

最新温泉节活动方案设计(汇总5篇)

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来看看吧。

温泉节活动方案设计篇一

下面我们就针对今年圣诞元旦双节的促销活动时间特殊性，同时按照促销活动策划方案的一般内容和步骤，同大家一同分享酒店餐厅的圣诞元旦双姐促销活动策划方案的具体内容。

一、双节促销活动目的

企业形象和优质的产品服务，为酒店餐厅的除夕年夜饭、元宵节等后续的促销活动做好顾客资源准备。

二、双节促销活动时间

20xx年12月24日（星期五）至20xx年1月3日（星期一）

三、双节促销活动主题

圣诞节主题：蓝色梦幻圣诞，浓情xx餐厅

元旦新年主题：新年新气象□xx餐厅新年顾客大回馈

四、双节促销活动内容

活动一“庆圣诞迎新年”专题文化墙

在餐厅大堂的一侧，专门制作“庆圣诞迎新年”专题文化墙，以这种特殊的方式来装扮酒店餐厅的节日气氛，整个文化墙

挂满了雪花坠饰、圣诞老人像、金色花环、小星星等，还贴上了美丽的诗歌助兴，酒店餐厅的员工在文化墙上写下自己对圣诞节的祝福和元旦新年的期望，顾客也可以将自己的寄语写在上面，活跃的文化气氛让大家在新年到来的时刻信心百倍。

活动二 圣诞唱诗班歌声送祝福

餐厅员工组合成圣诞唱诗班在餐厅大堂等区域为每一位来店客人送去平安夜的祝福，以蓝色主题的蓝色灯光，蓝色球体，蓝色的穿梭空间，并与植物圣诞红构成了一副奇妙，充满想象的的图画，到处是一片蓝色的海洋。当晚，圣诞唱诗班穿梭在圣诞晚会的席间，她们身着红白相间的长袍，欢乐的歌声在上空飘荡，为今年清冽圣诞夜带来一丝的暖意。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

温泉节活动方案设计篇二

一、活动目：

1、为答谢新老客户一直以来对我酒店大力支持，利用元旦新

年有利商机来回馈我们新老客户，以刺激其继续消费，以达到我酒店营业额稳定性增长，最终达到更好赢利目。

二、活动时间：

20xx年元月1日

三、活动地点：

中、西餐厅及客房

四、主题口号：

相约212，相聚丽晶

五、活动内容：

(一)西餐：

1、凡元旦当天在西餐消费客户均可获赠奥运纪念卡一张(自行制作)。

2、元旦当日一次性消费满3元客户，均可获赠西餐单人早餐券一张。

3、元旦当日一次性消费满6元客户，可获赠优惠房券(凭此优惠券可获门市价6折优惠)一张。

(二)中餐：

1、凡元旦当天在中餐消费客户均可获赠奥运纪念卡一张。

2、元旦当天在中餐大厅消费客户，一次性消费满5元可获赠西餐早餐券一张。

3、包房一次性消费满1元，获赠面值1元现金券(此现金券可在本酒店任营业区消费)一张。

4、元旦当日一次性消费满xx元，即赠送贵宾卡一张。

5、元旦当日在中餐一次性消费满3元，赠送标准客房一间一晚。

(三) 客房：

1、凡元旦当天在客房入住客户均可获赠奥运纪念卡一张。

2、元旦当晚个人入住客房，一律按门市价8折优惠，并赠送果篮一个及早餐券一张。

六、活动广告宣传方式：

1、广告宣传：

(1)pop广告牌三块：大堂一块，中餐入口一块，西餐入口一块。布标一条，放置酒店大门。内容为：相约212，相聚xxx!

(2)设计制作彩色宣传单1张(具体内容样板另附)。

(3)设计制作西餐早餐券(西餐自带有早餐券)。

(4)设计制作赠房券。

(5)设计制作现金券。

2、口碑宣传：销售

部及营业部，以销售部为主，各营业部为辅。

3、短信宣传：销售部及营业部各部门经理利用手机短信形式

向客户发送此次活动信息，以达到宣传，吸引客户消费作用。

七、场地布置：

1、酒店外围：

(1)酒店大门及西餐侧门吊大红灯笼，以衬托节日气氛。

(2)酒店大门正对面，制作元旦快乐装饰。

2、大堂：

(1)酒店大堂摆放三个x展架(内容20xx年世博会时间表，整个活动内容一个。)

