

最新酒店升学宴促销活动 酒店营销活动 策划方案(大全5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

酒店升学宴促销活动篇一

酒店营销活动的策划流程与步骤

第一步：熟知自身产品，了解竞争对手优劣。

俗话说：“知己知彼，百战不殆”。

首先，我们要深刻认识和熟知自己酒店的经营情况，包括产品、价格、销售渠道和促销方式，也就是我们常说的营销4p理论。

然后，我们就要充分了解和深入分析我们的主要竞争对手，从中找出与其对方的差距在哪里？有哪些共同点？而哪些是我们酒店占主导优势的，而我们又有哪些地方是其相对弱势的。在顾客没有做出选择之前，我们要化被动为主动，在竞争中方能占有利位置。

只有充分认识到自身和对业内主要竞争对手的了解后，我们才能在营销策划中游刃有余。因此，在做策划之前，掌握自身酒店的产品和价格特征等和了解主要竞争对手的优劣所在是至关重要的。

第二步：了解顾客需求，分析市场准确定位。

任何营销活动的策划都应以顾客的需求为导向，只有充分的了解客人消费需求之后，我们才能更好的针对性的采取不同的营销策略，才能更好的做好目标市场的分析。每个客人的消费习惯都不一样，酒店要满足不同类型的客人，不同的消费需求，这时客人的消费动机才能使其转化为消费行为，才能稳定酒店客源。我们提供的服务和现有的营销策略是否能满足客人的所有需求，如果不能怎样才能有针对性的满足呢？这里我们可以根据顾客的消费需求和习惯，将其进行合理的分类管理，将目标市场准确定位。

这将为我们制定营销计划提出可靠的依据，也是酒店在激烈市场竞争中立于不败之地的前提和保障。

第三步：制订营销方案，打造亮点制造卖点。

完整的营销方案包括了主题、内容、地点、时间、缘由、目的、策略、预算、具体执行人等等，让人看了这个方案之后脑海中就可以呈现整个活动的画面。

亮点才能够真正打造出我们的卖点，这样才能够真正意义上达到活动的预期目的。一次活动的成功举行，不仅仅代表的是一个组合产品的诞生，同时这也是一种艺术的表现。每个人都有一种充满好奇的心理，而独特和新颖的东西是最能引发这种好奇的心理，从而将这种好奇心转化成顾客的购买欲。

第四步：宣传推广在前，活动信息传递要准。

常规活动至少要提前一周开始做宣传推广，保证在活动开始之前宣传要到位。根据活动的内容、规模、大小及性质，我们可以采取不一样的宣传途径和推广渠道。

总体来说宣传推广工作分为店内和店外，在活动开始之前达到广而告之的效果。店内主要集中在酒店大堂的指示牌、灯箱广告、电子显示屏、宣传单张（手册）等等，而店外主要

集中在报纸、杂志、电视、广播、户外广告牌等媒体为主的推广宣传方式。

而怎样选择合适的媒体？各占多少比率？广告的视听率与接触率有多少？这都是需要我们在之前就要进行调查和分析了解的，只有这样我们才能保证我们投放的媒体广告，能够真正达到效果。

当然，每个酒店都应根据自身的实际情况，合理的安排活动的宣传推广，宣传推广的成本比例要与活动的整个产出协调，避免造成广告过盛的不必要浪费。

第五步：做好活动跟踪，准确把控活动进程。

活动的最终效果无非就是看酒店是否产生了社会效益和经济效益，而在活动过程中做好跟踪分析则是一个有效控制的方法。

首先我们必须明确跟踪评估的活动内容主要包括哪些方面，找到发现问题的直线切入点。

活动是否已经真正启动，达到预期的效果？是否有效地进行了活动宣传推广？活动是否激发了宾客的需求欲望，从而有效地引导公众产生购买行为，提高了酒店的市场占有率。这些都是对活动进行跟踪分析时所需考虑的内容。

通过对正在进行的活动即时跟踪分析，可以在肯定活动进展是否顺利的同时，及时发现活动实施过程中的不足之处，并根据相应的情况进行即时的调整，这样不仅可以保持活动的正常进行，更加能够提升活动的效果与质量。

