

酒店促销活动方案(实用7篇)

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

酒店促销活动方案篇一

- 1、在电视台，交通频道及晚报作广告宣传(费用已含在全年广告费用预算中)
- 2、印制宣传单1000份(费用财务另呈领导批示)
- 3、印刷贺卡送客户(费用销售部另呈领导批示)
- 4、大堂广告，大厅外横幅，电梯广告宣传。

酒店促销活动方案篇二

一位酒店高级管理人员指出，标榜生活情趣的情人节是第二个在本地消费群中“落地生根”的西方节日。一家酒店要占得情人节市场先机，就必需花心思设计一些独特的“浪漫点子”。真正的营销高手，是能找到新奇的点子、做有创意的营销的。有人形象称：一个好的促销主题就像是一个动人的“媚眼”，对消费者有相当的吸引力。

酒店促销活动方案篇三

- 1、主景点布置：

大厅外：考虑到酒店大堂比较小，不能摆大气的装饰，今年准备在大厅外空地做一个三米高的城堡及风车装饰(木工制

作),在酒店大门处放一个春老人,增加春节气氛。(包括周边装饰一起费用预算xx00元).

大堂:大堂准备摆两个景点:一是总台前做一个长城雪景图(木工制作,费用预算1000元);二是在客梯前空地做一个哈利波特和魔法屋(用泡木雕,费用预算500元).

二楼楼梯口:放一颗精美的春树。(费用预算200元)

咖啡厅:以气球和装饰灯,喷绘为主体装饰物。(500元)

大厅内外柱子:以灯和喷绘做主体装饰物(800元)

2、其他:

四楼多功能厅晚会场地及走廊,三楼电梯口,二十一楼电梯口,二楼大厅及包房,客房走廊以及其他各营业区尽量用去年的存品,估计仍须采购物品9000元。

3、礼品:主要是春节当晚在各营业区及晚会现场所发的礼品和在客房常客,商务客人所送的礼品,预计礼品费用xx00元。

以上共计预算费用xx000元。

1、狂欢夜自助大餐

时间□20xx年2月18日、29日18:00—20:00

地点:四楼多功能厅,二楼大厅

规模:四楼260人/场,二楼160人/场

内容:大型自助餐,综合性文艺节目,大型抽奖活动。(奖品以赞助为主)

气氛布置：热烈、明亮、欢快

票价：比去年提高，今年以提高票价，控制人数为原则。

二楼：-----元/张儿童票半价(无套票)

四楼：-----元/张儿童票半价

套票：-----元/张(两大一小)

节目安排：由娱乐部负责，中间穿插抽奖活动，市场营销部负责节目审核和总协调。动力部在二楼安装电视同步播放器，同时播放四楼晚会节目及抽奖活动，四楼抽奖对二楼同时有效。

2、烛光晚宴：

时间□20xx年12月28日、29日19：00——22：00

地点：21楼旋转餐厅

规模：80——100人

内容：烛光晚宴、家庭套餐。适合家庭、情侣。

气氛布置：全场烛光，放轻音乐，强调安静祥和，浪漫温馨气氛。

票价□xxxxxxxxxxxx元/张儿童票半价xxxxxxxxxxxx元/张(两大一小)

(以上演员及主持人费用由娱乐部另呈领导批示)

地点：四楼歌舞厅

规模：所有包房

内容：1、包房价格上涨

小包房：晚场580元/场(送啤酒4瓶，大果盘一份，大碟两份，清茶免费)，晚晚场380元/场(清茶免费)。

中包房：晚场1280元/场(送啤酒12瓶，大果盘二份，大碟八份，清茶免费)，晚晚场580元/场(清茶免费)。

大包房：晚场xx80元/场(送啤酒24瓶，大果盘三份，大碟十二份，清茶免费)晚晚场880元/场(清茶免费)。

四：客房礼品放送：春节当晚给常客，重要商务客人以及外宾送春礼物。用传统的春老人袜装好送到房间，给客人惊喜。

1、给各营业区发春小姐服装，由春小姐为客人服务，给小朋友发礼品。

2、安排两名春天使迎宾。

3、整个酒店安排两名春老人和小丑发礼品。

4、酒店提供照相留影服务。(自助餐客人)

1、在电视台，交通频道及晚报作广告宣传(费用已含在全年广告费用预算中)

2、印制宣传单1000份(费用财务另呈领导批示)

3、印刷贺卡送客户(费用销售部另呈领导批示)

4、大堂广告，大厅外横幅，电梯广告宣传。

1、1月10日—12月3日拉赞助，12月5日到位摆置大厅。

- 2、1月xx日大堂及电梯广告到位。
- 3、2月1日具体布置方案制出，物品采购到位，开始装饰。
- 4、2月2日春票、贺卡、宣传单。
- 5、各部门2月2日开始卖春票，并各媒体上广告。
- 6、2月6日景点布置完毕。
- 7、2月8日送贺卡。
- 8、2月12日核定娱乐部节目。
- 9、2月xx日下发晚会备忘录。
- 10、2月16日下发服装。各部门相关工作及人员安排到位。
- 11、2月14□xx日作好晚会各项工作。

酒店促销活动方案篇四

每一个节日的到来，餐饮和酒店都有自己的规划，这里我就把20xx年国庆节酒店餐厅促销活动方案策划拿出来给大家分享咯！以便各餐厅更好地开展自己的促销活动！

国庆节历来是餐厅酒店做促销的大好时节，也是刺激消费者，拉动消费的最好机会，此次活动一是为了获得更好的利润，另一方面也是为了加强餐厅外在形象，加深餐厅在消费者心目中的印象。

