

2023年酒店亲子活动宣传文字 酒店节日促销活动方案(优秀7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。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？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。

酒店亲子活动宣传文字篇一

为了更好的酬谢各位宾客对我店的厚爱“5·1”黄金周期间特推出促销活动！另外，我店餐饮部自五月起推出“偷得浮生半日闲，团圆假日吃天然”为主题的蘑菇宴，欢迎您咨询品尝！

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](#)

酒店亲子活动宣传文字篇二

1. 母亲节的由来：

母亲节最早是古代的人都会举春季节日，以表达他们对母亲神的崇敬。后，在中古世纪的英国，大致在每的二月底至四月初的四旬斋的第四个星期日，就是母亲日。那一天，长大的孩子，必须带著物回家，送给自己的妈妈。

在美国，最早关于母亲节的记载是1872由茱丽雅所提出的，她建议将这一天献给「和平」，并在波斯顿等地举母亲节的集会。

1907，费城的安娜为发起订全国性的母亲节而活动。她说服她母亲所属的西维琴尼亚州的教会，在她母亲逝世二周的忌日即五月的第二个星期天，举办母亲节庆祝活动。之后，安娜和支持者们开始写信给部长、企业家和政治家，要求订全国性的母亲节。威尔生总统亦於1914发表官方声言，让母亲节成为全国性的节日，就是每五月的第二个礼拜天这一天。

2. 活动目的：提升当日营业额。争取新顾客，巩固顾客。树立红屋真情服务、用心品质的健康企业形象。

20xx年5月13日

xx“母亲节我最想对母亲说的一话”活动

因为母亲节的节日性，优惠套餐也许可以提升销，但出于企业形象建设等长远益以及顾客感受考虑促销活动应以感情诉求为主。

在母亲节当天对所有同母亲一同来就餐的顾客都送一张母亲节贺卡和一支康乃馨。顾客可以现场在贺卡上填写为母亲送上的祝福，可以由服务人员在店内为其广播祝福语。

注：a活动仅限与母亲一同来的顾客，无论纪大小。具体由服务人员观察询问。允许多送但允许过任何一位来就餐的母亲，否则会使顾客产生满。

b广播人员语气语调务必恳富含感情，可有敷衍走形式情况发生，负责会使顾客感到尴尬和被戏感觉。小学生相对而言比较适合。

c配合《世上只有妈妈好》等歌曲伴奏读效果比较好。

1. 文案题目□xx“母亲节我最想对母亲说的一话”活动

2. 文案正文：母亲节，你为母亲准备了什么礼物?其实，你真的用为此大伤脑筋，因为最能让母亲快乐的事莫过于全家人的团圆与平安。送上一枝盛开的康乃馨，送上一真心的祝福，一顿可口而轻松的团圆饭，就是对妈的礼物。这xx都为你准备好。您送给母亲最贴心的祝福□xx送您最贴心的服务。