第六步：活动总结分析，数据说话评估效果。

“用数据说话”主要是指针对经营类活动以数据的形式进行

统计，以活动期间对应的营业部门收入数据为依托，通过历届活动或往年的同期数据进行分析对比，是否达到了经济效益便一目了然。

根据活动的性质差异，我们要检查和考评的活动效果方式也各有差异。作为酒店营销活动来说，其主要目的还是以产生经济效益为主导方向。

当然，任何活动的举行都是具有一定的影响力的，从另一个角度来说这个活动是否还达到了社会效益，给宾客留下了怎样的印象？这些都是我们必须所要考虑到的，我们可以通过员工参与调查、宾客信息反馈、营销代表拜访、大堂副理的关注等等，深入了解宾客对活动的意见和看法。

既要总结成功的方法也要查找失败的原因，总结经验，取长补短。树立以客户满意度和支持度为终极目标意识，同时为下一次活动的营销策划打好坚实的基础。

酒店升学宴促销活动篇二

为迎接20__年春节的到来，弘扬传统节日的民俗魅力，展现__景区的活力，同时也为广大市民和游客营造一个欢乐吉祥的游览环境，异常策划了以“闹新春”为主题的活动。

时间：20__年2月15日—1月21日(大年初一至初六)

一、氛围布置：

1□□

假山广场：花卉园艺摆放(“春节欢乐”字样造型)

__内：__道路两边悬挂红色灯笼(串灯)

2、船只：手摇船以大红灯笼作装饰；机动船以大灯笼剪纸窗花作装饰。

二、活动资料：

(一) 敲锣打鼓辞旧岁狮舞成群迎新年

表演地点：__广场

表演时间：年初一上午：9：00—11：00

表演方式：大年初一早上在__广场燃放鞭炮，随即进行舞狮。

(二) 金牛犇犇闹新春

活动形式：卡通牛与游客互动。（工作人员穿上卡通牛的服装在整个__内走动，与游客互动）

活动规模：8人

活动时间：大年初一至初六每一天9：00—11：30，12：00—16：00

(三) __河休闲游(即环城河一日游体验之旅)

活动区域：环城河

活动方式：环城河游，在__售票上船。船游环城河票价30元人。

活动时间：初一至初六每一天9：30——16：30

酒店升学宴促销活动篇三

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

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□x“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x都为你准备好。

您送给母亲最贴心的祝福□x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x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x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x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x标志并且较为精美具一定保存价值。

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。

酒店升学宴促销活动篇四

一年一度的高考已经来临，对于很多考生来说是一生一次，一次一生。今年高考最迟将于7月20号前发布第一批重点本科录取通知书，很多家长非常关注高考重视高考。

针对这一社会热点，如何抓住“高考经济”，并借此提升酒店经营效益，经营策划部特联合餐饮部推出升学宴策划方案。

一、主题：

金榜题名时谢恩情

二、时间：

7月20日-8月30日

三、地点：

xx大酒店

四、对象：

被国家或省级正规院校录取（含本科和专科）、家在市区且经济条件比较好的考生家长

五、目的

2、通过与众不同的高考升学宴策划，满足家长和考生的骄傲感和荣誉感，并感染现场的亲朋好友，通过提升酒店美誉度来吸引潜在客户，为酒店的后续经营带来潜在效益。

3、有效运用“心理营销”，结合“情感营销”，通过提高服务附加值等方式，限度的满足客人的心理需求和情感需求。

六、前期宣传“纳客”方式：

通过市场营销代表前往各高中学生工作处及邮政局（因为耒阳有一部分学生在长沙及衡阳的重点高中就读）搜集高考被正规院校（含本科和专科）录取的学生资料及家长资料，筛选出家在市区、且经济条件比较好的家长资料，营销代表先打电话过去代表某五酒店大酒店表示祝贺，并预约时间和地点送上某五酒店特制温馨贺卡，邀请其前来酒店举办升学宴，同时告知升学宴的特别策划及心动优惠政策，吸引其如约前来预订。

七、升学宴流程策划：

为了限度的满足家长和考生的荣誉感与虚荣心，吸引现场所有宾客的赞美与羡慕之心，本策划方案将在升学宴流程上做出重点策划，旨在通过一系列新颖、别致的策划活动来提高

酒店服务附加值，得到现场所有宾客的高度赞同，为考生及家长留下刻骨铭心的美好回忆。同时利用“边际效益传播效应”吸引其同学甚至现场的亲朋好友在举办各类宴会时首先选择某五酒店。

