

# 2023年酒店感恩节 感恩节促销活动方案(模板6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？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 酒店感恩节篇一

“倾情答谢新老顾客，16西餐厅感恩月优惠活动大酬宾”

20xx年11月1日至20xx年11月30日

16西餐厅

### 1、感恩节“感恩月优惠”促销活动

16西餐厅为了答谢广大新老顾客对本店的支持，特将11月定为16西餐厅的感恩月，并推出如下的菜品优惠活动：

1) 在本月（11月）每天（1日至30日）中午11：00至13：00推出100元左右商务餐，各类西式炒饭及沙拉奉送，营养搭配合理，美味可口。同时大厅将每天推出4到5款特价菜成本销售。

2) 为了将感恩节节日气氛做到浓厚，16西餐厅对生日聚会与结婚纪念日等特殊意义的日子进行了精心设计，过生日者可以参与现场制作生日蛋糕并获赠此款蛋糕，乐手演奏及烛光晚餐、鲜花等都可以提前预定，让您的用餐充满浪漫与惊喜！

3) 在感恩节当天（11月26日）推出特价感恩节晚宴套餐，在当晚7时至10时30分 每位人民币588元包括一杯博若莱酒或气泡苹果酒（美国人凭护照可享受8折优惠）。

## 2、感恩节当天游戏活动

### 1) 蔓越桔竞赛

蔓越桔竞赛是把一个装有蔓越桔的大碗放在地上，4—10名竞赛者围坐在周围，每人发给针线一份。比赛一开始，参与者先穿针线，然后把蔓越桔一个个串起来，3分钟一到；谁串得最长，谁就得奖。至于串得最慢的人，将会收到一个特别的最差奖。

### 2) 玉米游戏

游戏时，把五个玉米藏在餐厅的某个地方，由大家分头去找，找到玉米的五个人参加比赛，其他人在一旁观看。比赛开始，五个人就迅速把玉米粒剥在一个碗里，谁先剥完谁得奖，然后由没有参加比赛的人围在碗旁边猜里面有多少玉米粒，猜得数量最接近的奖给一大包玉米花。

### 3) 南瓜赛跑

比赛者用一把小勺推着南瓜跑，规则是绝对不能用手碰南瓜，先到终点者获奖。比赛用的勺子越小，游戏就越有意思。

## 1、策划部

全面负责此次“感恩月优惠”活动的筹备、执行和监督，设计宣传单；

## 2、客服部

编写手机短信内容，并将要发送短信的顾客号码统计后交策

划部；

### 3、营业部

进行电话、短信宣传，接受顾客预定感恩节当天的感恩节晚宴台位；

### 4、保安部

安排人手，负责对此次活动各类装饰物品的监管保护工作，直至活动结束后到物品回收入库。

### 5、餐厅全体员工

餐厅所有人员加强对外宣传餐厅举办的此次感恩节“感恩月优惠”活动；感恩节当天任何部门任何人取消休假。

1、宣传单印刷：5000份（夹报派发）。

2、发送手机短信告知之顾客“感恩月优惠”活动。

3、餐厅门前广告横幅和广告牌宣传。

## 酒店感恩节篇二

### 一、活动目的：

超市感恩节的起源：自20xx年开始□xxx超市每年11月份都会凭借雄厚的'实力和品牌号召力推出"感恩节"大型促销活动。这是与"百团大战"、"八月重头戏"相呼应的xxx超市独创的三大促销活动，是xxx超市强大的促销活动品牌。感恩节活动期间□xxx超市将携手众多合作伙伴，精选出具有超级震撼的低价商品及系列优惠活动，为全市人民奉献丰盛的购物盛宴。

二、活动主题□xxx超市第六届感恩节隆重开幕！

三、活动时间□20xx年11月9日至11月29日

四、活动内容：

活动一：金秋感恩价---感恩篇

感恩节期间，每天进店前100名顾客，购物满20元即可凭票到一楼总服务台领取感恩大礼包一份。

活动三：实惠感恩心---送券篇

感恩节期间，超市购物满39元、服装、百货、家电类满88元赠华诚美食广场肥牛10元代金券一张，以此类推，单张小票限5张。

活动四：新郎感恩日---买赠篇h

感恩节期间，新郎西服送豪礼，满298元赠袜子，满498元赠领带，满598元赠腰带，满998元赠衬衣，满1598元赠衬衣.腰带，满3000元赠498元休闲服一件。

新郎休闲服全场6折起，并推出衣旧换新活动：一套旧西服折价：150元，单件折价：100元。

活动五：感恩宣言---祝福篇！

感恩节，感恩礼、感恩价、感恩心，在这感恩的时刻，让我们在感恩长卷上留下自己对亲人、友人、爱人的祝福，表达我们感恩的心。

## 酒店感恩节篇三

新世纪感恩节的起源：自20xx年开始，新世纪每年10月份都会凭借雄厚的实力和品牌号召力推出“感恩节”大型促销活动。这是与“百团大战”、“八月重头戏”相呼应的新世纪独创的三大促销活动，是新世纪强大的促销活动品牌。感恩节活动期间，新世纪将携手众多合作伙伴，精选出具有超级震撼的低价商品及系列优惠活动，为莒城人民奉献丰盛的购物盛宴。