3. 宣传方式：

pop宣传海报，条幅。

1. 根据三家店三月份人潮统计分析：

中山店周日人潮326人，平均人潮288人

延安店周日人潮250人，平均人潮196人

闽江店周日人潮232人，平均人潮196人

其中，周人潮多数情况下较周日人潮要多。

另外根据xx母亲节促销活动资来看一部分人倾向于母亲节在家吃饭。我们xx店顾客的重要组成部分儿童没有强的意识和足够经济能与母亲到xx就餐。

因此，本着促销用品能短缺及节约的原则由各店经预估人潮。我个人认为中山店发放康乃馨150支、贺卡100份，延安店发

放康乃馨80支、贺卡100份，闽江店发放康乃馨90支、贺卡100份。贺卡剩余可以存放，康乃馨保存期短，如出现大剩余可送出或由服务人员在店门口售卖均可。

2. 促销成本预算

康乃馨批发价大约在每打9元左右，每打12支。费用在300元以下。

贺卡根据质同批发价大约在0.5至1.5元左右。但出于宣传效果考虑贺卡应有xx标志并且较为精美具有一定保存价值。

费用应该可以控制在300元以下。

总费用可控制在600元左右，促销成本较低。

酒店亲子活动宣传文字篇三

20xx年元旦节即将来临！为了让消费者体会到钻石酒店的

品牌气势和独特的文化氛围，在经济利益增长的同时强化酒店的知名度，提升品牌影响力。

二、活动时间

20xx年12月31日——20xx年1月3日

三、活动地点

钻石酒店

四、元旦节促销活动主题

岁月年轮承载“钻石”辉煌

让我们把新年的钟声传播四方，让我们把节日的祝福洒向人间。

五、活动内容

12月31日—1月3日

主题：辞旧迎新节日祝福洒人间

活动方式：

1. 活动期间入住钻石酒店的顾客进行赠送精美小礼物；在活动期间入住的客人提供满200元送20元代金券(未满200的按200元计)。
2. 在20xx年1月1日至1月3日期间用餐的顾客满200元（以结算金额为准）送20元代金券。

注：代金券有效期20xx年2月18日-20xx年3月17日

1月1日

主题：幸运从天降钻石在我心

活动方式：

1. 凡活动当天在本酒店住宿或用餐的顾客，身份证号码、手机号码、车牌中有xxxx的数字，将获得本酒店8折金卡，凭此金卡在酒店消费均享受8折优惠（凭有效证件领取，并建立贵宾档案，有效期为一年）。

（获奖兑现有有效期为1月1日至2月1日，烟、酒、饮料除外）。

3. 活动当天在酒店用餐的，以桌为单位，均可获得由本酒店

送出的精美礼品一份。

4. 活动当天在包间用餐的客人填写幸运星档案的，在今后半年内在本酒店消费，凭个人资料即可享受一次九折优惠（幸运星档案记录见附表，此举可猎取较为优质的信息资源，为后期营销做铺垫）。

六、酒店布路及装饰

（一）、环境布路

1. 在酒店大门挂横幅，“钻石酒店与您携手迈进20xx恭祝新年快

乐”，大门用粉红色气球装扮。

2. 前厅制作一只卡通兔子模型，手托标牌，内容为：“欢迎您步

入20xx□幸运就此开始”。用气球与鲜花装扮大厅。

3. 开启喷泉，用气球装扮。

4. 餐厅主席台背景用气球布路，图为钻石logo加其他元素，文字为：“钻石酒店为您的20xx喝彩”。采用鲜花与气球装饰。

5. 茶楼与茶园均用气球装饰，挂条幅：“新年新气象，钻石圆梦想”。

6. 在每个餐桌上送上一张贺卡，新年快乐，钻石酒店与您共度携手。

7. 在每个房间均备上贺卡，新年快乐，钻石酒店与您携手共

度。

8. 电梯门口及楼梯扶手均用气球装饰。

（二）、气氛布置

1. 酒店所有员工在元旦节当天均穿工作服，并保持整洁。

2. 酒店大门设迎宾两名，对进入酒店的客人面带笑容的说道：新年快乐！

3. 酒店所有员工见到酒店客人第一句话是，面带笑容的说道：新年快乐！

4. 酒店背景音乐播放班得瑞的钢琴曲专辑《春野》

七、活动宣传

1. 海报和横幅。

2. 宣传单的发放。

3. 广播电台或报纸。

4. 酒店外广告支架宣传酒店元旦活动内容。在1月1日前每天中午十二点，在酒店广播里宣读活动细则及内容。

范文为了确保活动能无误进行，往往需要预先制定好活动方案，活动方案是为某一活动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。怎样写活动方案才更能起到.....