2、10：30-11：50：考生及家长端上糖果和香烟站在大堂迎宾，大堂播放轻柔喜庆的乐曲，摆放庆贺水牌。二楼宴会厅旁，承情处工作人员就位，承情处周边氛围布置由餐饮部负责。一楼上二楼的楼梯转角处摆上指示牌。

4、11：50：喜宴正式开始，考生（男生穿上黑白配燕尾服，女生穿上白色礼裙）在承情处旁就位。

5、11：55-12：05：荣誉宝座问鼎仪式。宴会厅正中间过道铺上红地毯，两边围上露营，红毯前设一个塑料鲜花拱门，考生站在拱门前，前面为两名礼仪小姐，身后为两名要好同学，四人每人捧一捧鲜花持一张贺卡，由这四人伴着激昂的音乐将考生送上主席台荣誉宝座，红地毯仪式过程中喷七彩礼花（鲜花和贺卡由考生自己准备，酒店可帮其订购）。

7、12：10-12：20：花季感恩仪式。背景音乐播放《感恩的心》，请考生家长及两位老师代表上台，由考生分别为父母及老师送上慰问鲜花及感恩贺卡，并向父母、家长及现场的宾客三鞠躬，一鞠躬感谢父母的养育之恩，二鞠躬感谢老师的培育之恩，三鞠躬感谢现场所有亲朋好友在成长过程中给予的关心和支持！

10、12：38开始午宴。

八、附加服务策划

凡前来酒店举办升学宴的考生，酒店将在升学宴举办的当晚免费赠送三楼包厢一晚（19：00-0：00）给其举办同学欢庆party□包厢大小视三楼当天生意预定情况而定□party流程

由考生及其同学自主商量策划，酒水零食费用自理，不能外带。

凡前来酒店举办升学宴的家长，当晚在酒店开房达到3间以上者，将可享受最低7.5折优惠，3间及3间以下者不享受住房优惠政策（具体由前台跟餐饮部联系核实后方可打折）。

九、升学宴优惠措施：

- 1、望子成龙宴（388元/席）
- 2、金榜题名宴（468元/席）
- 3、平步青云宴（568元/席）
- 4、前程似锦宴（668元/席）
- 5、鹏程万里宴（888元/席）
- 6、飞黄腾达宴（1280元/席）

注：

a□凡在酒店预订升学宴且宴席数量达到6桌及6桌以上者，可免费享受以下优惠措施：

- 1) 免收服务费；
- 2) 免费提供司仪；
- 3) 免费提供现场布置；
- 4) 免费提供礼仪服务；
- 5) 免费赠送指示牌1块；

6) 免费赠送签到簿1本;

9) 免费提供服装和化妆.

a类经费预算: 考生服装租赁100元, 签到簿30元, 合计费用130元。

同上;

另免费赠送高级密码皮箱1只。

b类经费预算: 以上费用再加高级密码皮箱180元, 合计费用310元。

同上;

另免费提供客房1间。

c类经费预算: 以上费用再加客房1晚30元, 合计费用340元。

同上;

另: 免费赠送3磅蛋糕一个;

同时: 考入省内学府学子凭录取通知书赠送省内快巴票1张 (赠送车票仅限耒阳至录取院校所在城市, 若起止站点不在此规定之内, 恕不赠送), 或者报销火车硬座票1张 (赠送车票仅限耒阳至录取院校所在城市, 若起止站点不在此规定之内, 恕不赠送; 且车票由考生自己购买, 凭票前来酒店报销); 考入省外学府学子可凭录取通知书赠送火车软卧票1张 (赠送车票仅限耒阳或衡阳至录取院校所在城市, 若起止站点不在此规定之内, 恕不赠送; 且车票由考生自己购买, 凭票前来酒店报销, 报销金额为500元, 超出部分由考生自理); 或者免费为其订购5折优惠飞机票1张, 并报销500元, 超出部

