

酒店圣诞节营销策划书 酒店圣诞节营销策划方案(通用5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编为大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

酒店圣诞节营销策划书篇一

可以互赠圣诞礼物，表达祝福。圣诞节人们互相赠送礼物，是因为神赐给世人最宝贵的礼物——他的独生子耶稣基督，因此人们欢欣鼓舞，并为了纪念神的爱，互相送礼表示爱心。

邀请朋友来家里做客。你可以邀请朋友到家里来，一起聚餐，餐后一起阅读耶稣诞生的相关圣经经文，通过彼此相爱表达对上帝赐予耶稣的感恩。圣经说：“施比受更为有福。”开放家庭是上帝为我们带来祝福的一个特别方式。

参加教会的圣诞庆祝活动。每年圣诞节时，全世界的教会都会在12月24日的晚上举行“平安夜圣乐崇拜”，目的是以赞美的歌声，来纪念就主耶稣基督的诞生。你可以去一个教会参加这样的活动，边感受边思考生命的意义和出路。

了解圣诞装饰的意义。大多装饰具有它们的意义：灯代表基督是世界之光；绿色的长青树、冬青树和槲寄生作为圣诞树，代表耶稣带给我们的生命；而的象征——天使和星星，使这些树更突出。

猜你感兴趣：

酒店圣诞节营销策划书篇二

主办单位：

承办单位：

活动概述：

随着现代人们生活水平的日益提高，接受新兴事物的能力也在逐年上扬，圣诞节这个只有西方国家重视的节日，然而现在在中国每到这一天，这个舶来节日的庆典活动也是开展的如火如荼，2008的奥运会更是拉动了中国与世界的距离，数据表明自进入21世纪以来，圣诞节效应为中国所制造的经济产出是不可小觑的，仅酒店一项就占到五分之一的比例，这就使酒店行业更加追捧这一节日主题性活动的开展，从而使之成为酒店业一年之中的传统营销项目。

借此xxxxxxxxxx年圣诞节的临近，大厦以“平民消费，与民同享奥运欢乐”的主题开展“2007圣诞夜名品菜肴拍卖自助晚宴活动”，本着回馈热心消费者、快速树立优秀品牌形象、集聚拉动市场空间、增添市场份额的原则进行本次活动的开展，力求把活动创建成为酒店独树一帜的品牌活动，使“”的企业形象更加深入人心。

活动内容及细节描述

10、由于活动时间较长，拍品的设置上分为3部分，第一部分设置为菜品、第二部设置为快速消费品(如数码相机、移动存储设备等)、第三部设置为名品店产品等。

活动体现的效果特点：

1、打造符合自身的企业活动，创造品牌影响力

- 2、轻松的活动氛围，提高品牌服务认知度
- 3、平民化消费标准，便于吸引消费者接受
- 4、迅速拉动节日经济文化，引领先进的消费模式
- 5、广泛宣传企业文化，增添企业形象美誉度

酒店圣诞节营销策划书篇三

- 1、冬季生活的恋歌，提拉米苏传送圣诞祝福
- 2、让我们把圣诞的钟声传播四方，也让我们把友爱和赞美洒向人间
- 3、和你心爱的人一起共进圣诞夜晚餐
- 4、圣诞节，让我们相聚在xx酒店（餐厅）

1、圣诞帽子的海洋

所有进入酒店餐厅消费的顾客，都会免费获赠一顶圣诞帽，圣诞帽里面装有酒店餐厅的小礼物（圣诞帽子和圣诞礼物上会印有酒店餐厅的名字）。

2、相遇圣诞老人

酒店在圣诞节前夕，安排数名工作人员身着圣诞老人的服装，在酒店餐厅附近派发宣传单，并和路过的小朋友进行猜拳游戏，猜赢的小朋友可以获得糖果、巧克力等小礼物。

3、圣诞节套餐

在圣诞节促销活动期间，针对情侣、儿童、家庭消费等不同

人群，推出圣诞节套餐，不同的套餐有不同的打折优惠。

4、圣诞节特价菜

在圣诞节促销活动期间，凡消费满xxx元的顾客，即可免费获赠酒店餐厅的招牌特色菜一味，或者是圣诞火鸡一份。

5、圣诞节幸运礼物

到酒店餐厅消费的顾客，可以参加“圣诞老人”的幸运抽奖活动，可以根据派发传单的号码、餐桌号码来临时获取，中奖者可以获得酒店餐厅的会员卡、优惠卷等礼物。

6、圣诞节的心愿

凡在圣诞夜（平安夜）来本酒店餐厅消费的顾客，可以参与酒店餐厅举行的“圣诞节许心愿，新年圆梦”的活动，顾客可以在圣诞节通过酒店餐厅的心愿墙来许下自己的心愿，在新年元旦再次光临酒店餐厅的时候，可以收到额外的惊喜。