(2)在原圣诞屋基础上，饰海宝(20xx年世博海宝)及有关饰品。

八、责任分工及完成时间：

1、总指挥□x总

2、总执行及总协调□x副总

3、布场(20xx年12月28日完成)：市场营销部，各部门配合

4、策划宣传(20xx年11月3日前完成)：市场营销部负责各类广告宣传、票券设计及制作。

6、采购(20xx年12月1日前完成)：财务部负责关于本次活动物品采购，美工跟进。

注：世博会门票需财务部跟进落实，确保当日能顺利把门票送到客人手中。

九、物品采购单：

- 1、海宝若干；
- 2、世博会纪念品若干；
- 3、世博会门票若干(须提前预订)；
- 4□x展架三个；
- 5、布标一条；
- 6、彩色宣传单

十、费用预算：

- 1、海宝若干约65元；
- 2、世博会纪念品若干约1元；
- 3、世博会门票若干约3元；
- 4□x展架三个约18元；
- 5、布标一条约7元；
- 6、彩色宣传单约55元。

合计：545元

温泉节活动方案设计篇三

xxxxxx公司20xx年度年终表彰大会

会议时间：13:00——15:30

晚宴时间:18:00——21:30

xxx度假村酒店多功能宴会厅

公司全体员工(100人)

本次)年会的流程与安排包括以下两部分:

(一)年终大会议程安排

9:00全体员工在公司楼下集合,乘坐公司的包车,约2个小时到达xxx度假村酒店。

12:00到达酒店一楼,简单午餐;

12:50全体参会员工到达指定会堂,按指定排座就位,等待员工大会开始;13:00—14:30大会进行第一项:各部门及各项目经理上台分别做年终述职报告。

14:31—14:45大会进行第二项:由行政人事部经理上台宣读公司各部门及项目主要负责入人事任命决定书。

14:46—15:00大会进行第三项:副总宣读20xx年度优秀员工获得者名单;优秀员工上台领奖,总经理,各部门经理为优秀员工颁发荣誉证书及奖金;优秀员工与总经理,部门经理合影留念;优秀员工代表发表获奖感言。

15:00—15:30大会进行第四项,总经理做总结性发言。

15:30大会结束,员工散会休息,酒店布置晚宴会场。

(二)晚宴安排

18:00晚宴正式开始,晚宴总经理引导大家共同举杯,祝福大家

新年快乐, 祝愿公司的明天更加美好。(背景音乐)

18:00—19:00用餐时段:公司领导及员工到各桌敬酒, 同事间交流沟通, 拉近彼此距离。

19:00—21:00抽奖时段:

幸运抽奖活动:用具:抽奖箱、卡片100张、乒乓球100个

每个人手里有一张带数字的卡片, 将乒乓球上写上相应的'数字, 放进抽奖箱, 指派专人分别来抽一至四等奖, 和幸运奖。

最后总经理邀请全体员工上台合影留念

12:00结束2天一夜的度假村年会安排, 乘车回公司。

(一)年会的通知与宣传:公司办公室于今天向机关各部门及各项目部发出书面的《关于20xx年度年终总结会的通知》, 对本次年会活动进行公示和宣传, 达到全员知悉。

(二)条幅的制作:红底黄字字幅, 具体文字内容:“xxxxxxx公司20xx年度年终总结会”(条幅规格:)

(三)物品的采购:抽奖礼品、大会席位人名牌(会议用)、笔、纸、员工席位

卡(晚宴用)、会场布置所需气球、拉花、花篮;抽奖所用乒乓球拍、乒乓球;抽奖箱;会议所需矿泉水、晚宴所需酒水、各类干果小食品。

(四)现场拍照:提前安排好相关人员携带数码相机, 做好大会及晚宴活动现场的. 拍照工作。

(五)住宿安排, 人数确定和房间安排, 住宿注意事项等通知。

温泉节活动方案设计篇四

活动主题：

感恩广大来宾，梅利温暖消费者活动

活动的目的和意义：

一、通过此活动，一方面让顾客体验到梅利的变化，另一方面吸引更多的顾客，让他们感受到梅利的与众不同。以此更好的宣传酒店品牌。

二、因接下来圣诞节、元旦等节日接连而至，所以此次感恩节活动要跟接下来的节日相呼应，为下一步更好的发展打下良好的基础。

活动内容：

一、感恩节场景布置

1、四个店面统一悬挂红灯笼(东司门店一楼不用挂)，大门口挂大灯笼，支充气拱门，挂主题横幅。

2、添加菜品展板。在大厅及走廊包间挂上菜品的展板，给顾客视觉上的冲击。

二、具体实施方案

宣传时间：11.22~~.11.24

活动时间：11.25

宣传方式：1、在大门口设立海报，简介为此次活动方法和内容。

2、制作宣传彩页，一方面是向就餐顾客发放，另一方面在客流量较大的地方发放，达到双重效果。

方案一：

1、给进门的小朋友一个棒棒糖或小礼品，并送上节日致辞。

2、消费一百元以上的顾客，可以有一次扎气球的机会(气球提前准备)，气球内装有几凉菜的菜名，中奖即获得该菜品(价格低廉的为主)。消费二百元以上的顾客，还可有一次扎气球的机会。

