

最新庆十一酒店活动宣传语(优质6篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

庆十一酒店活动宣传语篇一

(一)20xx年度工作总结表彰暨20xx年迎新年会；

(二)为了更好的答谢各位客户鼎力支持；

(三)为了答谢各位员工的辛勤付出和默默付出

主题□20xx年度工作总结表彰暨20xx年迎新年会

黄石xx酒店

(一)经营好员工的动力，实现员工的梦想，顺便实现老板的梦想

(二)为了父母的微笑，我在努力的路上

(三)让员工明年在公司拼命做事

(四)怎么让员工有感觉就怎么来

(一)隆重而节俭；

(二)激情而难忘；

(三)活力而放松；

(四) 健康而向上。

(一) 拉动员工：

1、为了减少员工流失，用活动来留住员工；让员工兴奋采取行动，让更多的员工看到跟我们公司干的希望；展示公司辉煌，让员工家庭更支持自己在公司干；所以年会一定要与往年不一样，一定要让员工有感觉；让员工明年赚到更多的钱！

2、为了激发员工的动力、调动员工的积极性，让员工在新年伊始就对工作产生高度热情，迅速进入工作状态。

(二) 拉动客户

1、一定要邀请一些我们的大客户和重要客户来参加我们的年会，在年会的现场让我们客户感到神圣，感恩我们的客户，并且向客户展示我们的团队及企业文化，借此向客户传递一个印象！

2、可以邀请一些意向客户来参加我们的年会，在年会的现场让老客户做一个分享，以此来打动新客户，让新客户对我们公司产生一个良好的印象。

3、拟邀客户名单：

(三) 拉动其他力量

1、邀请几位上下游或者合作伙伴，向他们展示我们的规划及团队，以此来增加他们对我们的信心及依赖度。

2、邀请几位地方相关部门的(或者行业)领导，向他们展示我们的文化及对地方(或者行业)的拉动性和贡献度。

3、拟邀神秘嘉宾名单：

(1) 重量嘉宾：地方领导或者行业内知名人士等

(2) 优秀供应商企业负责人

(3) 相关省市劳动就业指导中心、人才服务机构等单位的主要负责人

(一) 邀请函送到嘉宾手中，及时告知年会开始的时间和地点，以免嘉宾迟到

(三) 遇到紧急情况时要及时回报上级，妥善处理问题

(四) 准备双份计划，以免遇到突发事件计划而变

(五) 在会场时工作人员要服务好到场嘉宾及领导，彬彬有礼，不得恶语伤人

(六) 自觉维持举办年会的场内和场外的秩序

(七) 妥善安排到场嘉宾及参与人员的食宿问题

XXXX

庆十一酒店活动宣传语篇二

为了促进年夜饭的销售，增加酒店营业额，特制定如下的酒店年夜饭推广方案。

一、推广主题：年夜饭推广宣传

二、推广日期：11月1日-除夕夜

三、推广内容：

合家欢乐宴2588元/10人桌

幸福团圆宴2888元/10人桌

四季平安宴3588元/14人桌

年年有余宴3888元/16人桌

新春大吉宴5000元/18人桌

财源广进宴10000元/24人桌

优惠项目:a□每桌赠送店酒1瓶、啤酒4瓶、饮料2瓶(饮料为：大可乐1瓶、大雪碧1瓶、橙汁1瓶三选二)。

b□2588元/桌以上餐标每桌赠送“年年有鱼”年糕鱼1盒、糖果及干果拼盘1份。

四、宣传方式：

1、宣传单张：张

规格□14.8cm*21cm

材料：200克铜版纸，单面印刷

价格：0.13元/张

合计□ $0.13 \times 2000 = 260$ 元

2、夹报派发：1400张

价格：0.08元/张

合计□ $0.08 \times 1400 = 112$ 元

3、易拉宝：3个

规格□80cm*200cm

材料：相纸，过亚膜

价格：40元/幅(不要架子)

