

2023年五一酒店活动策划方案(通用5篇)

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。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。

五一酒店活动策划方案篇一

当前通过举办演出活动的营销形式越来越受到酒店的亲睐，像儿童节、圣诞节等已经渐渐形成了酒店每年都必不可少的一项活动了。酒店举办这种活动一般会以节目演出为载体，并安排自助大餐、互动游戏和惊喜抽奖等环节，将这些都组合成一个产品用票券的形式来进行销售。客人只要凭购买的票券即可参加活动，享受酒店活动中包括的所有服务内容。因此如何借助节假日这一有利条件，做好酒店演出活动的策划就显得尤为为重要。

(一) 选好节目

1、寻找公司

无论纯商业性还是公益性的演出活动中节目都是其核心部分，所以选好节目是至关重要的。我们将根据活动的主要形式去寻找相应的节目代理商，比如说是邀请明星还是纯粹的综艺活动，这里就决定了我们去寻找经纪公司或者是演出公司。在选择方面我们可能更加倾向于后者，因为后者可能更加大众化，容易被更多人群所接受。所以我们应就近不就远，到当地或者是邻近的省市找比较有演出资质的公司进行合作。

2、确认资质

不管是与哪家公司进行合作，我们都应该对其演出资质进行

审核，从对方公司注册执照、企业法人代表、以往演出相关资料（图像、文字、报道等）以及具体负责人身份的核实都有必要去确认。当然这个也可以根据该公司的知名度以及有无合作过等进行合理调整，让合作达到双赢的目的，又创造了融洽的合作氛围。

3、签约合作

在确认资质并选择与选择演出公司进行合作后，双方就可以签订演出活动协议书了。协议书里面应该体现出节目组成的详单，也就是具体的当天的活动节目单，里面可以具体到节目名称、时长、演出人员及人数、背景音乐、道具安排、灯光要求等，一些主要演员还应附上具体名单，确保节目演出的准确性。

4、节目审查

与演出公司签订好合作协议书后，演出公司将严格按照协议书上的节目单对节目进行编排，一般至少提前距正式演出的前一个月要开始彩排。为了达到一个比较好的演出质量，一定要保证一个合理的节目编排时间，而且需要到实际演出场地至少进行三次彩排。切勿由于时间紧张而忽略导致没有足够的准备时间，又没有实地的彩排就匆促演出。整个节目安排还应充分考虑到是否集观赏性、互动性、搞笑性等于一体，方能突显整个活动的娱乐氛围。

（二）做好宣传

1、媒体宣传

良好的. 活动策划如果结合有效地宣传推广，这将对活动的票务销售工作提供有力的支持。当然要做好媒体上的活动宣传，我们就要根据活动实际所需，进行合理的安排，而不是毫无调查的大张旗鼓的去做宣传。演出活动所针对的消费者主要

是以本地客人为主，所以我们在媒体的选择上应以当地媒体为主，如当地的电视台、电台、报纸等进行宣传。当然并不是所有的活动一定就得做媒体宣传，也是根据实际情况而定。因为整个活动策划中媒体的宣传费用是偏高的，这样会很容易增加整个活动的成本投入。

2、店内宣传

其实最直接的宣传就是酒店的内部布置了，常规的大型节假日活动或者是专题活动都可以通过特别的布置来营造良好的活动氛围。凡是客人能够经过并直接看得到的地方，只要我们精心装饰布置就可以带来意想不到的效果。如从酒店的前坪停车场到酒店大堂，从酒店电梯到各个楼层之间，从餐厅到客房，甚至从背景音乐到所见到的每一位酒店员工等等。主要表现形式如大型喷绘海报、背景板、指示牌、横幅、汽球、电子显示屏、霓虹灯、堆头展示等等。如圣诞节演出活动酒店的前台员工就可以通过佩戴圣诞帽，穿着圣诞节服装打扮成圣诞老人、圣诞公主还有天使等来营造气氛。

3、其他宣传

这里所指的其他宣传主要是指人员传播，还有可带走的如宣传单张、宣传折页及画报等。包括活动演出的正式票券都可以说是一种宣传品，因为客人是凭买票入场，而他购买的票券实质上也无形中成为了一种宣传。说到这里我想提到的一点就是我们一定要注意好各种面额票券的分类识别，比如成人票和儿童票、全家套票和单人票等。很多时候我们的活动中的抽奖环节就是凭票券参加的，所以每张票的编号必须要是唯一的，避免造成重号中奖的误会。