7、来自圣诞卡的祝福

在圣诞节促销活动期间，凡是来本酒店餐厅消费并留下了相关通讯地址和联系方式的顾客，会获赠一张精美的圣诞卡，顾客可以在圣诞卡上写上祝福语，酒店餐厅负责将圣诞卡寄送给顾客想寄送的人。

(1) 酒店餐厅的人员准备

3、让所有的员工提前熟记活动流程及规则

(2) 圣诞节活动物资准备

1、圣诞帽、圣诞树、圣诞老人服装

2、糖果、巧克力、卡通玩偶、酒店餐厅会员卡、圣诞卡、圣诞彩灯、气球等

3、提前设计好活动当天的主打菜品，另外准备火鸡、南瓜等圣诞节专属菜品，备好原材料

(3)酒店餐厅内外环境准备

1、准备圣诞树，装饰圣诞彩灯等

2、在玻璃橱窗上涂鸦“merrychristmas!”“圣诞节快乐！”等字样

3、活动当天播放圣诞节歌曲

酒店圣诞节营销策划书篇四

活动时间：12月23日(星期五)—1月5日(星期三)活动主题：相约圣诞之夜(圣诞狂欢夜、欢乐优惠在圣诞活动说明：每年的12月25日，是徒纪念耶稣诞生的日子，称为圣诞节，是西方国家一年中最盛大的节日，可以和新年相提并论，类似我国过春节。而元旦节也是我们个的一大节日，我们可以参照以下的促销活动方案！

活动内容：

a.门口：一服务员妆扮成圣诞老人站在门口迎侯宾客，迎候语必须是‘merry christmas!’遇上大约10岁以下的小客人则发一粒水果糖。

b.大堂：中央摆上圣诞树，圣诞树要大，要与大堂的空间协调一致，树上必须有闪烁的彩灯吸引客人的注意。

c.玻璃门窗：贴上圣诞画如：雪景，圣诞老人等(精品批发市

场有现成的`出售)

d.餐厅：服务小姐头戴圣诞红帽，给每桌客人先上一盘别致的圣诞点心，点心主要有蛋糕，饼干，也可以是平时很受欢迎的宾馆特色点心，周围摆上各式各样的糖果。还可以在盘中藏匿一有奖吉祥物，不同的吉祥物到服务台领取不同的圣诞节小礼物e.过道：用红纸扎成小巧的灯罩，每隔一米五挂一只，顺着过道挂两列。

a□门前广场可设置这样一个场景造型：在雪地上矗立着一座别墅市的房子，房子周围是浓郁的圣诞树，并有着一个美丽的花园，整个房屋透着黄色的温暖的灯光，透过窗户可看到一家人的身影，正在欢快忙碌着准备圣诞晚会，精心布置圣诞树，圣诞老人正悄悄爬上烟囱，悠扬的音乐从圣诞屋飘出来。整个场景静谧而欢快，有动有静，栩栩如生、充满情趣。注：音乐必不可缺少的，给整个场景增加动感，可以播放一些经典的曲子。

b□服务员和收银员全部戴一顶红色圣诞小帽子，衬托节日气氛，刺激顾客消费。

(a)狂欢帽子节!展出款式新颖、色彩鲜丽的各款男女老少帽子!让您在享受暖冬的同时，增添一抹靓丽的风采!操作说明：在寒冷的冬天，帽子是不可少的御寒用品，也越来越成为时尚年轻人着装的一大点缀。在帽子展出陈列上，可以突出红色的圣诞帽，一方面渲染节日氛围，另一方面也通过圣诞帽带动其他帽子的销售。

(b)定餐送手套，定餐满1200元，凭购物小票，赠送一双手套(手套价值5-10元左右)，在手套里还藏有小礼物操作说明：手套也是人们不可少的防寒用品，购物送手套，对顾客来说比较实在，将奖券藏在手套里又是一个新颖的促销方式，跟西方的小孩在过圣诞节时在长袜子里得到礼物有异曲同工之