合计□40x3=120元

摆放：六楼西餐厅门口、七楼中餐厅接待处、商场电梯口

4、电梯内海报：2幅

规格□45cm*120cm

材料：写真喷绘+kt板

价格：30元/幅

合计□2x30=60元

摆放：观光电梯内

5、电子屏广告：

规格□53cm*93cm

摆放：酒店大堂

6、从信息平台发送短信给客户

内容□20xx年夜饭火热预订中!兰溪今朝酒店特精心推出六款供你选择，另有礼品赠送，美味佳肴、贴心服务、给你及家人

“五星级享受”。

以上合计总价为：552元

五、以上广告宣传部分需采购部再次询价确定后，由企划部发给供应商制作。

更多热门文章推荐：

1. 酒店年夜饭活动策划方案
2. 酒店年夜饭推广方案
3. 酒店年夜饭策划方案
4. 酒店年夜饭促销方案
5. 年夜饭营销方案
6. 新年春节餐厅促销策划方案
7. 餐厅饭店春节促销活动策划
8. 20圣诞节酒店策划书
9. 酒店客房春节促销活动方案
10. 社区2016春节送温暖活动方案

庆十一酒店活动宣传语篇三

20xx年3月6日-9日

武汉区域、长沙区域、咸宁区域

1、凡在活动期间，提前预定的商务客户均可享受123元/人的温泉套票，提前预定的旅行社可享受 99元/人的温泉套票。

2、温泉套票包含内容：鱼疗池、玫瑰花一支、香囊一个、美容面膜一张、鲜榨果汁一杯。

3月1日--3月31日

1、价格包装：

“亲密爱侣”套票(针对住宿客)：

亲密爱侣两日游(适用于两人，含温泉、鱼疗、标双(大床)一晚)：

温泉门票两张(门市价168元/张，套票核算价98元/张)+鱼疗两人(门市价30元/人次)+标双(大床)一间/夜(门市价918元，散客今日价588元)，价格执行前期定价598元。

1、温泉：

看得见的浪漫：活动期间，在温泉区选择5-8个合适的温泉汤池，放入新鲜的玫瑰花瓣或其他花瓣(需与温泉部沟通具体可放置的花瓣，花瓣要求新鲜、艳丽、明净)，营造温泉可以看得见的浪漫。一定要注意花瓣的新鲜和清洁，应根据花瓣的消耗程度予以及时更换。

闻得到的香氛：活动期间，在温泉区选择3-5个合适的温泉汤池，改造成红酒池和薰衣草池，红酒的浓度不要太低，一定能够让消费者可以清晰地闻得到红酒的香气，薰衣草池也应保证香气的浓郁；并且其他所有的加料温泉汤池，注意所加物料量和配方的调整，让消费者可以闻得到实实在在的香气。

感受得到的细腻：活动期间，将牛奶汤池增加到3-5个，

并且所加的奶精应保证温泉汤池是白色的，让消费者感觉得到牛奶的细腻润滑。

听得到的优雅：活动期间，温泉区的背景音乐换用较为抒情的钢琴曲、小提琴曲或者比较舒缓的歌曲。

温泉部：

- 1、提前采购针对女性泡温泉汤池所需要的红酒、牛奶、干玫瑰、薰衣草、面膜、香囊。
- 2、当天采购新鲜玫瑰花x箱。
- 3、3月8日当天男女更衣区互换，二楼全部用于女士更衣。
- 4、3月8日当天保证所有温泉汤池、冲凉区都能正常使用。

工程部：

- 1、协助温泉部于3月5日前排查温泉部各营业场所。
- 2、协助悬挂条幅。

营销部：

- 1、于3月5日前制作条幅两条，悬挂酒店、温泉大堂、门口。
- 2、提前设计广告样板，在武汉、长沙区域进行广告传播。

保安部：

- 1、3月8日安排两名保安人员在温泉大堂前指挥车辆的停放。
- 2、请安保人员监管温泉区门前的倒票现场。

采购部：

1、根据所需要物品，采购各部所需物资。

庆十一酒店活动宣传语篇四

根据惯例，五一假日的到来，都会直线拉动提升的销售额。周详实用的五一劳动节营销策划方案，便成为各餐饮商家的营销秘笈。虽然是三天的五一小假期，但商机重重。五一餐饮促销要想成功，就要根据自己实际情况来策划了营销方案。

