

# 宾馆方案设计(模板5篇)

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。方案的格式和要求是什么样的呢？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。

## 宾馆方案设计篇一

### 一：“光棍节联谊晚餐”

活动口号：单身无罪，珍惜今宵

11月11日光棍节是所有单身者节日，也是所有单身朋友展示自己的舞台。沉重的心理需要得到释放、寂寞的心需要朋友来安慰、平淡的生活需要一点刺激和浪漫。希望单身的你在我们的餐厅开怀释放，痛饮放松，尽情快乐，结识更多的人生朋友。也许你能在此遇到你心仪的他(她)。在顾客欢悦中促进餐厅营销。

活动实施：

1. 活动时间：11月11日晚上 《 7:00---10:00》
2. 活动对象：所有单身者和他(她)的亲朋好友
3. 活动程序
  - (1) 餐厅经理开场白，说明本次活动的意义；
  - (2) 餐厅演奏《单身情歌》；
  - (3) 击鼓传花，中奖者免费赠送菜品；

(4) 传苹果游戏。男女隔开坐成一排，用脖子和下巴、肩膀夹住苹果，一一传递，谁把苹果掉了，罚饮酒或饮料。

## 活动准备

1. 音响设施
2. 小鼓一个或厨房用具代替。
3. 有关单身情歌和乐曲

《单身情歌》 《一个人》 《我想我会一直孤单》

4. 餐厅前门标语：光棍节联谊晚餐(霓虹灯)

二：告别单身派对，让我们在光棍节勇敢的脱单吧！

活动形式：全城搜索单身男女，参加我们的告别单身趴，现在有全城最in的脱单buffet还有最有趣的互动小游戏，还在犹豫什么，这个甜蜜的11月，我要大声说出爱，让“现在”见证你们的爱情。

三：爱情晚餐私人定制

活动内容：特别的日子给特别的她(他)一个特别的惊喜，现在为你提供爱情套餐私人定制，那个让她(他)魂牵梦绕的味道，告诉我们，我们的团队会为你提供只属于你们的浪漫，私人定制套餐，特别的场景布置，全城只在“现在融合餐厅”。

活动时间：11月11日-12月12日。

温馨提示：私人定制请提前1-2天预订。

四：大声说出爱，我不再是光棍

活动内容：到店消费的顾客可以在爱情墙上留下照片和表白卡，向心爱的她(他)大声表白吗，就现在，爱要大声说出来。11月12日，投票选出最打动人心的表白，将获得现在餐厅精心准备的iphone 6手机。

活动时间：现在---11月11日晚10：00

## 五：光棍节11套餐

活动要点：顾名思义，这个套餐完全是由11组成的，对于那些炫耀型的光棍们是个不错的创意。11个光棍一起吃饭，必须在餐厅的11号包厢、进门拿的是11号的报纸、用11套餐具、吃11道菜、喝11杯饮料。每道菜都必须是符合11这个数字，例如：11个烤肉串、11个四喜丸子。吃饭要吃1小时零1分。用的餐巾纸上都要有与光棍节相关的宣言。餐厅还要为光棍节精选11首光棍情歌，作为背景音乐。

## 六：光棍节烧烤派对

活动要点：11个单身男青年，11个单身女青年，五官端正，四肢健全，有稳定工作与收入，没有法定或非法定伴侣。活动内容烧烤，解手绳，跳圈舞，大合唱，两人三足，呼唤盲人，情侣绘画，散步聊天(分组比拼，最终落后的队伍要受神秘大惩罚)。每人1只鸡翅，1根香肠，1条番薯，1棒玉米，1支茄子，1根香蕉，一条面包，一瓶水。大食者自备丰盛午餐或烧烤材料。

## 七：脱光失明”快闪+主题交友派对

活动要点：餐厅为参加活动的每位光棍发一个号牌，每一个号牌分为光光和明明两种。活动开始号牌一样的光光和明明组成一队做模仿快闪游戏。配合号的发给剩斗士标签，配合不好的重新组合，在进行决斗大家都找到光光和明明为止。最后大家一起享受脱光套餐。