（三）分好工作

1、销售任务分配

通常情况下酒店都会采取全员营销的形式，把具体的任务划分到各部门。从一定程度上来说可以大大提高酒店的销售力度，但也给员工带来了一定的工作压力。一般任务指标的分配也是根据部门工作性质及人数来定，比如按一个酒店十个部门来分：餐饮部、营销部任务各占总任务的20%，其财务部、娱乐部、前厅部、工程部各占总任务的10%，而人事部、保安部、行管部、总经办则各占总任务的5%。当然这仅仅是提供一个参考，每个酒店其部门的划分其性质可能都有所不同，应根据实际情况而合理的去分配各部门的任务。

2、工作安排分配

一台完美的演出活动离不开团队协作的力量，所以在活动开始前我们就应该将工作进行划分，成立活动领导小组（如可设节目组、舞美组、道具组等）。每个小组确定一名负责人，将具体的工作明细到每个组、每个人。根据酒店各部门的工作性质，将具体的工作进行合理的安排，如餐饮部负责食品、场地及服务工作，工程部负责灯光、舞美及道具的准备，财务部负责验票、抽（兑）奖及成本控制等等。尤其是演出现场的节目统筹和协调工作需明确具体责任人，他就相当于现场总执行官，全权负责并保证整个节目演出活动的顺利进行。

总而言之，酒店举办演出活动的最终目的也是给酒店创造良好的经济效益和社会效益。只要我们把握好节目质量这关，通过适当的宣传推广平台，把活动影响力进一步扩大，并将具体工作合理分工责任到人，确保整个活动的顺利开展，把整个活动做出亮点和特色来，就一定会达成我们的目的。

五一酒店活动策划方案篇二

国际劳动节又称“五一国际劳动节”、“国际请愿游行日”(international workers' day或者may day)是世界上80多个国家的全国性节日。以下是由本站pq小编为大家收集整理

出来的酒店五一节活动策划书，希望能够帮到大家。

五一黄金周是我国国民三大长假之一，在此节假日期间，国民消费集中，私款消费趋旺。在五一黄金周即将来临之际，结合本酒店的实际情况和涉县的市场情况，为了迅速提高酒店知名度、消除市场陌生感，达到经济效益与社会效益双丰收的目的，特制定本方案。

为了促进该大酒店五一期间的消费，我们对酒店现有消费群体和涉县地区大众消费形式进行了分析，通过分析发现：酒店现有消费群体基本为团体、商务和公款消费，而该部分消费者五一期间基本放假休息，若不能有效拉动涉县大众消费群体来酒店消费，酒店五一期间消费状况将不容乐观。但涉县其他消费行业继春节之后在五一前后将会出现前半年的消费高潮，这些行业包括：电信、家电、婚纱摄影、家具、珠宝、手机通讯、保险等大众消费行业。而这些行业中的中高端消费群体也正是酒店的目标消费群体。

酒店成立一年来，基本未对该地区中高端大众消费群进行过有效的营销宣传。如果针对这类消费群去做广告宣传，则存在受众群体分散，宣传范围广，宣传工程复杂，宣传成本过高等问题。但该地区内已成熟的许多大众消费行业中，已经拥有自己的销售网络和一大批固定中高端顾客。如何能利用这些大众消费行业的销售网络、销售信誉以及中高端客户资源，来提升**大酒店自身的品牌形象以及销售业绩，在五一黄金周和今后成功地拉动该地区中高端大众消费层到**大酒店来消费；同时借此机会，实现该酒店与其他消费行业强强联手，共同打造中高端消费市场；也为进一步确立**大酒店在涉县引领中高端消费的市场地位奠定基础，是本策划案的关键和目的所在。

为了建造该地区中高端消费群体的商圈，实现**大酒店拉动该地区中高端散客消费群到酒店消费的目的，本策划案主要从以下几个方面考虑：

(一) 借势营销

《兵法》有云：“善战者，求之于势，不责于人，故能择人而势。”