餐厅五一营销策划方案

5月1日——5月13日(XX店)

活动内容：

1、广告语：“游王府，吃川菜，送清爽”。

5月1日——5月7日黄金周期间，凡持当日游览XXX花园门票的宾客来店用餐，每桌可获赠清凉甜爽水果一份(或酸梅汁一杯)。

2、触摸“五一”幸运摸奖活动

5月1日——5月7日黄金周期间，在XXX店用餐者以桌为单位，均可凭结账单参加抽奖活动，凡抽出写有“五一”字样的客人将获得XXX花园门票一张；凡抽出写有“五一XX店”字样的客人将可获得三轮车什刹海胡同游览券一张。

3、“XXX饭店蔬香樟茶鸭特价卖”

5月1日——5月13日活动期间□XXX店每日限20只XXX饭店蔬香樟茶鸭特价销售，原价96元/每只，特价60元/每只。活动期

间还有两款特价菜以供宾客选择：上汤扒双鲍118元/份(原价198元)、葱烧赤参48元/份(原价88元)。

另外，为回报消费者，5月1日—5月13日活动期间□xxx店特推出“精品川菜、百姓价格”的三款套餐：亲子三人套餐188元、快乐六人套餐588元、全家福套餐(10人量)880元。

4、订“益智斋”餐厅送花园游

5月1日—5月13日活动期间，凡在“益智斋”用餐的宾客可免费游览xxx花园。让宾客充分体会到“xx里的川菜，川菜中的经典”意境。

五一劳动节餐厅促销可以采用以下方式：

- 1、客户服务：订餐、订房后的确认短信，来店前短信提醒或地址信息；
- 2、广告宣传：利用广告群发手段进行广告宣传，发布特价信息，提高人气；
- 3、节假日客户生日关怀短信：利用节假日或老客户生日提供价格优惠，吸引客人；
- 4、短信打折券、现场短信交友；
- 6、现场抽奖：客人发送短信有机会获得价格优惠，或者赠送特色菜。既提高客人兴致，也可借此获得大量客户手机号，成为未来宣传服务的目标。

五一劳动节活动方案

庆十一酒店活动宣传语篇五

提高员工劳动技能、服务水平和个人素质；促进转型升级、质量增效，为升四星级酒店打下良好基础；打造企业文化，提高管理水平，创造最佳效益。

迎接建国六十年大庆、掀起酒店创“三优”活动。“创优美环境、创优质服务、创优秀酒店”。

1、滨海大酒店

2、总指挥、总策划人：齐小安。

3、本次活动组长：官惠燕，副组长：于华谦，成员：李惠若、梁英妹、黄观昌。

4、具体分工：官惠燕负责活动全过程的组织、落实、检查和向领导汇报；于华谦负责各部门、区域的卫生检查工作，负责起草员工宿舍管理制度、起草本次活动的策划方案；李惠若负责酒店员工仪容仪表、礼节礼貌、优质服务等的培训工作；梁英妹负责酒店内部管理后勤保障；黄观昌负责酒店的维修保养。

酒店全体员工，各岗位、部门都必须2—5组参加竞赛，不允许以任何理由拒绝参赛，内容为实际技能比赛和本岗位的理论知识竞赛。

国庆节前，为期一个月左右的培训选拔，国庆前两天左右进行竞赛。

1、劳动技能竞赛

第一阶段为学习宣传期，从8月25日至9月1，学习酒店“迎国庆创三优”活动的目的及意义，让员工了解参加劳动技能服

务的程序、内容以及活动的意义。

第二阶段为卫生清理和全员培训的准备阶段，时间为9月1日至9月5日。酒店全体员工要配合海南省的爱国卫生运动，对全酒店进行一次彻底的清扫工作，使酒店卫生达到标准要求。于此同时，各负责培训的负责人，要做好人员组织、培训资料等的一切准备工作。

