

酒店圣诞营销策划方案 酒店圣诞节营销策划活动方案(大全5篇)

无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

酒店圣诞营销策划方案篇一

通过圣诞、元旦的策划活动，扩大酒店的知名度，加强与商务客户的感情联系，引导周边地区居民的.餐饮消费，从而取得一定的经济效益和社会效益。

(一) 圣诞、元旦活动安排

1、 圣诞、新年自助晚餐(西餐负责)日期□20xx年12月24日、12月25日
时间：下午五点半至晚上十点半
地点：酒店二楼西餐厅和书吧红粉舞厅
价格：自助晚餐成人每位198元，儿童每位88元(10岁以下)(自助餐券由营销负责设计、总办负责制作，完成日期11月20日)

形式：

(1) 娱乐活动： 圣诞、新年音乐、唱诗班表演、圣诞老人派送礼物；

(2) 游戏活动： 搞智力竞猜游戏，并以小额现金奖励刺激参与和前来消费；

(3) 自助晚餐： 以海鲜和传统圣诞食品为主的自助晚餐。

2、圣诞自助餐(西餐负责)

形式:

- (1)以江鲜和传统圣诞食品为主;
- (2)具体菜单另报。岁末联欢宴(中西餐分别负责)

3、圣诞派对(红粉舞厅会负责)

日期□20xx年12月24日、12月25日时间:晚七时至凌晨二时地点:红粉舞厅

形式:

- (1)娱乐节目:包括乐队演奏、圣诗诵唱、歌舞表演、趣味游戏草裙舞等;
- (2)抽奖礼品:奖品种类另定;
- (3)酒店致辞
- (4)化妆舞会:午夜时分舞厅专门准备一台狂欢化妆舞会。

(二)圣诞、元旦节日装饰安排

一、店外灯饰(由营销部部负责设计、制作。工程部负责装饰)

完成日期□20xx年12月1日

地点:酒店b区大堂

形式:

1、制作酒店英文招牌；

2、进行圣诞树灯光布置。相关资料：酒店圣诞节环境布置方案

二、大堂装饰

完成日期□20xx年12月1日

地点：酒店大堂公共场所部分

形式：

(2)大堂内放置一光纤圣诞树(前厅部负责)；

(3)大堂西餐墙进行圣诞彩带装饰(西餐厅负责)；

(4)大堂正门玻璃进行必要的圣诞装饰合喷绘(房务部负责)；

(5)大堂3楼上空悬挂圣诞彩旗(工程部负责)

三、营业吧台布置

完成日期□20xx年12月1日

地点：酒店前台、西餐厅、舞厅吧台、

形式：

(2)用星星灯进行适当点缀。(工程部负责)

酒店圣诞营销策划方案篇二

1、冬季生活的恋歌，提拉米苏传送圣诞祝福

2、让我们把圣诞的钟声传播四方，也让我们把友爱和赞美洒向人间

3、和你心爱的人一起共进圣诞夜晚餐

4、圣诞节，让我们相聚在xx酒店（餐厅）

1、圣诞帽子的海洋

所有进入酒店餐厅消费的顾客，都会免费获赠一顶圣诞帽，圣诞帽里面装有酒店餐厅的小礼物（圣诞帽子和圣诞礼物上会印有酒店餐厅的名字）。

2、相遇圣诞老人

酒店在圣诞节前夕，安排数名工作人员身着圣诞老人的服装，在酒店餐厅附近派发宣传单，并和路过的小朋友进行猜拳游戏，猜赢的小朋友可以获得糖果、巧克力等小礼物。

3、圣诞节套餐

在圣诞节促销活动期间，针对情侣、儿童、家庭消费等不同人群，推出圣诞节套餐，不同的套餐有不同的打折优惠。

4、圣诞节特价菜

在圣诞节促销活动期间，凡消费满xxx元的顾客，即可免费获赠酒店餐厅的招牌特色菜一味，或者是圣诞火鸡一份。

5、圣诞节幸运礼物

到酒店餐厅消费的顾客，可以参加“圣诞老人”的幸运抽奖活动，可以根据派发传单的号码、餐桌号码来临时获取，中奖者可以获得酒店餐厅的会员卡、优惠卷等礼物。

6、圣诞节的心愿

凡在圣诞夜（平安夜）来本酒店餐厅消费的顾客，可以参与酒店餐厅举行的“圣诞节许心愿，新年圆梦”的活动，顾客可以在圣诞节通过酒店餐厅的心愿墙来许下自己的心愿，在新年元旦再次光临酒店餐厅的时候，可以收到额外的惊喜。