妙。注：购物赠品还可为一些时尚台历、圣诞礼品、平安符(平安夜赠送平安符)等。

a.组织节目。我们到黑大、工大等高校联系欧美国家留学生10多人，邀请他们参加我们的活动，到酒店大厅与大家一起表演节目，共度平安夜。我们的邀请得到他们热烈的欢迎，有啤酒，还能够与英俊的中国小伙和美丽的中国姑娘一起共度良宵，还不用花钱，这美事还从来没有过，他们简直是喜出望外。我们对他们的要求仅是会表演节目或会跳的士高就行，节目水平要求不高，只要能够突出气氛就行，这一点都难不住他们，有的会吹萨克斯、有的会弹吉它、有的会唱欧美流行歌曲，的士高则是他们生活的一部分，没有一个不会跳的，这就够了。

b□赠酒和鲜花祝福，消费者获得意外惊喜。凡当晚到民防商务酒店的消费者我们对每桌客人都免费赠送葡萄酒1瓶，并由礼仪小姐向情侣们中的女士送一支红玫瑰，并真诚地对他们说：“感谢你们光临，我代表民防商务酒店祝你们圣诞快乐，情深似海！”这种意外的礼物和暖融融的话语使每一位消费者都倍感亲切和激动，和民防商务酒店的距离一下就拉近了。消费的激情也就被充分地调动起来了。因为给自己带民防商务酒店来的不仅是本身的享受，更重要的是精神上的超值享受，这是无法以用金钱来衡量的。

c□与留学生同歌共舞，燃烧品牌激情。除了店内的节目之外，我们穿插着让留学生表演节目。他们全部一身牛仔服，流着前卫的发型，个个酷呆了，具有浓厚欧美风格，充满动感和激情的表演引起阵阵掌声和喝彩，许多消费者忘情地与留学生们一起狂歌劲舞，把活动一次次地推向高潮，更让人们乐开怀。留学生们在表演中不停地有中文或英文喊“民防商务酒店，我爱你！”加上你们的精彩表演把整个活动推向了潮，民防的品牌与消费者的激情产生了高度的共鸣。

d□赠送精美照片，留住精彩瞬间。为了让消费者永远留住这

一精彩瞬间，永远记住民防商务酒店，可以免费获得我们为
其拍摄的精美照片一张。

要留下详细地址和电话，我们亲自送到。谁出来还想到带相机，而这一难忘的时刻不拍张照片留下来太可惜了。这可乐坏了消费者。我们让消费者在民防商务酒店的大厅拍照，并且每张相片都装进一个简易的相框里，为的是让消费者放地显眼的上方，让他们能够经常看到照片和照片上的民防商务酒店，就永远忘不了这一难忘的时刻，也就永远记住了民防商务酒店。照片洗出后按消费者的详细地址，我们派专人送达，得到消费者的再一次感谢！

酒店圣诞节营销策划书篇五

初拟策划及布置方案如下：

- 1、今年的酒店布置及装饰以广告公司和市场营销部同时进行的方式来操作。
- 2、今年的酒店布置及装饰以大厅，大厅外，各前台营业点，四楼晚会现场做重点，其他地方为辅。
- 3、今年的酒店布置及装饰具体细则和费用另呈领导批示。

1、平安夜，狂欢夜自助大餐

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：-----元/张儿童票半价

----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。

2、烛光晚宴：

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：一元/张儿童票半价

---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)

1、给各营业区发圣诞小姐服装，由圣诞小姐为客人服务，给小朋友发礼品。

2、整个酒楼安排四名圣诞老人发礼品。

3、大堂及咖啡厅以气球为主体作节日气氛布置。

4、酒店提供照相留影服务。

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、11月15日——12月3日拉赞助，12月5日到位摆置大厅。
- 2、12月2日具体布置方案制出。
- 3、12月5日圣诞票、贺卡、宣传单制出。
- 4、各部门12月6日开始卖圣诞票，并各媒体上广告。
- 5、12月6日开始布置景点。
- 6、12月10日布置完毕。
- 7、12月11日送贺卡。
- 8、12月12日核定娱乐部节目。
- 9、12月15日下发晚会备忘录。
- 10、12月23日下发服装。
- 11、12月24、25日作好晚会各项工作。