新世纪第六届感恩节隆重开幕！

20xx年10月29日至11月2日

活动一：金秋感恩价——感恩篇

秋冬商品、全新上市，第6届感恩节隆重开幕，感恩节期间，穿着类商品、百货类商品，家电类商品全场感恩价（部分商品低于成本价），价格一降到底，好机会一年一次，不容错过。

活动二：真情感恩礼——礼包篇

感恩节期间，每天进店前100名顾客，购物满20元即可凭票到一楼总服务台领取感恩大礼包一份。

活动三：实惠感恩心——送券篇

感恩节期间，超市购物满39元、服装、百货、家电类满88元赠华诚美食广场肥牛10元代金券一张，以此类推，单张小票限5张。

活动四：新郎感恩日——买赠篇

感恩节期间，新郎西服送豪礼，满298元赠袜子，满498元赠领带，满598元赠腰带，满998元赠衬衣，满1598元赠衬衣。腰带，满3000元赠498元休闲服一件。

新郎休闲服全场6折起，并推出衣旧换新活动：一套旧西服折价：150元，单件折价：100元。

活动五：感恩宣言——祝福篇！

感恩节，感恩礼、感恩价、感恩心，在这感恩的时刻，让我们在感恩长卷上留下自己对亲人、友人、爱人的祝福，表达我们感恩的心。

## 酒店感恩节篇四

一、活动目的：

超市感恩节的起源：自20xx年开始□xxx超市每年11月份都会凭借雄厚的实力和品牌号召力推出“感恩节”大型促销活动。这是与“百团大战”、“八月重头戏”相呼应的xxx超市独创的三大促销活动，是xxx超市强大的促销活动品牌。感恩节活动期间□xxx超市将携手众多合作伙伴，精选出具有超级震撼的低价商品及系列优惠活动，为全市人民奉献丰盛的购物盛宴。

二、活动主题□xxx超市第六届感恩节隆重开幕！

三、活动时间□20xx年11月9日至11月29日

四、活动内容：

活动一：金秋感恩价——感恩篇

感恩节期间，每天进店前100名顾客，购物满20元即可凭票到

一楼总服务台领取感恩大礼包一份。

### 活动三：实惠感恩心---送券篇

感恩节期间，超市购物满39元、服装、百货、家电类满88元赠华诚美食广场肥牛10元代金券一张，以此类推，单张小票限5张。

### 活动四：新郎感恩日---买赠篇h

感恩节期间，新郎西服送豪礼，满298元赠袜子，满498元赠领带，满598元赠腰带，满998元赠衬衣，满1598元赠衬衣.腰带，满3000元赠498元休闲服一件。

新郎休闲服全场6折起，并推出衣旧换新活动：一套旧西服折价：150元，单件折价：100元。

### 活动五：感恩宣言---祝福篇！

感恩节，感恩礼、感恩价、感恩心，在这感恩的`时刻，让我们在感恩长卷上留下自己对亲人、友人、爱人的祝福，表达我们感恩的心。

## 酒店感恩节篇五

阿呀，全球知名的时尚用品连锁品牌，专业为时尚女孩提供优质化妆品、化妆工具、饰品等千余种产品，阿呀呀以倡导“时尚、动感”为品牌理念，以“国际品质,中低价位”为营销定位,坚持用最合理的价格提供给顾客品质稳定、最具时尚感的产品，并通过大气的形象店面和专业亲切的销售服务，逐渐成为中国时尚女孩的专用品牌。感恩节即将到来之际，阿呀呀南宁西乡塘分店挚诚感恩，真情回馈新老顾客。

### 1、吸引新老顾客

## 2、清除存货

## 3、树立店面形象

## 4、扩大消费群体和销售份额

此次活动将刺激潜在顾客，使得原先使用阿呀呀商品的和没使用过阿呀呀商品的有所了解阿呀呀。从而提高了购买阿呀呀商品人数，提高了人均购买次数和人均数量。

“感恩节盛情呈现，超越平凡，感恩你我”作为此次促销活动的主题标语。感恩一直以来是我们中华民族的优良传统，也是一个正直的人最起码的品德。他应该对他养育之恩的父母、教育之恩的老师、知遇之恩的领导、协助之恩的同学或者同事、呵护之恩的社会还有自己给予回馈之恩。买上阿呀呀一件小小礼物送给他们和自己，情浓人间。