7、来自圣诞卡的祝福

在圣诞节促销活动期间，凡是来本酒店餐厅消费并留下了相关通讯地址和联系方式的顾客，会获赠一张精美的圣诞卡，顾客可以在圣诞卡上写上祝福语，酒店餐厅负责将圣诞卡寄送给顾客想寄送的人。

(1) 酒店餐厅的人员准备

3、让所有的员工提前熟记活动流程及规则

(2) 圣诞节活动物资准备

1、圣诞帽、圣诞树、圣诞老人服装

2、糖果、巧克力、卡通玩偶、酒店餐厅会员卡、圣诞卡、圣诞彩灯、气球等

3、提前设计好活动当天的主打菜品，另外准备火鸡、南瓜等圣诞节专属菜品，备好原材料

(3) 酒店餐厅内外环境准备

1、准备圣诞树，装饰圣诞彩灯等

2、在玻璃橱窗上涂鸦“merrychristmas!”“圣诞节快乐！”等字样

3、活动当天播放圣诞节歌曲

酒店圣诞营销策划方案篇三

活动时间：12月23日(星期五)—1月5日(星期三)活动主题：相约圣诞之夜(圣诞狂欢夜、欢乐优惠在圣诞活动说明：每年的12月25日，是徒纪念耶稣诞生的日子，称为圣诞节，是西方国家一年中最盛大的节日，可以和新年相提并论，类似我国过春节。而元旦节也是我们个的一大节日，我们可以参照以下的促销活动方案！

活动内容：

a.门口：一服务员妆扮成圣诞老人站在门口迎侯宾客，迎候语必须是‘merry christmas!’遇上大约10岁以下的小客人则发一粒水果糖。

b.大堂：中央摆上圣诞树，圣诞树要大，要与大堂的空间协调一致，树上必须有闪烁的彩灯吸引客人的注意。

c.玻璃门窗：贴上圣诞画如：雪景，圣诞老人等(精品批发市场有现成的`出售)

d.餐厅：服务小姐头戴圣诞红帽，给每桌客人先上一盘别致的圣诞点心，点心主要有蛋糕，饼干，也可以是平时很受欢迎的宾馆特色点心，周围摆上各式各样的糖果。还可以在盘中藏匿一有奖吉祥物，不同的吉祥物到服务台领取不同的圣诞节小礼物e.过道：用红纸扎成小巧的灯罩，每隔一米五挂一只，顺着过道挂两列。

a[]门前广场可设置这样一个场景造型：在雪地上矗立着一座别墅市的房子，房子周围是浓郁的圣诞树，并有着一个美丽的花园，整个房屋透着黄色的温暖的灯光，透过窗户可看到

一家人的身影，正在欢快忙碌着准备圣诞晚会，精心布置圣诞树，圣诞老人正悄悄爬上烟囱，悠扬的音乐从圣诞屋飘出来。整个场景静谧而欢快，有动有静，栩栩如生、充满情趣。注：音乐必不可缺少的，给整个场景增加动感，可以播放一些经典的曲子。

b□服务员和收银员全部戴一顶红色圣诞小帽子，衬托节日气氛，刺激顾客消费。

(a)狂欢帽子节!展出款式新颖、色彩鲜丽的各款男女老少帽子!让您在享受暖冬的同时，增添一抹靓丽的风采!操作说明：在寒冷的冬天，帽子是不可少的御寒用品，也越来越成为时尚年轻人着装的一大点缀。在帽子展出陈列上，可以突出红色的圣诞帽，一方面渲染节日氛围，另一方面也通过圣诞帽带动其他帽子的销售。

(b)定餐送手套，定餐满1200元，凭购物小票，赠送一双手套(手套价值5-10元左右)，在手套里还藏有小礼物操作说明：手套也是人们不可少的防寒用品，购物送手套，对顾客来说比较实在，将奖券藏在手套里又是一个新颖的促销方式，跟西方的小孩在过圣诞节时在长袜子里得到礼物有异曲同工之妙。注：购物赠品还可为一些时尚台历、圣诞礼品、平安符(平安夜赠送平安符)等。

a.组织节目。我们到黑大、工大等高校联系欧美国家留学生10多人，邀请他们参加我们的活动，到酒店大厅与大家一起表演节目，共度平安夜。我们的邀请得到他们热烈的欢迎，有啤酒，还能够与英俊的中国小伙和美丽的中国姑娘一起共度良宵，还不用花钱，这美事还从来没有过，他们简直是喜出望外。我们对他们的要求仅是会表演节目或会跳的士高就行，节目水平要求不高，只要能够突出气氛就行，这一点都难不住他们，有的会吹萨克斯、有的会弹吉它、有的会唱欧美流行歌曲，的士高则是他们生活的一部分，没有一个不会跳的，这就够了。