借势就是随时关注和把握身边的资源和事件，从中联系产品和企业，及时发掘和发现提升产品和品牌的每一次机遇，及时抓住与我有用的机遇，借“势”而上，达到推广产品和提升企业的目的。本案主要借两方面的势：

一是借商家之势。即借该地区已成熟的一些消费行业中优秀商家的势，来更直接，更有针对性地面对该地区中高端消费者进行营销宣传。利用这些优秀商家在市场上已树立的品牌形象、消费信誉和固定客户群，直接提高**大酒店在该地区中高端消费群心目中的地位。

二是借五一之势。即在借助其他行业优秀商家之势的同时，还要借助五一消费黄金周的大势。虽然五一消费黄金周对该地区酒店业并非真正的黄金周，但是对其它消费行业可谓是真正的消费黄金周。我们要借助这个消费黄金周的消费之势来吸引更多的消费者到来消费，同时借此机会宣传。

(二) 引导消费

五一消费黄金周里，人们有着大量的消费需求，如：家电、婚纱摄影、家具、珠宝业等等，如果在**大酒店消费后，可以同时得到在这些行业的优秀商家给与的在市场上无法得到的折扣优惠，那么，就有很大的可能拉动这部分消费者到酒店来消费。

(三) 满足消费

五一黄金周里，顾客来**大酒店消费，不仅可以享受到酒店促销活动的各种优惠，同时，还能得到该地区其它消费行业

里优秀商家推出的优惠活动和消费折扣。让顾客有一种“来消费 能享受多家优惠”的实惠感。以优惠、实惠、来得值来满足消费者到**大酒店消费的需求。

本次五一营销活动的策划原则是：

1、给顾客全方位的、多重的、最大的优惠感觉

在一处消费，可以得到多处的最大额度的优惠，顾客会有一种“值”的感觉。我们要做到的就是，让顾客感觉在消费“值”！

2、充分显示**大酒店在该地区酒店业的优势地位

本次活动不仅要让顾客感受到在能享受多重优惠的感觉，还能充分树立起**大酒店在该地区中高档消费层中的优势地位和领军形象。因为，只有能带给顾客珠宝业、家电业、通讯业、婚纱摄影等等消费行业商家精英提供的最大额度的优惠消费政策。这是该地区其它酒店无法办到的。无形中，**大酒店在消费者心中的优势地位更加巩固。

本次五一营销活动的主题：

“牵手商家精英倾情回馈顾客”

本次五一营销活动的宣传主题：

到消费 享多家优惠

在消费 品位又实惠

该主题充分突出**大酒店在该地区酒店行业内的主导地位，让顾客知道在消费后，就会有很多行业的消费优惠，让顾客有一种“值”得感觉。

宣传上充分突出行业联动回报新老客户，强强联手送顾客实惠的特点。

(一)活动时间

(二)活动合作商家

(三)活动对象

(四)活动地点

(五)活动方式

(一)酒店外布置

(二)酒店内布置

(三)合作商家店内、外宣传

(一)活动用印刷品

(二)活动宣传

酒店餐饮五一劳动节餐厅促销，都是必须结合自己的产品特点，最大限度的展示自己的优势，宣传自己的品牌，吸引更多的消费者，而做出适合自己的促销活动。对于餐厅促销活动要注意以下四点：

在消费者心目中理想的餐厅是什么，最简单的便是满足三方面：一是餐厅的环境氛围；二是餐厅的服务态度；三是餐厅的菜肴口味；四是餐厅的消费阶位。这四方面是酒店餐厅五一促销活动方案最重要的部分。可像以下详细分析。

而气氛又是从哪些方面体现出来的？在餐厅消费，食品只是消费都要求的其中一环，更多的是人们要求的是餐厅的整体服

务。因此，在整个餐厅的气氛上要做好相应的布置。而怎样布置也有讲究，如果是主题餐厅的话，那便要依餐厅的主题来布置，一般情况下可以参照以下：

灯光，餐厅灯光的强弱与光色的照射，对餐饮消费者的就餐情绪有着重要的影响。合理的餐厅光色，既可以激发消费欲望，又可以使消费者乐于在视觉舒适的餐厅环境中就餐。

色调，不同的色彩能引起餐饮消费者的不同联想意境，产生不同的心理感受。餐厅的色彩如果调配得当，醒目宜人，对餐饮消费者和餐厅服务员的情绪调节、预防冲突都将具有重要意义。