酒店亲子活动宣传文字篇四

xx年9月6日——xx年9月10日

不仅可以让消费者花少钱吃百样菜，还可以使消费者知道餐厅的特色。促进该餐厅的消费（增加人气），获得更多的剩余价值（利润）。

要让消费者耳目一新。美其名曰“享受”也。

1、自助餐、点餐、新菜、特价菜等

2、打折消费：

3、赠送优惠券：凡消费满100元以上的. 消费者均能获得优惠券。

4、免费赠送饭菜：凡消费满200元以上的消费者均能获得一份免费的特色菜。

酒店亲子活动宣传文字篇五

一、活动主题：

此次活动我们推出从一号到七号的“情定五周年，黄金周爱心送健康”的活动主题，围绕这个主题我们推出一系列的优惠活动以及和医院联手为社区市民打造“健康黄金周”的活动项目。

二、具体活动项目

1、是围绕五周年为主题，对于在1955年5月5日出生的老同志，凭身份证复印件来xx的任何一家药店就有机会赢取价值555元的药品或同等价值的保健品。

2、是“满就送”，消费者购药金额满50就返还现金券或送等值的礼品，并设置了不同的层次。满50送5，满100送10，满150送20，满200送30，满250送40，满300送50、满500

送100。

3、是购药满金额50就可免费办会员积分卡。推出会员积分卡主要是培育顾客忠诚，维系顾客的重复购买，对于那些在xx药店购药积分达到分就开始送礼品(一元一分)，主要是送不同价值的保健品，起到宣传药店和某些保健产品的.作用，同时又可以发展其他顾客。

可以到指定的医院进行免费的健康普查;二是邀请这些指定医院的医生和专家到xx药店为顾客进行免费的健康咨询。

5、是药店社区公益活动。首先，加强药店与周边社区的联系，特做一批邀请函，作为一个市场调查的内容，根据周边社区的人们的消费情况，了解社区里的特困户、老年人及残疾人家庭的实际情况，结合社区的实用性做一些公益性活动。只要在活动期间，凡是接收到我们超市派发的邀请函的人们，可以凭本人的特困户证明、老年证、残疾人家庭的残疾证、下岗证，在我药店买到一些优惠药品和到相关医院进行免费健康普查，这样可以更方便的为社区消费者服务，让每一个老年人都可以享受。

6、是对产品进行组合，一方面是选择了一组保健品，以优惠价出售，主推过节送健康的概念，另一方面是根据节日的情况，主推系列药品组合(根据过去的经验总结的)，有针对性地进行促销。