b□赠酒和鲜花祝福，消费者获得意外惊喜。凡当晚到民防商务酒店的消费者我们对每桌客人都免费赠送葡萄酒1瓶，并由礼仪小姐向情侣们中的女士送一支红玫瑰，并真诚地对他们说：“感谢你们光临，我代表民防商务酒店祝你们圣诞快乐，情深似海！”这种意外的礼物和暖融融的话语使每一位消费者都倍感亲切和激动，和民防商务酒店的距离一下就拉近了。消费的激情也就被充分地调动起来了。因为给自己带民防商务酒店来的不仅是本身的享受，更重要的是精神上的超值享受，这是无法以用金钱来衡量的。

c□与留学生同歌共舞，燃烧品牌激情。除了店内的节目之外，我们穿插着让留学生表演节目。他们全部一身牛仔服，流着前卫的发型，个个酷呆了，具有浓厚欧美风格，充满动感和激情的表演引起阵阵掌声和喝彩，许多消费者忘情地与留学生们一起狂歌劲舞，把活动一次次地推向高潮，更让人们乐开怀。留学生们在表演中不停地有中文或英文喊“民防商务酒店，我爱你！”加上你们的精彩表演把整个活动推向了潮，民防的品牌与消费者的激情产生了高度的共鸣。

d□赠送精美照片，留住精彩瞬间。为了让消费者永远留住这一精彩瞬间，永远记住民防商务酒店，可以免费获得我们为其拍摄的精美照片一张。

要留下详细地址和电话，我们亲自送到。谁出来还想到带相机，而这一难忘的时刻不拍张照片留下来太可惜了。这可乐坏了消费者。我们让消费者在民防商务酒店的大厅拍照，并且每张相片都装进一个简易的相框里，为的是让消费者放地显眼的上方，让他们能够经常看到照片和照片上的民防商务酒店，就永远忘不了这一难忘的时刻，也就永远记住了民防商务酒店。照片洗出后按消费者的详细地址，我们派专人送达，得到消费者的再一次感谢！

酒店圣诞营销策划方案篇四

1、时间□20xx年xx月xx日~12月25日

2、地点：商场一楼前厅

3、主题：圣诞节系列促销活动

4、定位：

(1)与众不同，强调突破与创新；

(2)针对不同的消费者，中西合璧，用西洋的方式，赚中国人(主要)的钱。

1、简介

(1)时间□20xx年11月26日(周五)或是11月19日晚19：30时开始

(2)目的：以此拉开从11月26日至12月25日乃至元旦的系列大型促销活动序幕，提前渲染和营造节日的喜庆色彩，使顾客在消费中感受来自商场的亲情与温暖，强势拉动销售水平。

2、场景设置

说明：整个设计色调和效果强调祥和、热烈和祝福之情，富有亲和力和神秘的色彩。

(1)在商场正门入口处，树立一棵高大的、比较夸张的圣诞树；

(3)一根烟囱由三楼垂落，下接圣诞小屋；

(4)圣诞小屋周边为白雪覆盖的卡通造型舞台；

(5) 从中庭三楼斜拉装饰网到二楼，上悬饰雪花、礼品盒、铃铛等大小饰物；

(6) 中厅悬挂超级大礼品钟，里面放置数份小礼品，小贺卡，数千只小气球(备用)。

3、场面描述

19: 起

顾客一进入商场，迎面为大圣诞树，门两侧各有1名圣诞小精灵，身穿样式统一的精灵装，小精灵们手持电源蜡烛和心愿卡，向顾客祝福，并与顾客一起将蜡烛和心愿卡悬挂到圣诞树上，表达良好的祝愿与期盼，营造亲切感人的氛围(部分卡或蜡烛记录可作为其间的一种促销方式)。

19□2

小精灵到舞台后候场;场景音乐渲染气氛。

19□25

漫天雪花从三楼缓缓飘落，幕后音开始介绍圣诞节，及商场圣诞月的活动内容。

19□3

(1) 祥和、悠扬的钟声响起，小精灵们从圣诞小屋左右，及大厅四处欢快的跑出来，一边跳一边唱《铃儿响叮当》，汇聚到舞台上。随后音乐渐趋平缓，身着洁白天使服装的儿童合唱听，天使报佳音平安夜等圣诞歌。