# 宾馆方案设计篇二

## 一、系统设计的必要性

酒店、宾馆等单位由于其工作性质的关系，其主要是为客人提供住宿、餐饮、娱乐、休闲等业务，出入人员比较繁多，外地客人又占绝大部分，而犯罪分子恰好利用这种环境，潜入酒店、宾馆伺机作案，直接影响到客人的人身安全和财产安全，直接影响到酒店、宾馆的声誉；财务室、前台等处是现金周转的主要场所，建立电视监控、报警、通讯相结合的安全防范系统是行之有效的保卫手段；同时安装防火的防范报警系统，能在火灾发生的萌芽状态及时得到扑灭，以避免重大火灾事故的发生。

## 二、系统设计

电视监控报警系统由摄像部分（有时还有拾音器、报警探测器）、传输部分、控制部分以及显示和记录部分等组成。在每一部分中又含有更加具体的设备或部件。

### 1. 摄像部分

度、面积更大。总之，摄象机就象整个系统的眼睛一样，把它监视的内容变为图象信号，传送给控制中心的监视器上。

布防点设计：

a[]在每一层的楼道内，可安装吸顶式黑白半球，该摄像机要求的照度比较低，在一般灯光下都可看清人员的面容以及活动情况，同时它还具有隐蔽性，不破坏整体布局美观。

b[]在大厅的中央装一吸顶式一体化摄像机，它是将摄像机、镜头、云台、解码器都放在半球型的防护罩内，外表美观大

方，可有一定的装饰作用。该摄像机可做水平360度、垂直90度旋转，六倍三可变镜头可将图像放大、缩小，大厅内的人员活动情况都可一目了然。

d□在宾馆酒店的周围，可根据场地情况，安装几个室外动点（室外全方位云台、室外解码器、室外全天候防护罩、摄像机、三可变镜头），进出酒店的人员都可观察记录下来，尤其对停车场，更应小心防范。

通过上述布点以后，人员从外面到酒店内部的各个角落（客房除外）活动情况都可观察到，如有必要也可录象保存。

## 2. 传输部分

传输部分就是系统图象信号、声音信号、控制信号等的通道。目前电视监控系统多半采用视频基带传输方式。如果在摄像机距离控制中心较远的情况下，也有采用射频传输方式或光纤传输方式。一般酒店要求传输的距离都比较近，可采用基带传输方式，也就是75欧姆的视频同轴电缆。对图象信号的传输重点要求在图象信号经过传输系统后，不产生明显的噪声、失真（色度信号与亮度信号均不产生明显的失真），保证原始图象信号（从摄像机输出的图象信号）的清晰度和灰度等级没有明显下降等。

## 3. 控制部分

控制部分是整个系统的“心脏”和“大脑”，是实现整个系统功能的指挥中心。控制部分主要由总控制台（有些系统还有副控制台）组成。总控制台中主要的功能有：视频信号放大与分配、图象信号的校正与补偿、图象信号的切换、图象信号的记录等；对摄像机、电动变焦镜头、云台等进行遥控，以完成对被监视场所全面、详细的监视或跟踪监视；对系统防区进行布防、撤防等功能。当前端防区有非法入侵时，报警信号传送到总控制台，可以显示报警防区、联动警号、闪

灯、前端灯光、录象机等设备。

组合控制台时，遵循的主要原则是这样的：

1. 根据系统中摄像机的台数，选择视频切换器的最大输入路数。视频切换器最大输入路数一般应大于摄像机的台数，以便为今后扩展时留有余地。根据系统所防范的风险等级及区域中要害地点的数目选择录像机的台数。需要连续录象的情况下，应选择“长延时录像机”或硬盘录像机。
2. 当整个系统中摄像机的台数很多时，可考虑选用“多画面分割器”。“多画面分割器”有四分割、九分割、十六分割或者选择多路视频输入的硬盘录像机系统。
3. 根据系统控制的要求，考虑在总控制台之外是否要设分控制台。
4. 根据整个系统供电的要求，考虑电源的设定。
5. 当系统有多路远距离信号传输时，还应根据远距离信号传送的方式（视频传输、光纤传输、射频平衡式传输等等），考虑在控制台中是否应增设解调装置（对应光纤传输或射频传输）、补偿装置（对应视频传输）、还原装置（对应平衡式视频传输）以及远端切换控制器装置（对应视频传输的远端切换方式）等等。

#### 4、显示及记录部分

使用当前最先进的数字硬盘录像系统，与以往使用录像带的录像机相比有以下优点：

- 1) 系统能自动地通过摄像机进行摄录，进行无终止监视。系统平时的工作方式为各摄像机循环扫描全面监控，监控人员可以任意放大观看任意摄像机的画面。每天不同的时段、星