分由考生自己负担（若折后机票金额低于500元，由酒店全额赠送，恕不补差价；5折飞机票需提前15天预定，拖延期限不能订到5折机票，酒店不负任何责任，仅报销500元）。

d类经费预算：以上费用再加3磅蛋糕40元，加车票或飞机票均价500元，合计费用880元。

同上；

另免费赠送品牌mp4□128m□1台；

此外，考入清华、北大两大名校的学子凭录取通知书免费赠送飞机票1张。

e类经费预算：以上费用再加品牌mp4□128m□180元，合计费用1020元。

f凡在酒店消费金额达到20xx0元以上者，另可享受以下优惠措施：

同上；

另赠送国际派克钢笔一只

f类经费预算：以上费用再加派克钢笔160元，合计费用1180元。

备注：本次升学宴不享受折扣优惠，仅享受以上对应条款优惠政策。

十、各部门分工配合

1、餐饮部：

- 1) 宴会厅现场氛围布置
- 2) 舞台背景布置
- 3) 准备宴会背景音乐及宴会前播放乐曲
- 4) 升学宴菜单提供
- 5) 检查设备设施是否正常运转

2、经营策划部：

- 1) 水牌制作
- 2) 横幅制作
- 3) 贺卡制作
- 4) 现场摄像、拍照
- 5) 协调、沟通并监督各部门工作执行情况
- 6) 升学宴菜单制作
- 7) 本次活动宣传推广

3、市场营销部：

- 1) 派营销代表到各学校及邮政局搜集考生及家长信息资料，并筛选出意向客户。
- 2) 打电话对意向客户表示祝贺并亲自登门拜访送出邀请贺卡。
- 3) 跟意向客户充分沟通本次升学宴策划方案，并将客户预定意向及时反馈给经营策划部、餐饮部及房务部、康乐部。

4、采购部：

- 1) 采购高档特色座位一张（摆放在舞台上）
- 2) 采购签到簿
- 3) 采购高级密码皮箱
- 4) 采购品牌mp4□128m□
- 5) 采购派克钢笔
- 6) 采购与本次活动相关的其他物料
- 7) 联系影楼赞助或租赁黑白燕尾服和白色礼裙
- 8) 联系赞助单位

注：请采购部事先联系好供应商，具体采购数量视具体业务情况而定

5、康乐部：准备好ktv包厢的赠送预留及相关服务

6、房务部：负责做好当天举办升学宴客人赠送客房及优惠（7.5折）客房的预留，具体情况请听市场营销部通知。

7、行政人事部：

- 2) 负责组织教师篮球友谊赛；
- 3) 龙甜梅负责给考生化妆。

8、工程部：负责制作金榜□kt板，摆放在大堂）

十一、本次活动宣传推广方式

为了减少不必要的成本浪费，尽可能的降低费用支出，提高经营收益，本次活动将采取有针对性且时效性较强的宣传推广方式，如：对外采取营销代表亲自登门拜访目标客户并派送邀请贺卡的方式，同时在市中心悬挂宣传造势的横幅；内部采取店外横幅、大堂kt展板、电梯广告相结合的方式。

1、前期宣传方式：联系各高中老师举办篮球友谊赛，借此宣传升学宴策划，并搜集考生及家长资料，具体组织由行政人事部负责。

2、活动过程中的宣传方式：在大堂设一块金榜题名榜，张榜宣传在酒店举办升学宴的考生喜讯并附上考生照片及其基本信息，借此金榜在考生之间与考生家长之间互相传播宣传。

凡在酒店于订宴席的考生即可从预定之日起在大堂金榜题名；同时考上四大名校的学生，无论其是否前来酒店举办升学宴，均可在金榜上题名。

十二、全员营销提成方案

（营销代表不参照此提成方案，直接参照市场营销部绩效考核方案）

1、所有员工按照餐饮部流程提前5天以上预订宴会，并在客人交纳宴会预订金后得到餐饮部人员在订单上的签字认可并报财务部备案，宴会结束后可享受宴会总消费金额的现金提成奖励。

2、凡内部员工及亲属在酒店预订升学宴均可享受9折优惠。

3、宴会结束当天现金结账按2%提成，挂帐10天内（含10天）收回按1%提成，超过10天收回不计提成。

4、凡全价预订宴会并在当天内结账且挂帐10天内（含10天）

收回现金的可增加0.5%提成。

5、凡预订宴会低于9折不计算提成。

酒店升学宴促销活动篇五

20xx年4月xx日起—20xx年5月xx日；

xx□

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；

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；

住店散客；

完善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；

2) 特价标间：从7月xx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xx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xx元的优惠。

4) 会员充值卡：从7月xx日起，推出会员充值卡□20xx元起充，充值20xx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。

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□20xx年7月xx日起；

活动地点□xx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，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xx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xx日起，推出会员充值卡□20xx元起充，充值20xx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。