(3) 圣诞老人与小鹿一起将圣诞树点亮，商场圣诞节系列活动拉开帷幕

晚2： 1时

启动仪式结束。

4、说明：

通过简单而富有意味的活动形式，营造欢乐、圣洁、神秘、典雅、幽默、愉快而祥和的气氛，让人们融入其中，热情参与商场圣诞节系列推广活动。

1、时间□20xx年12月24日晚21： 时~24： 1时

2、地点：商场一楼大厅

3、场景设置参考启动仪式，但准备更充分。

4、节目设计说明

酒店圣诞营销策划方案篇五

酒店是以娱乐为龙头的娱乐性酒店，活动主题一定要具新意、创造性，内容独特、怪异。

12月8日至1月1日

二楼拉斯维加斯俱乐部、三楼体乐酒吧

(注：由酒商提供活动所需费用赞助)

a□12月18日至1月1日指定特惠啤酒专场(活动期间，二楼大厅40元/半打，三楼大厅一律60元/半打)。

b□策划部设计圣诞卡，由娱乐部派发。部分较为重要或与本酒店有长期消费协议的客户，(每张圣诞卡附送免ktv房租券

或者200元现金代用券壹张、具体客人名单由罗总统计上缴总办批阅后由业务部负责派发。附送新年台历，圣诞、新年活动的具体内容)增加与客人的沟通和交流，增进客人来江都消费的欲望。此券有效期为12月18至次年1月1日)(12月24、25、26、31、元月1日除外)。

c□12月2425日平安夜收取门票(价格未定)元/人(圣诞礼品包一份)

d□圣诞福星评选活动：

时间：

12月24日12：00。

地点：三楼层乐酒吧。

圣诞节当日，二、三楼门口设置圣诞服装售卖点，客人可自由购买，扮演圣诞老人，参加圣诞福星评选。

圣诞节当日，所有客人购买半打指定啤酒可获选票两张(五角星不干胶)以次类推，多买多得。

评选活动在12：00正式进行，参加评选的客人环绕全场，由现场客人评选，如果身上粘贴的五角星最多，即可成为当晚圣诞福星，可获由啤酒公司赞助的大奖一份(具体奖品未定)+指定啤酒一打。

此次评选圣诞福星活动可促进客人购买啤酒的高潮，建议设置大奖，增加吸引力。

e□赠券：

凡客人在ktv消费满600元(含600元)以上赠指定啤酒半打+圣

诞礼品包、新年台历一份。

凡客人在ktv消费满800元(含800元)以上赠指定啤酒一打+圣诞礼品包、新年台历一份。

凡客人在ktv消费满1300元(含1300元)以上赠现金代用券100元壹张+指定啤酒半打+圣诞礼品包、新年台历二份，或者指定啤酒贰打+圣诞礼品包、新年台历二份。

以上现金代用券有效期为自发券之日起15天有效。

f□2425日特邀圣诞嘉宾表演助兴，现场派发圣诞礼品。

g□欢乐圣诞游艺活动

时间：12月24日

地点：二楼美女吧

平安夜当晚，二楼美女吧由行政部、保安部选派男女各2人穿戴圣诞服饰，举行圣诞系列游艺活动。

(1)套圈游戏：地上摆放啤酒、彩喷、圣诞礼品包、圣诞公仔等，由客人于4米外抛掷套圈，套中即奖。

(2)夹玻璃球游戏：客人在规定时间内(30秒)夹完盒内玻璃球，即可前往礼品售卖点领取奖品。

(3)掷骰子擂台赛游戏：由保安部选派保安一名，穿戴圣诞服饰作为擂主，摆放半打啤酒、圣诞礼品、彩喷、圣诞公仔等。客人可用啤酒、或前往礼品售卖点买取圣诞礼品作为打擂资本，上前与擂主打擂，赢者即可获相应的奖品、输者即输掉打擂资本，即由后者补上。

h□圣诞倒计时：

日当晚12：00前5分钟由司仪主持现场倒计时。

倒计时10秒所有的服务员带动客人进入高潮，同司仪一起大声倒数10秒，挑动现场气氛。

i□圣诞大抽奖(指定啤酒公司赞助奖品)