期几、每月的几日到几日，可以有不同的设置参数，即系统可以按时间划分不同的工作模式。系统也可以实现无人值守。

2) 通过调整摄像机，可以清楚地看到视场中的情况，分辨出进出物体。

3) 录入的图像数字化压缩存贮在计算机硬盘里，压缩比可用软件进行调整。存贮的图像文件自动循环删除，硬盘中图像文件保留的时间取决于：硬盘空间大小、图像分辨率、图像压缩比、扫描切换时间等，系统可以日复一日年复一年地无休止工作。还可以根据用户需要，加大硬盘以扩展存储周期，或增加其他外存设备。

4) 系统可以随时方便、即时地检索、回放记录存贮的图像，如可按时间、地点(镜头)或图像文件进行检索和回放回放图像稳定、清晰，可反复读写，不存在传统监控系统中所存在的录像带的信号衰减和磨损问题。

5) 系统利用计算机强大的图像处理功能，可对采集的图像进行处理，包括画面修改、编辑调节、放大、缩小以及打印等等；也可以将图像保存为通用数据文件格式，用其他专业图像处理软件进行处理。

6) 全数字智能监控系统有安全密码，没有权限的人员将不能对监控系统进行查询、设置系统、删除文件等操作。系统一旦遇到意外断电时，可以自动恢复工作。

7) 系统预留有报警接口，将来可以连接主动探测器或被动式紧急按钮，增加对突发事件的报警录像功能。

8) 系统-独有运动目标检测技术，可以在画面上直接用软件进行设防。

9) 系统可以与其他计算机联网。

10) 开机后，系统可直接进入监控状态。

11) 计算机可以同时存储并显示来自1-16个摄像机所捕获的全部动态画面

12) 计算机硬盘存储图像。系统将摄像机记录的图像全自动数字压缩储存在计算机硬盘上无终止缓冲技术使计算机硬盘自动循环记录，月复一月，年复一年，无休止地自动保留存储图像。

13) 该系统克服传统系统的不足，具有良好的人机界面，使操作更加简单易学，更加直观日常维护更加容易。系统设置简单直观，可以根据时间、日期及报警输入等的具体要求，对每一个摄像机的记录情况进行设定。由于采用计算机控制，只要事先设计好，就可以实现全自动化管理，程序化运行，从根本上实现无人值守。

三、回放：

总结： 利用安全防范技术进行安全防范首先对犯罪分子有一种威慑作用，使其不敢轻易作案；其次，一旦出现了入侵、盗窃等犯罪活动，安全防范系统能及时发现、及时报警，电视监控系统能自动记录下犯罪现场以及犯罪分子的犯罪过程，以便及时破案，节省了大量人力、物力。

## 宾馆方案设计篇三

- 1、我点尚未营业，暂时不去讨论研究我店经营中存在的问题
- 2、周围环境分析
- 3、竞争对手分析

风景区内的酒店和七仙女大酒店他们有雄厚的资金实力，有良好的软硬设施，是我们非常强劲的竞争对手，他们的弱势是离县远，市场定位高，目标市场单一，他们主要针对旅游业和政府接待这一市场。潜阳国际大酒店总的经营状态还可以，地理位置也还优越，但现在随着竞争日益激烈，他们最近的客房折扣太大，标准间熟客一百四都开过，和快捷都相差无几，他这种行为是会员行动却忽视会员营销的形式。是提高客房入住率，但严重损害了酒店品牌形象的塑造，和酒店本身的定位有冲突。本篇文章来自资料管理下载。如果让客人办一张会员金卡，那效果会不一样。恒华大酒店、皖城大酒店、天柱国际大酒店这是县城档次较好的酒店。他们总体经营状况还不错，但也有经营上的通病：

(1)、目标顾客群定位不太准确，过于狭隘。主要原因是酒店过多，供大于求，而且经营模式雷同，没有自己的特色或定位过高，消费者难以接纳，另外就是部分酒店服务质量存在一定问题，影响了服务质量问题。例：雪湖大酒店在几年前想开通农村婚宴市场，是拉到了客户。但在菜品质量上没有下功夫，他们的忽视导致间接没有充分尊重到客户。婚宴结束有的人说菜口味不好，有的说分量太少，总之给客户的第一影响就是饭店的菜还没农村家里烧的好，最后其酒店餐饮部经营不善只好找个人承包，到最近才收回来重新装修。

