

2023年全民阅读活动方案(通用5篇)

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

全民阅读活动方案篇一

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。

全民阅读活动方案篇二

今年营销部将配合酒店整体新得营销体制，重新制订完善年市场营销部销售任务计划及业绩考核管理实施细则，提高营销代表得工资待遇，激发、调动营销人员得积极性。营销代表实行工作日记志，每工作日必须完成拜访两户新客户，三户老客户，四个联络电话得二、三、四工作步骤，以月度营

销任务完成情况及工作日记志综合考核营销代表。督促营销代表，通过各种方式争取团体和散客客户，稳定老客户，发展新客户，并在拜访中及时了解收集宾客意见及建议，反馈给有关部门及总经理室。

强调团队精神，将部门经理及营销代表得工薪发放与整个部门总任务相结合，强调互相合作，互相帮助，营造一个和谐、积极得工作团体。

全民阅读活动方案篇三

为了迎接国庆黄金周，提升酒店的知名度以及回馈新老客户的长期支持，特制定此方案：

国庆7天乐万国欢迎您

1、当天为生日的客户可凭身份证在前台可直接享受高级198+8元的特惠价格。，并赠送欢迎水果1份。

2、凭工作牌和联盟商家卡等在酒店预订、入住可享受内部员工工价优惠。

仅限指定消费小票参与此次活动，小票当日有效，第二日作废；活动房型有限，每天仅限30间。

1、活动期间，商场营业员须配合宣传商场、酒店活动规则。

2、酒店员工须预先告知客人活动的`具体实施办法，前厅部要核实好参与活动的客户凭证以及将商场收银小票与客户入住rc单装订送交财务部审核，并在备注上注明，对于需要赠送水果或啤酒的客户入住要及时的告知房务部。对生日当天入住的客人要致以生日快乐。

3、客房部要做好水果赠送工作，及时统计和预定好水果，并

保质保量。

4、请商场策划部必须配合销售部将此活动做好整体的组织、宣传工作;财务部要要求商场收银在收银小票上或其相关票据上注明可参加酒店活动相关标志。

全民阅读活动方案篇四

酒店餐饮部可以说是酒店盈利很重要的一部分。针对餐饮部的情况，酒店领导一方面加快新员工的招收，另一方面选拔优秀员工安排在餐饮部的管理岗位上，从而有效地把餐饮工作推向新的阶段，既降低了人力成本，又调动了老员工的积极性。注重运用新观念面对市场，加强对知识更新重要性的认识，积极启动管理人员的创新思维，对外根据市场需求，及时调整了市场定位。

根据客流情况、节假日的分布，制定促销方案。对内加强服务培训、全面提高员工服务文化意识和服务质量，及时调整和更新菜品，吸引并留住稳定的客户群，得到良好的市场反馈，有效地促销酒店的餐饮，从而大幅度提高餐饮收入，才能超额完成预算任务。旅游淡季只是对住房有影响，而对于餐饮部的影响并不是很大，因此酒店应该抓住这一具体情况，提高餐饮部的业绩以弥补客房部的空缺。

全民阅读活动方案篇五

20xx年6月20日至8月31日

518元/席668元/席888元/席

- 1、餐饮：每席赠2瓶啤酒，豆浆免费；酒水按超市价提供。
- 2、茶楼大厅最低消费标准为10元/人，包间60元/6小时间；双机麻80元/6小时间；茶水免费。

3、客房：一次性消费3000元以上的赠送标间一间/夜；消费在5000元以上的赠送数码房一间/夜；活动期间凭学生证及教师证入住可享受普通标准间188元/间夜、普通单人间168元/间夜的`优惠。

4、5席以上城区内免费往返接送，免费赠送背景板贴字、指示牌。