布局，餐厅的整体氛围是消费者产生愉悦的就餐心理的又一重要因素。如果其布局能根据餐厅主题和餐饮市场定位的消费者心理进行设计，必将受到顾客的青睐。

餐台，在餐桌上摆一瓶色泽鲜艳的插花或盆花，如月季、杜鹃、米兰等。其艳丽的色彩，清馥的香味，可使人的大脑处于悠然之境，并能增加消费者的食欲。

音响，餐厅中特定的音响效果能够产生独特的气氛，在餐厅中布置山水小景，山石滴泉叮咚声响使人如同漫步泉边溪畔。餐厅播放一些行云流水的背景轻音乐，如克莱德曼的钢琴曲等。都能使餐饮消费者的就餐心情变得格外舒畅。

有人喜欢高山流水，有人喜欢情意绵绵，布置出优雅的酒店餐厅环境，是做好五一促销活动的第一步。

促销活动中人的因素是很重要的，它体现了一个餐厅的态度，每一个人都喜欢被尊重，被关注，优质的服务能够征服消费者的心，让消费都牢牢记住你。所以在促销之前，要做好人员的基本服务培训，促销特色培训，态度意识的培训等等，这样可以使促销活动更好的发挥它的效果。

消费都喜欢新鲜事物，对于新菜都有一种要品尝的欲望，利用几款新菜来吸引消费者，满足消费都的新鲜感。

消费者都大部分是喜欢实惠的消费，而餐厅里食品的促销方法有很多，可以菜式搭配不同推出不同的超值套餐供消费选择，但价格的定价方面也有讲究。如下：

菜式，劳很多商家会推出相应的套餐，推出相应的菜式，以供消费者选择。

制作，让消费者参与到整个制作过程中，更能满足消费者的成就感与体验的欲望。

观赏，在消费者面前进行食品的制作，吸引消费者的注意力，也为餐厅增加无形招牌。

价格，通过价格来吸引消费者，这也是商家常用的方法，太要拿捏到位，不要降低价格的同时也降低了餐厅的品牌。

赠品，提供一些节日相关的赠品可以拉动一定的消费者。比如说提前预订可以得到赠品，消费在多少金额之上可以得到一些赠品。赠品要与自己餐厅的品牌风格相应。

五一酒店活动策划方案篇三

一、活动目的：

1、通过开展以“我劳动，我光荣；我创造，我幸福”为主题的系列活动，让同学们了解“劳动节”的由来，了解我国不同时代的劳模风采。

2、通过有计划有组织的开展各类活动，从宣传“我劳动，我光荣；我创造，我幸福”这个主题思想转化到我们每个学生的

实际行动中。

3、通过在学校、家庭两个层面参与不同类型的劳动，培养爱劳动的热情，养成爱劳动的好习惯，争做“劳动小能手”。

二、活动主题

我劳动，我光荣；我自理，我能干

三、活动内容

(一) 绘画比赛

1、绘画主题：劳动最光荣

2、绘画形式：绘画表现形式不限，儿童画、国画、版画等均可。每个班上交5件作品，可适当增加。

3、上交时间：4月30日前上交，逾期做自动放弃。

(二) 我是劳动小能手

1、在“五一”放假期间与爸爸妈妈一起对自己的家进行一次彻底的大扫除；

2、能帮爸爸妈妈做一件力所能及的家务事，洗菜、淘米、洗碗、扫地、拖地等

(三) 学唱劳动歌曲

1、各班音乐老师负责在本周学习有关“劳动光荣”的歌曲。

2、周五班队活动课，以班级为单位，举行“我爱唱歌更爱劳动”的个人演唱比赛。

四、活动要求

- 1、各校要组织好绘画比赛活动?将好的作品上交中小进行展览。
- 2、各校要切实布置好三个阶段的活动?让学生亲身体验劳动。
- 3、要制订好活动方案案和安排，按时开展活动，要有详细的活动记录。

五一酒店活动策划方案篇四

一、活动主题：“岁月无声、真爱永恒” “诗情花意过情人节”