(3)、我店周围还有不少快捷宾馆、小旅馆、小餐馆。虽然其在经营能力上不具备与我们竞争的的实力，但其以低房价、低档菜物美价廉来吸引大量的的附近居民和客商。大酒店201x年营销策划方案--策划书。总体上看他们的经营情况是不错的，而我们虽然设施和服务都不错，但由于市场定位的差异，对我们未来开拓县城市民潜在的市场影响力是很大的，他们也是非常强劲的竞争对手之一。

(4)川楼酒店是潜山餐饮业经营很好的酒店，他位于汽车客运站旁，地理位置非常优越。其复古装饰风格做的很全面，经营时间久，有自己深厚酒店文化和品牌形象和老顾客群。每

次经过都能看到不同标语如：某位学生的拜师宴，某领导来潜山考察，某小姐婚宴，最近新挂的是某大厨亲临川楼酒店。最近几年在潜山开了川楼快捷宾馆，在合肥开川楼分店，他的市场占有率不断扩大，他离我店距离只有几步之遥，是我店餐饮部第一大竞争对手。

#### 4、我店优势分析

(1)、我店是大地房地产有限公司(前身是潜山县第八建筑安装有限公司)按四星级标准投资建造，林平董事长经营房地产多年资金实力雄厚，并由安徽省海豪酒店工程管理咨询有限公司进行管理。因此我们在细致规划时也应充分利用我们刚建立的酒店品牌效应，充分发掘其品牌的巨大内涵，让消费者对我们的客房、餐饮产品不产生怀疑，充分相信我们提供的是质高的产品。

(2)、我店硬件设施良好，资金雄厚，而且有自己的地下停车场，可以吸引过往游客和当地客商。

本酒店雄厚的实力为我们的发展提供了条件，便利的交通和优越的地理位置和巨大的潜在顾客群，良好的硬件以及正在培训的高素质的工作人员为我们的发展提供了广阔的空间。

#### 二、目标市场分析

目标市场即最有希望的消费者组合群体。目标市场的明确既可以避免影响力的浪费，也可以使广告尤其针对性。没有目标市场的广告无异于“盲人骑瞎马”。潜山的旅游业这几年发展迅速，带动了潜山的服务业，成就成熟的享乐市场。浙江、江苏、上海是经济比较发达的省市，动车的开通、高速路的发达，拉近我县和这些省市的距离，这就是我们的目标市场之一。只要我们努力开拓，加强宣传，就有机会在这一市场占一席之地。

按人文因素细分市场，在前面我举例说过有酒店想开发农村婚宴市场却没成功，这也可以成为我们的目标市场，别人不行不代表我们不行。只要我们做好充分的准备工作，品牌的推广，加强宣传，有利的促销，改变客户意念，让客户来我店用餐享有尊贵的荣誉感。

散客市场是个不定性的市场，散客一般分为一次性顾客和无定位顾客，他们一般是哪个酒店有特色和实惠才会被吸引的顾客。我们充分发挥会员制营销效应，精心设计会员套餐；实时追踪，收集，分析散客市场信息，加强广告促销活动！

### 三、市场营销总策略

1 “百姓的高档酒店”以独有的特色建立我们酒店的文化，以独特的文化吸引消费者的法宝。我们在文化上进行定位，我们把酒店定位于面向中高收入的游客和县城市民。但却不意味把酒店的品味和产品的质量降低。本篇文章来自资料管理下载。我们要提供给顾客价廉的的优质餐饮产品和优质服务。觉不可用低质换取低价，这样是对顾客的尊重。

2进行立体化宣传、突出本酒店的特性，让消费者从感性上对舒州国际大酒店有一个认识。让消费者认识到我们提供的给她的是一个让他有能力享受生活的地方，可以在电视上针对酒店的环境，所处的位置吸引消费者的光顾，让顾客从心里上获得一种“尊贵”的满足。