三、宣传和推广。

根据xx药店的实际情况，可以进行了组合宣传，软文与条幅结合，网络与报刊结合，实施整合营销传播：

1、报纸广告。选择《申报》和《新民晚报》这两家当地比较有影响力的报纸，在四月就展开宣传攻势，制造欲望和悬念，激发消费者的动机，软文与整版面的广告相结合。

2、向各药店附近社区居民发放小传单。在宣传单的设计过程中，做成一本实用的手册，不仅可以有日常方便实用的信息，而且有些简单和常见疾病的治疗与预防信息。

3、海报和条幅。在各药店社区和比较显著的位置贴出宣传海报和条幅，打出店庆主题。

4、公益宣传。在活动开展前提前与附近的居委会联系，推出活动五的方案和居委会联手做一个公益宣传。

5、药店布置。整个药店用pop海报装饰起来，并把打折与优惠的商品摆在货架显著的位置，整个药店要装饰出节日的气氛，终端的陈列与活化激发了购买的欲望。

后记：经过精心的活动策划，上海xx药店在去年五一期间的销售业绩与同期相比上升了150%，不仅赢得了眼球的注意力和美誉度，而且赢得了市场。

酒店亲子活动宣传文字篇六

目的：不仅可以让消费者花少钱吃百样菜，还可以使消费者知道餐厅的特色。促进该餐厅的消费（增加人气），获得更多的剩余价值（利润）。

要求：要让消费者耳目一新。美其名曰“享受”也。

活动形式：

1、自助餐、点餐、新菜、特价菜等

2、打折消费：

3、赠送优惠券：凡消费满100元以上的消费者均能获得优惠券。

4、免费赠送饭菜：凡消费满200元以上的`消费者均能获得一份免费的特色菜。

促销活动方案三——中秋佳节——对酒*当歌*赏月念人生之多少良辰美景莫过于此

地址：饭店、酒店、餐饮临街空地建行门前

场地布置：搭建一个临时舞台背景布幔一个进口音响一套舞台地板上小灯笼16盏其他背景灯光。

活动创意：

1、现场猜谜活动：在活动现场悬挂有谜语的五彩灯（红灯）笼。凡中者皆能获得10元的消费优惠券。塑造中秋的气氛和饭店、酒店、餐饮的江南文化内涵。专设一个谜底台。

2、演艺活动策划：

（1）有奖征答问题：关于饭店、酒店、餐饮的发展史等问题

（2）载歌载舞：觅歌舞团演出，另外，主持1-2名。

（3）穿插一些让观众参加的《中秋赞歌》：邀请台下一起参加，凡唱的歌都带有“月”字或是咏“秋”的。最少二句，无需整首演唱，歌曲不能重复，唱出最多首和唱功最好者，均有奖励（100元或50元消费券）。

（4）拉啤酒商做冠名赞助，从而减少费用的开支，进而促进利润的增加。

（5）饭店、酒店、餐饮特制月饼大派送：由老板、员工及嘉宾共同举行切饼仪式，统一送至顾客手中。

广告宣传策略

一箭双雕即通过一次广告宣传周年庆典和中秋促销活动在信息达到大众的时候减少广告费用

简易描述：

二、媒体的选择：以《闽西日报》DM单为主，海报等其他为辅。

三、广告宣传口号：天天饭店、酒店、餐饮，年年中秋夜。

天天：数词，代指9月6日——11日

正好从饭店、酒店、餐饮周年庆典到中秋夜。

符合逻辑性。

四、宣传内容：

1、周年庆典的活动内容

2、美食节优惠信息

3、中秋晚会与其他信息

五、注意：

1、时间性：9月5日一期《闽西日报》DM单除了活动期间发放外，还可以在5日前发放。

2、宣传内容的新颖性和完整性。

费用预算

重阳节每当秋高气爽、菊花飘香的时节，中国人又一次迎来了一个特殊的节日——重阳节。以下是小编给大家整理的重

阳节，喜欢的过来一起.....

酒店亲子活动宣传文字篇七

春天已经来临，带上您的家人来体验老北京的皇城风范！

北京市xx饭店将为您和您的'家人提供完美、精致的服务！

入住商务客房，享用丰盛的自助早餐，免费使用酒店的室内游泳池和健身设备齐全的健身中心。

房价每晚人民币478元

我们将为您提供精选商务间，完美的服务，免费使用店内的健身中心。

本项优惠有效期由20xx年4月28日至20xx年5月7日

以上报价均需另加收15%服务费

房价每晚由人民币588元起

a人民币588元每天包含单人咖啡厅自助早餐、免费宽带上网

b人民币688元每天包含双人咖啡厅自助早餐、免费宽带上网

本项优惠有效期由20xx年4月28日至20xx年5月7日以上报价均需另加收15%服务费。

20xx酒店五一促销活动方案范文三

【活动主题】：“打折优惠天天有，告知一声齐拥有”返现悬赏招募进行中

【参与方式】：1、告知商家本条促销信息的来源页面

【活动时间】：本活动仅限20xx-5——1有效

【注意事项】：1、通过本信息预约无需任何费用，即可享受各项优惠活动。

促销活动策划方案参考五：

加勒比海西餐厅国庆节促销

活动时间：十一黄金周期间

加勒比海西餐厅在十一黄金周期间举办西班牙美食推广周，推出包括汤、沙拉、特色小吃、主菜和甜点等30种菜品的西班牙风味美食自助午餐。每位78元，需要预订。