

最新酒店策划营销方案 酒店营销策划方案 (优秀6篇)

方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

酒店策划营销方案篇一

为答谢新老客户一直以来对我酒店的大力支持，利用元旦新年的有利商机来回馈我们的新老客户，以刺激其继续消费，以达到我酒店营业额的稳定性增长，最终达到更好的赢利目的’。

20xx年元月1日

中、西餐厅及客房

相约20xx[]相聚丽晶

(一)西餐：

- 1、凡元旦当天在西餐消费的客户均可获赠奥运纪念卡一张(自行制作)。
- 2、元旦当日一次性消费满300元的客户，均可获赠西餐单人早餐券一张。
- 3、元旦当日一次性消费满600元的客户，可获赠优惠房券(凭此优惠券可获门市价6折优惠)一张。

(二) 中餐:

- 1、凡元旦当天在中餐消费的客户均可获赠奥运纪念卡一张。
- 2、元旦当天在中餐大厅消费的客户，一次性消费满500元可获赠西餐早餐券一张。
- 3、包房一次性消费满1000元，获赠面值100元现金券(此现金券可在本酒店任营业区消费)一张。
- 4、元旦当日一次性消费满xx元，即赠送贵宾卡一张。
- 5、元旦当日在中餐一次性消费满3000元，赠送标准客房一间一晚。
- 6、元旦当日在中餐一次性消费满1xx元，可获赠20xx年门票一张(票价详见奥运门票价格一览表，附后并待定中)。

(三) 客房:

- 1、凡元旦当天在客房入住的客户均可获赠奥运纪念卡一张。
- 2、元旦当晚个人入住客房，一律按门市价8折优惠，并赠送果篮一个及早餐券一张。
- 3、元旦当晚一次性开房满8间者，送20xx年门票一张。

1、广告宣传:

(1)pop广告牌三块: 大堂一块, 中餐入口一块, 西餐入口一块。布标一条, 放置酒店大门。内容为: 相约20xx[]相聚xxx!

(2)设计制作彩色宣传单1000张(具体内容样板另附)。

(3) 设计制作西餐早餐券(西餐自带有早餐券)。

(4) 设计制作赠房券。

(5) 设计制作现金券。

2、口碑宣传：销售

部及营业部，以销售部为主，各营业部为辅。

3、短信宣传：销售部及营业部各部门经理利用手机短信形式向客户发送此次活动信息，以达到宣传，吸引客户消费的作用。

1、酒店外围：

(1) 大门正对面绿色植物区，制作20xx年倒计时。

(2) 酒店大门及西餐侧门吊大红灯笼，以衬托节日气氛。

(3) 酒店大门正对面，制作“元旦快乐”装饰。

2、大堂：

(1) 酒店大堂摆放三个“x”展架(内容20xx年，世博会时间表，整个活动内容一个。)

(2) 在原圣诞屋的基础上，饰“海宝”(20xx年世博海宝)及有关饰品。

1、总指挥□x总

2、总执行及总协调□x副总

3、布场(20xx年12月28日完成)：市场营销部，各部门配合

4、策划宣传(20xx年11月30日前完成)：市场营销部负责各类广告宣传、票券的设计及制作。

6、采购(20xx年12月1日前完成)：财务部负责关于本次活动的物品采购，美工跟进。

注：世博会门票需财务部跟进落实，确保当日能顺利把门票送到客人手中。

1、海宝若干；

2、世博会纪念品若干；

3、世博会门票若干(须提前预订)；

4□“x”展架三个；

5、布标一条；

6、彩色宣传单

1、海宝若干约650元；

2、世博会纪念品若干约1000元；

3、世博会门票若干约3000元；

4□“x”展架三个约180元；

5、布标一条约70元；

6、彩色宣传单约550元。

合计：5450元

酒店策划营销方案篇二

因孔祖大酒店新店开业，__县的客源暂时没有新的变动，将来夏邑县的客房市场将出现“僧多粥少”的局面，为了稳住我们酒店在夏邑的龙头地位，刺激市场消费，开拓潜在客源市场，本部特作以下调整：

一、活动时间：

20__年4月__日起—20__年5月__日；

二、活动地点：

__大酒店；

三、活动主题：

温馨享受午夜房，特价标间天天有，打折金卡新体验，会员充值任您选；

四、活动目的：

在原来的基础上更新设施设备和实施新的经营战略，使客房服务多样化；

五、促销对象：

住店散客；

六、活动宗旨：

完善酒店客房软件管理模式及提升客房创新意识，为客人提供个性化服务；

七、活动内容：

1) 午夜房：

2) 特价标间：

从7月__日起，酒店每天推出特价房(108元/间)，每天推出5间，如当日满房或房量较紧则停止。

3) 打折金卡：

从7月__日起，推出酒店打折金卡，金卡售价30元/张，购卡后即可享受房价每间/夜打折30元的优惠，如原房价168/间变为138/间，每张卡每天可开房3间。同时打折金卡可在洗浴享受每位洗浴__元的优惠。