“国庆同欢喜，好礼送不停”

针对高中低不同的人群进行不同的国庆促销活动，有效的照

应不同的人群。

9月28日——10月8日

打折；赠送；抽奖

酒店促销活动方案篇五

20xx年x月x日—20xx年x月26日共七天(20日—26日大年夜)

千禧迎新，半价返还

(一)主要活动：千禧迎新半价返还

2、单张购物小票返还金额不超过5000元；

5、购物券必须在2月15日之前消费，逾期无效；

6、家电、电讯等商品除外(商场海报明示)；

9、3折。加上使用消费兑换券用于再消费，因此事实上实际的成本很低。

(三)辅助活动

1、男女装特卖场；

2、儿童商场购物送图书；

3、厂方促销活动。

1、报纸广告：

2、电台广告：

3、现场横幅

4、现场彩灯

2□20xx超市春节促销方案活动主题：欢喜购物贺新春，齐家同贺旺财年
活动目的：稳定老顾客，发展新顾客，引导消费者，在节日期间提高销售
活动时间□20xx年1月27日—20xx年1月31日
活动一：迎新春，贺新年，送春联
活动时间□20xx年1月27日
活动内容：凡在本超市购物的顾客，可在卖场指定地点领取20xx年xx台历一本。限50名，送完为止。操作方法：

- 1、分场在收银处指定领取区域，由专人负责春联的发放；
- 2、活动结束后分场将春联的发放明细统一整理后，注明分场号交回营销部。

活动二：年到福到礼送到

活动时间□20xx年1月27日—20xx年1月31日

活动内容：

凡在本超市一次性购物满88元，凭单张收银条均可在分场指定地点领取新年红包一个，购物金额不得累计。顾客凭红包里相应的优惠条款，在本超市获得相应的新年实惠。

操作方法：

- 1、卡片需加盖分场专用章；
- 2、卡片在兑换商品后需注明已换并回收；
- 2、新年卡片设计制作(营销部)活动店12月24日至营销部领取；

- 3、红章制作(营销部)活动店12月24日至营销部领取;
- 4、活动兑换时间截止后1月12日将兑换商品明细及卡片交营销部;
- 5、分场每天统计出红章各个级别的总数。

活动三：庆元旦贺新春送大礼

操作方法：

赠品直接送到配送中心物资库，由物资库进行统一配发至相关活动店，并记录所发赠品

数量分量

1、活动结束，分场将收银小票统计整理于1月20日返回营销部，附换赠明细表；

3、已换部分商品由营销部提供的收银小票报商家处进行冲兑；活动四

xx影楼喜连缘，百家欢喜贺新春活动时间20xx年1月1日活动内容：在活动时间内，凡在本超市一次性购买金额达到一定标准，凭单张收银条均享受一次性购物满58元免费提供化妆、造型、服装一次，照艺术照。送一张艺术照一次性购物满88元免费提供化妆、造型、服装一次，照艺术照。送两张艺术照一次性购物满128元免费提供化妆、造型、服装一次，照艺术照。送四张艺术照一次性购物满218元免费照全家福一次，限3人，送两张操作方法：

1xx超市在专版海报上宣传活动内容，并宣传xx影楼的特色服务。

2xx影楼提供折扣支持和照片支持。

3、双方本着互惠互利的原则，如果任何一方未能满足方案中提出的要求，均承担另一方的所有损失。

4、满足金额的顾客的收银条均加盖分场章和附上xx影楼宣传册，顾客凭此据均可在xx影楼享受优惠。

5、顾客享受优惠时间截止到20xx年1月20日

7、收银员在收款时，查看顾客是否满足其条件，然后将收银条加盖章与送出宣传册。

三、活动内容

(一)主要活动：辞旧迎新半价返还

2、单张购物小票返还金额不超过5000元；

4、年初一开始，至2月15日之间可以凭抽中日购物小票当场领取50%的购物券；

5、购物券必须在2月15日之前消费，逾期无效；

6、家电、电讯等商品除外(商场海报明示)；

(二)可行性：七天中抽取一天50%返还，相当于全场折。加上使用消费兑换券用于再消费，因此事实上实际的成本很低。

(三)辅助活动

酒店促销活动方案篇六

1、1月10日??12月3日拉赞助，12月5日到位摆置大厅。

2、1月xx日大堂及电梯广告到位。

- 3、2月1日具体布置方案制出,物品采购到位,开始装饰。
- 4、2月2日春票、贺卡、宣传单。
- 5、各部门2月2日开始卖春票,并各媒体上广告。
- 6、2月6日景点布置完毕。
- 7、2月8日送贺卡。
- 8、2月12日核定娱乐部节目。
- 9、2月xx日下发晚会备忘录。
- 10、2月16日下发服装。各部门相关工作及人员安排到位。
- 11、2月14□xx日作好晚会各项工作。

酒店促销活动方案篇七

- 1、门厅装饰:一部、三部、大酒店用气球做彩门装饰,营造六一热闹氛围。
- 2、媒体宣传□xx省交通台□xx交通台□xx日报《经济时讯》、生活晨报。
- 3、视觉宣传□xx月xx日(提前三天)各店开始宣传,主要以条幅、易拉宝、彩页菜单、口碑传播、向新老客户介绍等多种形式推广,以达到最佳的效。