时间：12月25日晚12：

地点：拉斯维加斯俱乐部大厅。

二楼咨客台处设抽奖箱一个，设凡客人购买指定啤酒一打即可获抽奖壹张(以次类推)。

奖品设置：(奖品未定)

j□圣诞节当日由酒店选派12名高大保安扮演圣诞老人，娱乐部选派咨客12名扮演圣诞天使，在酒店二、三楼四处派发圣诞礼品。

k□元旦化妆舞会(最佳化装、舞蹈奖评选活动)：

时间：12月31日。

地点：二楼拉斯维加斯俱乐部。

在二楼门口设置面具售卖点：

12月31日晚，客人可自由化装或前往面具售卖点购买晚会所需面具，参加本酒店举行的化妆舞会评选活动。

评选奖项：

(1) 一等奖(最佳舞蹈) 卡拉ok大房免费券壹张+200元现金代用券壹张+啤酒一打

(2) 二等奖(最佳化妆) 卡拉ok中房免费券壹张+100元现金代用券+啤酒半打

(3) 三等奖(最佳搞笑) 200元现金代用券+啤酒半打

l□新年倒记时:

(1) 31日当晚12: 00前5分钟由司仪主持现场倒记时。

(2) 倒记时10秒所有的服务员带动客人进入高潮, 同司仪一起大声倒数10秒, 挑动现场气氛。

(3) 倒记时10秒, 所有的dj□舞蹈员手持公仔、礼品向四周的客人抛洒, 准12: 00向舞厅中间喷洒彩条。

m□节目部分:

(1) 三楼大厅节目编排圣诞节节目和舞蹈, 带动圣诞气氛。

(2) 圣诞当日二、三楼大厅背景音乐以圣诞音乐为主。

(3) 圣诞当日歌手以圣诞歌曲为主, 向客人抛洒圣诞礼品。

(4) 圣诞佳宾主要以圣诞祝福、搞笑为主。

(1) 停车场外围树上挂满漫天星, 酒店门口绿化带挂满漫天星(12月10日之前)。

(2) 酒店正面外墙圣诞宣传喷绘两幅, 两边外墙悬挂酒店活动条幅8条:

(3)酒店大门口两边摆满圣诞花，大门上方制作圣诞pop□悬挂圣诞花环，玻璃门上喷制圣诞雪景。

(4)大堂中央4米高圣诞树一棵，四周摆放几棵小圣诞树、圣诞小屋，用栅栏围住，树上挂满圣诞礼品和漫天星灯。

(5)电梯口摆放高1.8米高泡沫圣诞老人一个四周围满圣诞花。

(6)一楼到二楼的楼梯口用圣诞草制作一个圣诞拱门，楼梯扶手上围满圣诞草。

(7)拉斯维加斯门口2.5米圣诞树一棵，树上挂满漫天星和圣诞礼品，用圣诞礼品包围住，上面圣诞pop一组，天花上悬挂圣诞装饰物，四周墙壁上悬挂圣诞花环，圣诞饰物。

(8)门口小食档制作奶油圣诞饼屋风景图一组(西厨负责制作)。

(9)拉斯维加斯里面园柱上挂圣诞老人头像和圣诞花环，入口处墙上绘制圣诞雪景图，大厅每张台面上摆放30cm小圣诞树一棵，天花上悬挂圣诞饰物。

(10)三楼电梯口摆放3米左右圣诞树一棵，树上挂满漫天星和圣诞礼品，用圣诞礼品包围住，体乐酒吧门上制作圣诞pop一组，用圣诞藤围起来，两边柱上粘贴泡沫立体圣诞老人头像，用泡沫制作雪景。

(11)三楼酒吧间摆放壹张圆桌，铺上白布，上面摆放自制泡沫梅花鹿一个，旁边摆放圣诞小屋和礼品包。

(12)三楼大厅两边铁柱之间悬挂圣诞花环，铁柱上用圣诞花成龙形状围起来，园柱上和墙上粘贴圣诞老人图片、圣诞花环、圣诞饰物，每张台面上摆放30cm圣诞树灯各一棵。

(13)3、4楼ktv包房走廊墙壁上粘贴圣诞图片、悬挂圣诞花、

圣诞花环。走廊天花悬挂圣诞饰物，每间包房悬挂适当的圣诞饰物、圣诞草和圣诞老人头，台面上摆放30cm圣诞树灯。

(14) 6、7楼层电梯口摆放1.5米金色圣诞树各一棵，围满圣诞礼品包，每层电梯上方粘贴圣诞花环一个，客房楼层走廊墙上适当粘贴部分圣诞老人图片。

(15) 二楼摆放摩托车处摆放1.5米高泡沫梅花鹿一个四周摆放50cm小圣诞树8棵和圣诞小屋、圣诞礼品包。

(16) 员工娱乐室2米高圣诞树一棵，挂满漫天星，树下堆满圣诞礼品包，办公室墙上悬挂圣诞老人图片。