4) 会员充值卡：

从7月__日起，推出会员充值卡，20__元起充，充值20__元赠送1000元。会员充值卡开房价格在前台最低优惠价的基础上打6.6折。

八、宣传推广：

1、人力推广：

2、媒介推广：

大堂易拉宝海报1个、电梯广告1个、巨幅喷绘1幅，大力宣传本次活动内容，

广告标题：

温馨享受午夜房，特价标间天天有，打折金卡新体验，会员充值任您选；广告内容：

活动时间：

20__年7月__日起；

活动地点：

__大酒店酒店；

1) 午夜房(仅限商务单、标间)

当日凌晨1点入住——当日中午12点退房，房价为：99元/间/晚；

2) 特价房

酒店每天推出特价房(108元/间)，每天推出5间；

3) 打折金卡

从7月__日起，推出酒店打折金卡，金卡售价30元/张，购卡后即可享受房价每间/夜打折30元的优惠。

4) 会员充值卡：

从7月__日起，推出会员充值卡，2000元起充，充值2000元赠送1000元。会员充值卡开房价格在前台最低优惠价的基础上打6.6折。

注：酒店将视情形定活动终止日期，以上活动最终解释权归本酒店所有。

酒店策划营销方案篇三

月14日西方情人节就要到了，为消费者创造一个既浪漫又温

馨的节目，是每一家酒店都在努力的工作，多年来，也一直是送玫瑰、送巧克力布置一下场地来向消费者传送这个节目的讯息。

根据我们山庄自身的经营特色，根据常消费熟客的消费习惯。今年，我们制定出以下情人节推广计划，供总办审阅。

东莞山庄xxxx情人节粉红之旅

玫瑰、粉红、物语

2月14日西方情人节

主要地点：丽骏会大厅

次要地点：客房

桑拿房

- 1、那么通过浪漫的场景布置，为消费者创造一个温馨，旖旎的爱的殿堂；
- 2、设立“情人留言板”，供情侣在上面写上爱的挚言。
- 3、通过彩色荧光棒挂在身上的方式，区分单身和有情人之间的身份，单身客人可参加大厅举办的“情侣对对碰”活动（另附活动方案）
- 4、客房、桑拿房设立“粉红情侣套房”，巧妙布置，并赠送玫瑰花、巧克力、香槟酒及双份早餐。
- 5、酒吧推出情侣鸡尾酒内容。

夜总会：1、大门口用松枝、鲜花、粉红色雪纱扎成心形拱门。

2、进大门横梁上注明活动主题。

3、二楼玻璃墙处设立4x2米“情侣留言板”。

4、大厅内用粉红色雪纱，玫瑰花，粉红色汽球点缀。

客房、桑拿房：用粉红色雪纱，玫瑰花，粉红色汽球点缀。

1、宣传单：10000份，自行派发。

2、短信发布：3000元。

3、内部广告发布：（含喷画、电脑屏幕）。

4、广告的文字：

a□拥有你，我此生有幸。

珍惜你，我毕生力行。（广告词）

b□春信绽放，玫瑰花开，爱情来了，你的故事开始了；

到了，在东莞山庄准备一份珍贵的礼物，然后温柔地携上你的她或他，就在这个浪漫的日子开始相约。（短信）

c□2月14日西方情人节，“粉红情侣套房”188元，恭祝您情人节快乐！

2月14日东莞山庄单身贵族“情侣对对碰□”party恭候您的光临！

玫瑰花雨，美酒烛光，丽骏会情人节粉红之旅，等待您的参与！

八、促销的计划:

1、客房设八间“粉红情侣套房，”每间每晚228元，并赠送玫瑰8支，巧克力一盒，香槟酒一支。

2、桑拿房设八间“粉红情侣套房，”每间每晚218元，并赠送玫瑰花8支，巧克力一盒香槟酒一支。

3、夜总会大厅推出“情侣鸡尾酒”套餐。

4、夜总会大厅“单身贵族”“情侣对对碰”活动。

1、营销部：2月10日前推出活动广告

2月13日前做好情人节氛围营造工作

2、娱乐部：2月10日前结合营销计划，制定好情人节活动细则：

2月13日前做好情人节氛围营造工作

3、桑拿、客房部：2月13日做好粉红情侣套房的布置工作

4、工程部：结合活动计划，做好用光、用电工作的安排及特殊道具的制作。

1、仿真玫瑰花：6000朵x0.3元=1800元

2、玫瑰花：500朵x1.00元=500元

3、巧克力：100盒x20元=xx元

4、粉红色雪纱：100码x5.0元=500元

5、宣传单：10000张x0.25元=2500元

6、喷画：200平方x10元=xx元

7、其它：500元

合计：9800元

酒店开业营销策划方案范文

空调营销策划方案范文

会议营销策划方案范文

酒店中秋节营销策划方案如何设计

产品营销策划方案设计范文

会议营销策划方案

地产营销策划方案

创意营销策划方案

服装公司营销策划方案

精选电脑营销策划方案

酒店策划营销方案篇四

优势该店处于xx市xx地区航空高新技术产业区，境内目标群体收入高，消费能力强。经营的'川菜是大众化菜系，消费者接受面广，并有试飞员等部分稳定的客源支撑。位置处于经济开发区，对今后的发展非常有利。