第三阶段为培训阶段，时间从9月5日至9月20日为培训期，主要要求，参赛人员熟练掌握本岗位技能与知识。在此期间，活动小组要对各部门的活动加强管理与检查，确保竞赛活动的成功。在此期间，活动小组要结合酒店与华侨商业学校的合作，促进实习学生的实际操作和酒店员工的理论技术水平，同时组织酒店的文艺娱乐节目，使这次的竞赛活动真正做到“团结、紧张、严肃、活泼”的迎国庆活动。

第四阶段为初赛阶段，时间为9月20日至22日。各部门对本部门所有参赛人员进行初赛评比，推选出优秀技术能手，准备参加酒店比赛。活动小组应积极参加各部门的初赛选拔。

第五阶段决赛阶段，时间为9月22日至9月30日。这期间，各部门将已经选拔的竞赛选手进行心理素质培训并做好参加竞赛的所有准备工作。活动小组要紧密跟进，检查各部门的准备工作是否完备，要确保竞赛的成功。组长要根据实际情况与总指挥确定竞赛日期。

2、文艺娱乐节目比赛

(1) 活动规模和方式

演出节目由各部门自己排练，每个部门2—5个节目，多者不限，由活动小组筛选后（预赛）方能参加酒店比赛。节目应有红色歌曲、流行歌曲、经典歌曲、民族歌曲、情感歌曲；舞蹈、街舞、竹竿舞、海南民族舞、集体双人舞；小品、相

声、服装表演、乐器演奏、京戏以及才艺表演（书法、绘画等）。娱乐节目的组织应该由有经验、热心于娱乐的同志来组织、策划。

（2）费用开支与后勤保障

本次活动的规模、费用应由总指挥确定后，由分管后勤的负责保障本次活动所需物品采购、会场布置、音响、标语、条幅、贵宾烟、打火机、烟灰缸、饮料、奖金、奖品、工作人员的到位和全程摄像，并组织2—3名有经验的主持人。

（3）文艺娱乐节目的评比

活动小组组织制定娱乐节目的评比打分标准，确定评委，评委熟悉评分标准后，按标准进行评比打分，评出本次活动的单项奖和集体奖的奖项。

4、颁发奖金与奖品

由领导对获奖人员进行颁奖。

庆十一酒店活动宣传语篇六

为了能在短期内尽快提高知名度，增进消费者对“xx酒庄”的印象和记忆，以品牌带动销售，现制订本活动方案。主要是借助“母亲节”这一事件，以“xx酒庄”名义传播“母亲节”概念，提醒目标消费者对“母亲节”的关注，引发其对“母亲节”的庆祝活动，使“xx酒庄”深入目标消费者情感深处，从而起到提高品牌知名度，增加指名购买率的营销目标。

二、母亲节活动目标

1、母亲节促销活动方案提高品牌知名度。

2、提高目标消费者当中的指名购买率。

三、母亲节活动亮点

1、争取首位效应，制造社会热门话题。

在大中城市庆祝“母亲节”已经普及，但在xx地区了解这个节日的人还不多□“xx酒庄”通过开展有关“母亲节”的活动，可以造成一定的轰动效应，使活动成为公众焦点话题。并且在首次了解“母亲节”的消费者心目中，可以留下“xx酒庄让我知道母亲节”的印象和记忆，产生良好的社会效应和品牌传播价值。

2、迎合目标消费群心理，满足情感需求。

“xx酒庄”目标人群是25岁~45岁之间，在政府机关、企业担任中高层职务的成功人士。由于公务繁忙，与家人在一起的时间一般较少，特别是与父母亲在一起的时间更少，所以一般都存在“回报养育之恩”的心结，可以引发其潜在情感需求。

3、选择媒体空白时区，制造最大传播效果。

本次活动避开了五一前的营销高峰期，当其他品牌媒体投放、促销活动都暂时疲软期间，在5月8日当天形成高潮，活动效果倍增。“母亲节”活动包含的情感因素，以及在xx地区消费者当中的新鲜感觉，完全可以抵消消费者五一期间积累的信息接受疲劳，达到最佳的传播效应。