二、活动时间：8月15日星期天 19：30--22：00

三、活动地点：某某酒吧

四、活动形式：男女配合.才能玩的活动

五、活动规模：33人左右

六、情人节策划活动流程方案：

（一）“寻找你心中的女神”

1、通过对嘉宾的介绍，嘉宾选出自己心仪的对象

（自我介绍限时2分钟/人，女嘉宾们全部站一排通过自我介绍让男嘉宾有个初步的了解，男嘉宾作出选择，如果只有1位男嘉宾选择，并且女嘉宾同意，则初步速配成功。如果有多名男嘉宾选择，则男嘉宾有1分钟的表白时间，最后女嘉宾选择1位心仪的，速配成功。）（情人节情侣活动策划书）

2、如果男女双方同意则第一轮速配成功，在剩下第二轮速配游戏中只有一男一女合作才能得到大礼品，只有男女一对可以玩、要配合。男女是一组后都不能离开对方，离开算弃权处理没有礼品，不能玩下轮游戏。

（二）“分组对战帅哥美女对对碰”

大家分成2组：牛郎队与织女队。每队6对男女外加一个男的。游戏就是每组每次游戏淘汰一对，到最后成3队后可以得到礼品，排第一名、第二名、第三名。

1、牛郎背织女(推选现场每组2对男女组合共同完成本游戏)

游戏规则是分组进行，其中一人蒙上眼睛背上自己合作伴侣，由另一方负责指挥，按游戏的路程，要捡起所安排的物品、规则是男方的蹲下女方捡起、拾玫瑰等关口。顺利通过的组并且用时最少的一组将得到小礼品一份。

2、智力大冲浪，争分夺秒游戏

每组2对男女，女的坐在凳子上 男站在墙对拿玫瑰花。每组的女方给对方男的提出一些问题，答对可以走一步，知道男方可以把玫瑰送到女方，就是胜利者。答对问题最多的组将得到小礼品一份；失败的就淘汰。

3、情歌对对唱

由主持人说个字，如“爱”，现场每组一对。比赛过程中参与者自由发挥自我特长，努力表现自我。唱爱开头对情歌最多的一组将得到小礼品一份。要答对5次 失败的就淘汰。

五一酒店活动策划方案篇五

活动主题：住xx大酒店，度快乐五一

活动时间：4.28至5.1

活动内容□xx大酒店为感谢客户长期以来的大力支持，在五一劳动节期间推出客房优惠活动。

客房优惠：标准单人间优惠价120元/间夜（净价）标准双人间优惠价120元/间夜（净价）豪华商务间优惠价200元/间夜（赠送双人早餐）行政套间优惠价388元/间夜（赠送双人早餐）豪华套房优惠价688元/间夜（赠送双人早餐）

活动主题：自由自享，五一齐快乐，活动时间：4.28至5.1

活动内容：自助餐五一劳动节期间为答谢广大顾客，进行优惠酬宾。

1. 自助餐满六赠一
2. 全场大赠送，豆花鲍鱼每人一位

活动主题：四海之内存知己，快乐相聚御花园活动时间：4.28至5.1

活动内容：庆五一、感恩回馈，答谢顾客朋友对御花园的支持

- 1、全场感恩答谢，每桌赠送知名品牌葡萄酒，每人赠送
- 2、每桌消费两千元以上的赠送豪华商务间一间一天的住宿。
- 3、活动期间生日宴另赠送精美鲜花4、活动期间大厅消费九折全额优惠
- 5、活动期间赠送园内相聚照、全家福等留念照片。
- 6、另有意外惊喜等您来取

活动主题：四海之内存知己，快乐相聚xx

活动时间：4.28至5.1

活动内容：庆五一、感恩回馈，答谢顾客朋友对生态的支持

- 1、全场感恩答谢，每桌赠送知名品牌葡萄酒，每人赠送。
- 2、每桌消费两千元以上的赠送豪华商务间一间一天的住宿。
- 3、活动期间生日宴另赠送精美鲜花
- 4、活动期间大厅消费九二折全额优惠
- 5、活动期间赠送园内相聚照、全家福等留念照片。
- 6、另有意外惊喜等您来取