劣势周边居住人群较少，人气不足。该店前任老板经营管理较差，在当地口碑较差，后成为烂尾楼，现要盘活该楼，难度较高。该区除了跟飞人员及其他航空技术人员以外，其余流动人员相对较少。该区餐馆较多，市场小，竞争激烈。

重新树立酒店知名度，提升人气，稳定收入，立足于本土，打造当地一流酒店形象。

当地中高收入人群,各企事业单位,机关团体,婚寿宴群体。

提前向目标消费群发布开业活动信息及具体活动内容；

关注并运用当地社会热点，吸引消费群体。

通过媒体（报纸、电视、电台、中国移动）发布一些软新闻、硬广告，同时用宣传车□dm单、横幅等进行宣传。

时间安排

xx月xx日-x月xx日，确定开业庆典及开业前后宣传方案。

xx月xx日-x月xx日，制定并印刷宣传资料、优惠卡，确定各种宣传用品。

开业时间：

庆典地点□xx酒店大门口

宣传范围：目标消费者

第一阶段

导入期□xx天） x月xx日-x月xx日

x月xx日，相关人员开始在xx酒店主楼和附楼上挂宣传布幅，如主楼挂一大型布幅(20米×20米，设置开业倒计时时间表)，提前告知消费者具体开业时间及优惠政策，上方内容为大字□xx酒店距开业还有xx天，下方是优惠活动小字内容如下：

方案一：狂折到底

第一天：菜品5.8折(酒水不享受优惠)

第二天：菜品6折

第三天：菜品6.8折

第四天：菜品7.8折

第五天：菜品8折

第六天：菜品8.5折

第七天：菜品8.8折

酒店策划营销方案篇五

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

(二) 圣诞、元旦节日装饰安排

1、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：

- 2、制作酒店英文招牌；
- 3、进行圣诞树灯光布置。

（三）圣诞、元旦宣传安排

1、宣传广告（预计支出□x元）

（1）在高港电视台上做一些宣传报导和硬性广告（营销部负责）；

（2）悬挂宣传横幅、条幅、宣传画（营销部负责）。

2、新年圣诞卡（预计支出□x元）

（1）由营销部负责设计，财务联系供应商，于十二月十五日前印刷完毕；

（一）收入方面

1、西餐（12月14日至12月31日□xxx=x元x2日=x万元

（二）支出：

- 1、装饰费用约为x元；
- 2、自制成本约为x万元；
- 3、其它费用约为x万元。

酒店整体支出合计约为x万元。

酒店策划营销方案篇六

20xx年6月10日起—活动终止日(酒店将视行情定终止日期);

万豪五星级酒店;

温馨享受午夜房, 延迟时间退房爽, 娱乐休闲新体验, 视觉大餐任您选;

在原来的基础上更新设施设备和实施新的经营战略, 使客房服务多样化;

完善酒店客房软件管理模式及提升客房创新意识, 为客人提供个性化服务;

3) 体验房: 从6月10日起, 酒店所有客房在原来的条件下, 增加“视觉大餐”——数字电视频道, 客人在入住酒店客房时可免费收看数字电视、电影, 在原来可收看的频道条件下, 增开了很多新的频道, 客人可随自己所爱好挑选自己喜欢看的电视、电影, 体验房(仅限高级双人房)价为: 388元/间/晚(即为平时的7.5折)。

广告标题:

温馨享受午夜房, 延迟时间退房爽; 娱乐休闲新体验, 视觉大餐任您选;

广告内容:

活动时间□x年6月10日起;

活动地点: 苏州万豪五星级酒店;

1) 午夜房(仅限高级单、双人房)

当日凌晨1点入住——当日中午12点退房，房价为：418元/间/晚；

2) 延迟退房时间

酒店所有客房，退房时间从原来的中午12：00延迟到下午14：00；

3) 体验房(仅限高级双人房)

增加“视觉大餐”——国际、国内精彩数字电视频道任您选，体验价：388元/间/晚；

注：酒店将视情形定活动终止日期，以上活动最终解释权归本酒店所有。

市场营销部：

- 1、负责拟定活动方案和实施方案；
- 2、美工室负责制作易拉宝海报，摆放酒店大堂，电梯广告，设计巨幅；
- 3、美工室负责设计电视摇控器使用说明示意图；

房务部：

负责在6月10日做好客房准备工作，安排好所有客房调整工作；

- 1、负责在6月10日之前联系好工程部完成数字电视和有线的安装；

2□

4、 房务部负责提供电视摇控器使用说明。

财务部：

2、 适当为客人推广本次活动；

工程部：

1、 负责在6月10日之前安排工程人员安装好所有有线数字电视所需做的工作；

2、 负责在6月10日之前调好台，并告知楼层工作人员调台技巧；其它部门：

负责在活动期间适当时间为客人推广本次活动内容并邀请相关客人试住。