

最新酒店活动营销方案引导语 酒店促销活动方案(实用5篇)

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。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。接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

酒店活动营销方案引导语篇一

XXX

在我酒店开业x周年庆典之即及x月x日xx节的来临，借助x周年庆典与xx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xx大酒店在xx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。

2、密切结合店庆□xx节，喜庆布置酒店、会场

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，营销部人员负责邀请vip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x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、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。

1、热烈祝贺酒店开业x周年！店庆□xx喜庆

2、“五年感谢有您”倾情促销月序幕启动，敬请光临！

3、大酒店诚挚感谢各界朋友的支持与厚爱！

1、如果是在xx节举行店庆，酒店大厅摆贴图，彩带。

2、多功能厅门口放气球彩门。

1□x月x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。

1、策划内现有的现金奖励xx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xx元。

4、嘉宾现场抽奖（免费标间一晚xx元、代金券xx元、店庆礼品x份）

5、店内、会场布置xx元，总计费用约xx元左右

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

酒店活动营销方案引导语篇二

一、主题：把劳动舞起来。

二、时间：__年5月1日。

三、参与人员：所有在场的人。

四、活动节目：1、翻身农民把歌唱。意思就是选用这首的士高歌曲做为活动的开幕歌曲，让所有在场的客户一起唱，一起跳舞。工作人员要注意引导，把气氛搞起来。选《翻身农民把歌唱》这首歌可以突出“五一劳动节”这个节日。2、爱情告白与收获活动。本站[---]就是现场的所有男生或女生向异性告白，然后看哪一对可以成为情侣，对成功的情侣进行一定的奖励，比如奖喝酒之类的。这个活动也可以跟“五一节”关联起来”。3、真情拍卖活动。就是酒吧提供一盆进口的玫瑰花，进行现场拍卖，拍卖得主把这盆花送给自己心仪的对象。酒吧还送给得主一瓶__年以上的红酒。并现场奏乐。非常有意义，也可以为酒吧赚到钱。

五、活动道具：花，拍掌器，灯光音乐，口哨等等！

总结：这份五一劳动节酒吧活动策划方案适合所有的酒吧，活动简单但是富有可玩性和商业意义。

酒店活动营销方案引导语篇三

5月26日——6月10日

锦江大酒店

- 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。

端午节期间的散客、家庭、亲朋好友。

“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。

- 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。

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。

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
- 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。

酒店活动营销方案引导语篇四

xx年xx月xx日

xx大酒店

端午节期间的散客、家庭、亲朋好友。

“融融端午情团圆家万兴”在酒店消费水平日益提高的状况下，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、50条横幅广告。
- 2、短信覆盖。预计发5000条。
- 3、租用一台专用宣传车。
- 4、出租车车张贴广告。
- 5、组织员工上街拉练，散发宣传资料。
- 6、消费卷制作400张。

附：广告词

- 1、新娱乐新消费端午节全场赠送惊喜多多
- 2、新口味美食城每款菜价10元，啤酒买一送一

3、“融融端午情团圆家万兴”

酒店活动营销方案引导语篇五

1、主景点布置:

大厅外:考虑到酒店大堂比较小,不能摆大气的装饰,今年准备在大厅外空地做一个三米高的城堡及风车装饰(木工制作),在酒店大门处放一个春老人,增加春节气氛。(包括周边装饰一起费用预算xx00元).

大堂:大堂准备摆两个景点:一是总台前做一个长城雪景图(木工制作,费用预算1000元);二是在客梯前空地做一个《哈利波特和魔法屋》(用泡木雕,费用预算500元).

二楼楼梯口:放一颗精美的春树。(费用预算200元)

咖啡厅:以气球和装饰灯,喷绘为主体装饰物.(500元)

大厅内外柱子:以灯和喷绘做主体装饰物(800元)

2、其他:

四楼多功能厅晚会场地及走廊,三楼电梯口,二十一楼电梯口,二楼大厅及包房,客房走廊以及其他各营业区尽量用去年的存品,估计仍须采购物品9000元.

3、礼品:主要是春节当晚在各营业区及晚会现场所发的礼品和在客房常客,商务客人所送的.礼品,预计礼品费用xx00元.

以上共计预算费用xx000元.

1、狂欢夜自助大餐

时间□20xx年2月18日、29日18：00——20：00

地点：四楼多功能厅,二楼大厅

规模：四楼260人/场,二楼160人/场

内容：大型自助餐，综合性文艺节目，大型抽奖活动。（奖品以赞助为主）

气氛布置：热烈、明亮、欢快

票价：比去年提高,今年以提高票价,控制人数为原则.

二楼:xx元/张儿童票半价(无套票)

四楼:xx元/张儿童票半价

套票:xx元/张(两大一小)

节目安排：由娱乐部负责，中间穿插抽奖活动，市场营销部负责节目审核和总协调。动力部在二楼安装电视同步播放器，同时播放四楼晚会节目及抽奖活动,四楼抽奖对二楼同时有效.

2、烛光晚宴：

时间□20xx年12月28日、29日19：00——22：00

地点：21楼旋转餐厅

规模：80——100人

内容：烛光晚宴、家庭套餐。适合家庭、情侣。

气氛布置：全场烛光，放轻音乐，强调安静祥和，浪漫温馨

气氛。

票价□XXXXXXXXXXXX元/张儿童票半价XXXXXXXXXXXX元/
张(两大一小)

(以上演员及主持人费用由娱乐部另呈领导批示)

地点：四楼歌舞厅

规模：所有包房

内容：1、包房价格上涨

小包房：晚场580元/场(送啤酒4瓶，大果盘一份，大碟两份，
.清茶免费)，晚晚场380元/场(清茶免费)。

中包房：晚场1280元/场(送啤酒12瓶，大果盘二份，大碟八
份，清茶免费)，晚晚场580元/场(清茶免费)。

大包房：晚场xx80元/场(送啤酒24瓶，大果盘三份，大碟十
二份，清茶免费)晚晚场880元/场(清茶免费)。

四：客房礼品放送：春节当晚给常客，重要商务客人以及外宾送
春礼物。用传统的春老人袜装好送到房间，给客人惊喜。

1、给各营业区发春小姐服装，由春小姐为客人服务，给小朋友
发礼品。

2、安排两名春天使迎宾。

3、整个酒店安排两名春老人和小丑发礼品。

4、酒店提供照相留影服务。(自助餐客人)

1、在电视台，交通频道及晚报作广告宣传(费用已含在全年

广告费用预算中)

2、印制宣传单1000份(费用财务另呈领导批示)

3、印刷贺卡送客户(费用销售部另呈领导批示)

4、大堂广告，大厅外横幅，电梯广告宣传。

1、1月10日—12月3日拉赞助，12月5日到位摆置大厅。

2、1月xx日大堂及电梯广告到位。

3、2月1日具体布置方案制出,物品采购到位,开始装饰。

4、2月2日春票、贺卡、宣传单。

5、各部门2月2日开始卖春票，并各媒体上广告。

6、2月6日景点布置完毕。

7、2月8日送贺卡。

8、2月12日核定娱乐部节目。

9、2月xx日下发晚会备忘录。

10、2月16日下发服装。各部门相关工作及人员安排到位。

11、2月14□xx日作好晚会各项工作。