## 1、前期准备阶段

1) 11月24—26日进行人员培训。

2) 11月25—26日派人发送传单。

3) 11月26日在店面前粘贴海报，悬挂气球，营造节日气氛。

4) 11月26日准备好货物。

## 3、总结阶段

11月30日总结此次促销活动是否达到促销目标，是否使得阿呀呀更加深入民心。负责人员进行优缺点记录学习。

### 1) 店面节日气氛布置

1是店面外布置：在正门上制定一张宽2米、高4米的大型海报。



上面主要背景图案是阿呀呀代言巨星蔡依林，写上此次活动的主题标语造型字样。图片如后。

2是店内布置：入口墙上粘贴自写纸和写真kt来装饰，悬挂彩色气球等营造节日气氛。

## 2) 促销方案介绍

1、答谢老顾客，感恩实惠送——凡是持有阿呀呀会员卡的顾客在促销当天买阿呀呀商品，都可以打6.5折。

2、真情感感恩节，你来我就送——活动期间，凡是到阿呀呀购买者，都可以送相应的代金券。

3、感恩赠送，钱到送卡——凡是购买满100者，送阿呀呀会员卡打折一张。

4、感恩大放送，特价回馈你——活动期间，组织有特价商品柜台。

5、感恩行动，真情摇奖200份——凡是在阿呀呀购物者，可以持购物单到收银台进行抽奖，200份奖品每份价值20元，抽完为止。

1) 发送传单——在店面周围各个热闹人群区发送传单，发送的主要对象是年轻一族。发送的传单里面主要是阿呀呀打折商品。

2) 粘贴海报——在店面周围各个人流量较多的区域粘贴海报，让更多人知道阿呀呀感恩促销活。

3) 人员培训——培训的主要内容是活动方案、活动细则以及需要注意的事项。保证人员个个懂得此次活动的目标、内容、主题。

4) 人员分工及材料准备。如下表：

收银员

负责发送奖品及赠送会员卡，代金券

1、2号店员

负责布置宣传桌、粘贴店面海报、悬挂气球整理店面节日气氛

3号店员

负责音响、小喇叭，提前录音促销间播放内容

4号店员

负责打扫店内外的卫生

5、6号店员

负责门前发送传单，拉动顾客

5) 预试方案——在活动期间，全部负责有店长一个人统领，监控并控制事态发展，一旦有出错，及时的纠正和改错。

此次促销活动花费总预算为1000元，促销预算表如下：

海报及气球等店面布置150

宣传单、人工费200

奖品需要费用400

店员奖金200

水电等其他花费50

## 酒店感恩节篇六

### 一、分享转发店铺活动信息：

如果在感恩节活动期间，美容院将感恩节活动相关的微信进行转发，只要截止到活动结束时间，转发数量达到了5个，在感恩节当天这些顾客将可以获得由美容院提供的精美礼品一份，而这份名单将在感恩节活动前进行公布。

### 二、主题促销：

美容院要感谢新老顾客，为美容院的新老顾客提供一次感恩父母朋友的机会；凡是在感恩节促销活动期间消费满多少的情况下，顾客能够拿到一个让自己的父母免费体验美容院项目的机会。

### 三、套餐促销：

让顾客选择套餐商品进行消费，大力促进美容产品和服务的消费，提高顾客的消费力度和消费满意度等，对不同的顾客推荐不同的消费套餐，推出消费卡供顾客宣传，帮助顾客计次消费、商品消费、充值消费等等消费服务等，帮助美容美发店解决店铺冬天客流问题和商品销量问题等。

### 四、满减活动、折扣活动等：

在美容连锁店举办满减活动、折扣商品活动，那么顾客就有多种选择消费的模式，推荐商品消费，美容连锁店线上线下店铺同步运营，推出不同的优惠吸引顾客，满减活动等，都能刺激会员积极消费，提高顾客的粘度。

### 五、短信营销、优惠券营销等：

美容院可以通过精准营销的方式，一键群发短信、优惠券的方式，吸引顾客到店消费、吸引顾客来店了解店铺的感恩节活动，唤醒沉睡会员，拉动消费，促进店铺会员消费活跃度。

## 六、美容院节日送礼攻略：

1、美容按摩仪等美容产品，滞销商品等可以作为小礼品送出、积分、优惠券等都可以作为礼物送出。

2、护肤品：美国人过感恩节有化妆游行，为此可以送些护肤品，冬季到了很多顾客都会用到保湿产品和面霜，这个可以根据你店里有的应季护肤品来送，主要是显示您很细心，很关心顾客。