方案分析：

本方案优点在于投入成本小，且互动的成分多，能够让顾客感受到节日的气氛。因感恩节在开封来说其重要性和名气不如圣诞节和春节，故此方案的目的主要是以改变顾客印象为主。

方案二：

赠送消费300元以上的客人抽奖卡，该抽奖卡上面留该客户联系方式，奖品为一些精美的小礼品；也可询问前厅经理哪些是经常消费并且平均消费高的顾客。因为留有客户的联系方式，所以可以在逢年过节前或天气突变时以公司名义发信息致以问候并宣传梅利的新款菜式。(此方案不局限于此次节日活动，可持续进行)

方案分析：

该方案前期会降低毛利，且顾客数量大，从中筛选出固定客源的工作繁重。但能抓住相当一部分顾客，省掉不必要的广告宣传费用，可以让顾客第一时间了解梅利的新品，且能从中体会到梅利在服务方面的提高。

方案三：

在感恩节当天推出新菜品和特价菜品，借助感恩节向外宣传，在吃上进行改观，饭后赠送一小碗汤圆或是耳暖，买单后送一张10元代金券。

方案分析：借用感恩节的噱头推出新菜品能够快速的让大众接受，另外赠送的汤圆数量虽然不多，但是经过服务员的口头介绍后，能让顾客感觉到感恩节的不同和温暖，对梅利的口碑有益。

各部门职责及准备工作：

采购部：负责所需物品的购买

策划部：负责节日活动的具体策划及活动安排

前厅：前厅经理主动协助策划部进行店面的布置、员工之间的协调。服务员统一节日问候语，微笑服务，主动向顾客介绍节日活动的详细内容，并推出新菜品。

活动预算：

拱门租金：150元/天四个店面共600元

耳暖(礼品)：1.5元/个200个共600元

灯笼(小)1.2元/个400个共480元

宣传页5000张共700元

菜品展板70*90大小60元/个168个共10080元

灯笼(大1.2米)50元/个20个共1000元

海报+展架50元/个4个共200元

整体方案分析：

因之前梅利活动做得不多，故此次活动虽然规模很小，但是却可以让消费者产生较强烈的记忆感，引起良好的口碑宣传，提高知名度和美誉度。且各项制度刚刚下发，趁节日机会严抓服务，能起到明显的效果。

更多热门推荐：

1. 大学感恩节活动策划方案
2. 20超市商场感恩节活动策划方案
3. 商场感恩节活动策划方案
4. 年感恩节活动策划方案精选
5. 幼儿园感恩节活动方案策划
6. 2016年感恩节活动策划方案
7. 2016年社区感恩节活动策划方案
8. 幼儿园感恩节主题活动策划方案

温泉节活动方案设计篇五

春节期间隆重推出“富贵吉祥”套票：888元/张，包括：

- (1)、餐饮：600元/桌，（含服务费、仅限1、2、17楼餐厅）
- (2)、客房：160元/间.天（含双早、含服务费）

(3)、娱乐：12：30—17：30赠送包房5小时；17：30—02：00赠送包房3小时，并可消费价值128元的商品。(商品不打折、含服务费)

二、客房：

1、自2月8日(年三十)至23日(正月十五)每天推出20间特惠房180元/间.天(含早、含服)

2、2月8日—14日，凡入住荣华客房者，均获得精美礼品一份。

三、餐饮：

1、春节特别推出“鸡祥如意”年夜饭：

577元/桌、677元/桌、877元/桌

提前预定年夜饭，赠送“荣华富贵吉祥饺子”一份，同时惠赠“全家福”一张。

预定热线：

2、二楼宴会厅推出春节套餐：

良朋相聚宴：699元/桌

金玉满堂宴：799元/桌

富贵吉祥宴：899元/桌

四：温馨服务、阳光娱乐：

(1)荣华大酒店三楼歌舞厅配有一流的音响设备及专业的dj技师，能容纳50—100人，是同学聚会、生日party、小型舞会的最好去处。春节期间包场5折优惠。

(2) 名烟专柜汇聚国内外上百种畅销名烟，品种齐全、价格适中，是节庆礼品的首选。

(3) 茶艺吧礼品茶七折优惠，可提供代存茶品服务。

五、情人节：甜蜜情人节烛光套餐

“情人节烛光套餐” 360元(包括餐饮：200元、客房160元)无服务费，客房含双份早餐。

提前一周预定者，可免费在临沂广播电台点歌一首

提前三天预定者，可获赠精美巧克力一盒。