3. 采用强势广告，如：传媒、广告车走街串巷宣传、发传单，一期引起轰动效应，作为强势销售。从而吸引大量的消费者注意，建立知名度。

## 宾馆方案设计篇四

一、活动主旨以节造市、以市促销、扩大内需、拉动消费，营造欢乐祥和的节日氛围，充分展示某某商贸流通业繁荣活

跃、优质服务的良好形象，满足广大消费者消费需求，推进商贸服务业平稳较快增长。

二、活动时间20\_\_年11月10日—11月12日

三、活动名称20\_\_双十一狂欢购物节

四、组织机构主办单位：市人民政府承办单位：市商务局、市财政局、银行分行营业管理部、华商报社、银联分公司、连锁经营协会。协办单位：各区县商务主管部门、各在陕商业银行、各行业协会、各大中型商贸服务企业。五、主要内容本次活动涵盖百货、超市、便利店、餐饮、家电、家居、通讯、汽车、婚庆、电子商务等行业，开展各种促销活动。通过财政资金、金融行业、商贸企业、媒体平台等多方联手促销，针对刷卡消费者采取多重优惠和抽奖相结合的方式，活跃消费市场，拉动企业销售增长，同时以优质的服务满足大众的多样化需求，拉动销售再创新高。

六、20\_\_双十一狂欢购物节系列活动

(一)启动仪式

1. 时间：9月19日

2. 地点：某某购物中心广场

1. 时间：11月10—11月12日

2. 地点：某某市各大限额以上商贸企业，非限上商户不参与本次活动。限额以上企业名单由市商务局、中国银联分公司负责遴选公示。

3. 活动内容：凡持有参与本次活动的各家银行发行的、带有“某某”标识的银行卡(包含借记卡、信用卡)，在某某市

内商贸、零售、住宿、餐饮等限上商户联网mis/pos机上用卡消费，或通过银联hoho线上支付平台使用银行卡结算，单笔消费达到一定金额的持卡人，均有机会自动参与幸运抽奖活动。中奖持卡人将获得现金或等值奖励。

其中

一等奖：当期单卡单笔刷卡满1000元，可获赠600元(税后)现金奖励；

二等奖：当期单卡单笔刷卡满500元，可获赠300元(税后)现金奖励；

三等奖：当期单卡单笔刷卡满200元，可获赠100元(税后)现金奖励。

特奖：当期在指定商户使用金融ic卡电子现金及nfc手机进行闪付交易、单笔金额满20元，即可自动参与抽奖，可获赠50元(税后)现金奖励。

幸运奖：从当期单卡单笔刷卡或插卡消费金额满200元，以及金融ic卡电子现金及nfc手机闪付单笔满20元的交易中，随机抽取幸运大奖，中奖者可获赠4998元现金或等值奖励。

4. 资金来源本次促消费活动总体预算为1370万元，其中刷卡促消费奖励支出1250万元，活动宣传推广等费用120万元。活动资金由承办本次刷卡促消费活动的发卡银行、中国银联分公司及市财政共同筹集，其中由发卡银行、中国银联分公司共同出资750万元，市财政出资620万元(从现代服务业发展专项资金中安排)。

## 宾馆方案设计篇五

此次□xx酒店在20xx年x月x日开展消防演练，此次消防演练的

直接目的在于，让广大酒店员工能深入意识到消防安全的重要性，并能深入了解消防逃生知识，切实树立起消防意识，真正掌握好消防安全知识，并具备自救互救的能力，提高抗击突发事件的应变能力，能有组织、迅速地引导客人安全、快速地疏散，学会正确使用灭火器以及掌握逃生的方法。

地点□xx酒店

- (1) 火情报警；
- (2) 灭火器灭火流程；
- (3) 客房遇到火灾时的安全疏散。

**XX**

- (1) 酒店员工在主楼停车场，学习消防知识及观看灭火器灭火流程；
- (2) 由保安部主管进行讲解消防知识及灭火器使用方法；
- (3) 灭火组在主楼停车场位置生起四堆烟火；
- (4) 抽调个别员工进行灭火操作；
- (5) 灭火演练完成，灭火组清理火情现场。

总指挥□xx

现场指挥□xx

报警员□xx

客房疏散

a组：xx负责客人及员工疏散。餐厅疏散

b组：xx负责客人及员工疏散。

（1）由酒店领导宣布消防演练开始。

（2）各部门负责人指挥整理好演练队伍；

（4）消防演练完成。

（1）灭火组：准备燃油、木块、燃烧的器皿（或铁桶）、灭火器等；

（3）美工：制作《20xx年xx黎酒店消防演练》的横幅，做好摄影记录的准备工作；