四、母亲节活动流程内容

(一)活动预热期

大多数人没有过“母亲节”的习惯□“xx酒庄”本身知名度也

不高，直接对整体活动“冷启动”就存在风险。为了保证活动产生更大的效果，必须进行相关的‘预热引导活动，为“母亲节”活动的正式展开做好铺垫工作。告知公众“今年-月-日是母亲节”，以及“xx酒庄”在“母亲节”当天要做的活动内容和承诺，引起消费者参与活动的欲望。

时间：

内容：

1、特约500名品质监督员

为了精确锁定目标消费者，提高本次活动实效性，特选择500名政企中高层管理人员，在5月1日邮寄贺卡、母亲节宣传折页，告知他们“母亲节”活动内容，邀请他们5月8日到各活动酒店参加“母亲节”庆祝活动。通过聘请他们作为品质监督员进行关系营销，促进他们的主观能动性，扩大“xx酒庄”在中高端消费者中的口碑效应。

2、有线电视台卫视台插转广告

有线电视台投放广告，告知消费者“--”-月-日举行的活动内容，以及开展活动的主要地点。广告片时间30秒，播出形式为各卫视台插转广告。

3、50家酒店免费品酒活动

5月1日~8日，选择xx市区50家中高档酒店，在酒店大厅内设置“xx酒庄”展台，摆设小瓶装的“xx酒庄”酒，邀请来酒店内消费的目标消费者免费品尝。展台周围放置易拉宝，介绍5月8日“母亲节”当天，在该酒店内举行的活动内容，并向消费者派发宣传“母亲节”活动的宣传单页。

4□xx主要街道悬挂“母亲节”内容条幅

5月5日~8日，在xx市人流量大的街道高密度悬挂条幅，以“xx酒庄”的名义，采用富有煽情色彩的语言提醒大家关注“母亲节”，形成浓厚的节日气氛。

5、发送“母亲节”亲情短信;短信发送活动内容。

5月5日~8日，以“xx酒庄”名义，向持有“xx酒庄”点酒卡的目标消费者发送“母亲节”精彩短信，提醒消费者5月8日是“母亲节”，以情感交流打动消费者。5月7日、8日，通过短信发送活动内容，告知目标消费者5月8日“xx酒庄”活动内容，以及开展活动的主要地点。

6、在xx高档消费场所派发宣传单页

5月6日~8日，除开展免费品酒的50家酒店之外，选择其他高档商场、娱乐城等场所，派发精美宣传单页，告知5月8日“母亲节”当天“xx酒庄”开展的活动，以及开展活动的酒店名称。

(二)母亲节促销活动方案活动执行期

经过前期的启动工作，活动进入最终执行阶段，5月8日这一天在50家酒店内同时展开，需要配备大量人员，事先必须做好培训，保证工作执行的细节。

时间：5月8日

内容：

1□□xx报》派送“母亲节”精美夹页

在xx市区的□xx报》中夹送“xx酒庄”dm单页，提醒目标消费者采取庆祝“母亲节”的行动，告知“xx酒庄”当日活动内容，以及提供的礼品承诺，促成其行动。

2、发布《xxxx报》广告

在《xxxx报》发布半版广告，以问候、致贺的方式向xx市所有母亲表示慰问，传递“xx酒庄”当天针对“母亲节”举办的活动内容，邀请目标消费者前来指定酒店内参加活动。同期“xx酒庄杯”《母亲与成长》专栏刊登征文一篇。

3、50家酒店开展“送檀木梳、康乃馨给母亲”

在“xx酒庄”指定的50家酒店内开展送礼活动：凡是在当日晚18:00??20:30，和母亲一起来酒店消费的顾客，或者带着妻子和小孩的顾客，均可获得“xx酒庄”赠送的“檀木匠”高档木梳一把、康乃馨鲜花一朵。另外还可根据顾客要求赠送小瓶装的“xx酒庄”酒。

4、母亲过生日，额外送大礼

在“xx酒庄”指定的50家酒店内为母亲过生日，除檀木梳、康乃馨以外，额外送出精美礼品一份。

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](#)