人员准备，提前按岗位明确，责任到人，避免活动期间有环节出错。

2、 货品准备，购置好促销品及具体折扣，保证参与活动产品的供应(建议进购一批专用促销服饰)。

3、 赠品、附件准备，赠品数量充足，保证供应。确认好所需附件，提前购买全。

(店内所经营产品及需采购赠品，杯子，脸盆等家用品，衣架，皮条等附件品)

4、 沟通方面，确认好参与活动店面，日期以及各店活动方式。

## 酒店五一营销活动方案篇六

1、 凡在4.15日至5.1期间，凭购物小票可在收银台处加1元可换取价值5元的商品，满68元的顾客加2元可换购价值10元的商品，购物100元以上的顾客加5元可换购“时尚运动t恤”一件。(5.1日前换小票，活动日开始一票换物。换购商品为袜子，内裤、背心、简易t恤等，此活动需设置最低消费标准。)

2、 凡一次性购物满68元的顾客，凭当日单张购物小票可到收银台免费办理积分卡一张;在活动时间内可享受双倍积分。当日购物满588元客户可赠送会员卡，可在任何棉之家连锁店内享受会员折扣。(特价商品、换购赠品后不参加积分活动，兑换积分卡后及时收回小票)

3、 会员专利优惠产品，为了吸引更多会员客户购物，设置少量款式服饰进行折上折，即在活动折扣基础上再享受会员专利。(此方式需要新款、高利润产品为依托)

4、 买赠及折扣最常规手段，达到一定消费额后返还比例赠品(例，满38送袜子，满68送背心及等价吊带、满128送运动衫等。具体赠送礼品需要尽快确定购买。折扣产品不参与此

方案)。

5、购物反馈4.15-5.1日进店消费顾客，可于活动期间持购物小票到店内抵现金使用，(要提前确定好反馈比例)

## 二，注意事项

1、人员准备，提前按岗位明确，责任到人，避免活动期间有环节出错。

2、货品准备，购置好促销品及具体折扣，保证参与活动产品的供应(建议进购一批专用促销服饰)。

3、赠品、附件准备，赠品数量充足，保证供应。确认好所需附件，提前购买全。

(店内所经营产品及需采购赠品，杯子，脸盆等家用品，衣架，皮条等附件品)

4、沟通方面，确认好参与活动店面，日期以及各店活动方式。

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](#)

# 酒店五一营销活动方案篇七

“五”动心情，清爽“一”夏，轻松竞拍

针对“五一”假期消费，推出全品项促销，提升店形象；

20xx年4月28日——20xx年5月8日

风暴商品，一元系列，五元系列，产品拍卖会；

一主题主要以10个“5元”系列产品作为低价促销；

二主题主要以10个“1元”系列产品作为低价促销；

封面：活动主题宣传

主要突出竞拍会的活动内容，结合某厂家的产品推广活动(带演绎活动内容)；

封一、封二：“五一”主题特价专版

1. “1元”系列产品15支，主要以食品，百货，日化及日配课为主推课别；

1) 食品：休闲小食品2支，饮料1支，调味品1支；

2) 百货：玻璃杯1支，粘钩1支，苍蝇拍1支，夏季凉扇1支，男女丝袜2支；

3) 日化：香皂或肥皂1支，牙刷1支，夏季灭蚊用品(蚊香)1支；

4) 日配：盒装酸奶2支；

2. “5元”系列产品15支，主要以食品，百货，日化为主推课

别;

1) 食品: 饮料1支, 冲饮品1支, 南北干货类1支, 调味品1支, 休闲食品类1支;

3) 日化: 洗涤用品(洗发水, 沐浴露)2支, 夏季防晒用品1支, 纸制品1支;

封三: 生鲜专版:

1. 时令蔬菜4支单品, 时令水果6支单品, 限定销售日期;

2. 五谷杂粮单品4-5支, 主要突出夏季降暑产品(白糖, 红豆, 绿豆等);

封四: “美”食“美”客(粮油, 休闲食品专版)

1. 粮油课: (合计17支单品)

2) 香油2支: 鉴于夏季制作凉菜的因素, 选择2支单品, 高低价格区分开;

3) 酱油2支: 大小包装各1支, 可选择生抽或老抽;

4) 醋2支: 瓶装, 袋装各1支, 袋装可选择1元三袋的销售方式;

5) 调味酱2支: 麻辣酱, 芝麻酱各1支;

6) 速食面2支: 五连包方便面, 袋装粉丝各1支;

7) 南北干货类3支: 枸杞, 大枣, 银耳各1支;

8) 袋装大米2支: 对比促销, 主推大包装商品, 选择10kg和5kg各1支;

9) 挂面1支：挂面属于自采商品，以低毛利或平价销售；

2. 休闲食品课：（合计16支单品）

1) 炒货类2支：瓜子，花生各1支；

2) 糕点类2支：袋装面包，蛋黄派各1支；

3) 休闲小食品(蜜饯类)2支：主要针对蜜饯类产品选择；

4) 膨化食品2支：薯片，锅巴各1支；

5) 饼干2支：一般夹心饼干，威化饼干各1支；

6) 果冻3支：散装果冻1支(金娃果冻折价)，袋装果冻1支(喜之郎果冻)；

7) 散装食品3支：散装饼干，散装干货，散装炒货各1支；封五、封六：“凉爽夏日风”（酒饮，冲调专版）

1. 酒饮课：（合计32支单品）

1) 碳酸饮料(可口可乐，百事可乐，非常可乐，雪碧，柠檬汽水等)8支；

2) 水饮料(普通矿泉水，运动性矿物质水)4支；

3) 茶饮料(绿茶，红茶，凉茶)5支；

4) 果汁饮料(橙汁，蜜桃汁，果粒橙)3支；