

# 2023年酒店网络配置方案 酒店活动方案(实用5篇)

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。以上就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

## 酒店网络配置方案篇一

加强节日气氛，提升客户满意度，推广酒店知名度。

3月7日至9日。

三八妇女节，与您共享。

餐厅、客房、茶馆、各区。

1、室外led屏感恩女性节日，欢迎您。

2、大厅和十九楼摆放展示架。

1、餐饮部（3月7日至9日）：

a.贵宾部门，将赠送女性顾客一份特色菜以及一张铜火锅六折代金券（当天不可使用），并加送一碗养颜汤（注意：女性客户手机尾号为38或生日当天可再次享受9折优惠。携带合法身份证件可享受九折优惠）。

b.夏宫餐厅，送出六折优惠代金券（次日生效，截止日期本月15日）。

c.十九楼餐厅，向每一位女性赠送十元代金券（次日生效，截止日期三天）。

2、客房部（3月8日）：

a.凭合法身份证明，当天生日的女性客户可享受标准房3.8折优惠（额外消费除外）。

b.入住女性顾客，将免费获赠一份水果拼盘。

c.储值卡优惠：女性客户储值卡存入500元，可消费550元；存入2000元，可消费2300元；存入5000元，可消费6000元；存入10000元，可消费12000元（前厅办理，消费不分区域）。

3、茶馆（3月8日）：活动期间，女性顾客将获赠一杯养颜茶（菊花茶）。

4、各区：前38位到店的女性客户，将获赠价值358元的`蒂凡尼美容美发卡（活动日期：3月7日至9日）。

发卡方式：客户凭有效消费凭证至前台领取。

1、制作宣传单（2000份）。

2、活动前，酒店将通过短信向客户宣传活动内容。

3、在室外led□大厅、十九楼展示架、电梯间电视机上宣传。

4、寻找赞助商，举行联谊活动，以方便今后的相互宣传，提高酒店利润。

前台部门：负责分发协力商的代金券（凭酒店有效消费证明领取），并进行登记。

餐饮部门：

a.提供优质服务。

2、为女士准备美味佳肴；

市场部：

2、组织整个活动，协调各项事宜，并与赞助商寻求合作；

3、根据活动内容，制作各类优惠券或代金券；

所有部门：熟悉并掌握此次活动的方案内容，并全体员工积极宣传推销。

## 酒店网络配置方案篇二

中国传统的端午节将至，为满足大部分游客利用小假期出游的需求，针对该节气推出应季促销活动，并与酒店资源相结合进行推广，同时更好的帮助贵酒店提高淡季客房销售、扩大市场知名度，再次掀起一波销售高潮，携程大力推出“端午佳节，酒店优惠多重好礼”大型促销活动，现特诚邀您共襄盛举！

贵酒店将在携程线上、线下平台等多渠道获得充分的品牌展示！

“端午佳节，酒店优惠多重好礼”，期待贵酒店的热情参与？

活动期间预订酒店，入住后享受以下优惠：

(1) 连住优惠/房价优惠

(2) 赠送免费加油卡（或凭加油卡在退房时抵扣房费）

(3) 免费加床+免费早餐

(4) 赠送端午节特色礼盒（粽子礼盒、雄黄酒等）

以上优惠四选一或可多选，礼盒优惠可以根据酒店实际情况自行选择提供，根据选择的内容不同，促销力度不同。

20xx年5月20日—20xx年6月12日

20xx年5月20日

推广渠道：

(1) 网络广告（价值40—50万元）：酒店频道主页宽屏、促销特惠，时令特惠等

□2□edm□价值20—30万元）：主推/辅推共计20万封

(3) 线下销售及sem等其他渠道推广

(4) 使用“携程消费券”获得返现支持

(5) 公关新闻发稿

为了使此次的促销取得更好的效果，我们会根据酒店提供的促销产品的竞争力，合理安排宣传的道和推荐的力度。

## 酒店网络配置方案篇三

为了提高酒店经济效益，激发全体员工的营销意识与竞争意识，本着激励与约束、效益与利益相结合的原则，特制定此营销方案。

1、前台及其他部门员工销售卡按每张3元计提(卡29元/张)。

2、储值卡提成：一次性充值5000元以下按2%计提，5000元以上(含5000元)按3%计提。

二、酒店全体员工，根据个人渠道介绍而来的客户，根据房价不同，比例不同给予记提。

1、门市价入住： $25\text{元} \times \text{入住房间数} \times \text{天数}$

2、9折入住： $20\text{元} \times \text{入住房间数} \times \text{天数}$

3、8.5折入住： $15\text{元} \times \text{入住房间数} \times \text{天数}$

4、8折入住： $10\text{元} \times \text{入住房间数} \times \text{天数}$

入住房价低于8折，不予计提。

所有销售，必须由所介绍员工提前预订，入住当日必须由介绍员工本人、前台当班员工、前厅经理同时签字确认，未提前预订或未签字确认的，不予计提。

领导介绍、门市散客、网络订房、协议单位住宿、客户自己上门联系住宿的会议团队不计入个人业绩。

凡出租车司机持本酒店出租车提成卡送客人，入住成功后，发放此编码提成卡的员工每次给予5元提成奖励。

前厅经理于每月初将营销统计表、出租车提成奖励统计表交于财务室，财务根据所提交的营销金额核对是否现金到账，并签字确认。到账结算，一月一结，随工资发放。未到帐的，提成计入到账当月发放。

此方案自20xx年02月06日起开始实施

## 酒店网络配置方案篇四

商品销售都有淡旺季之分，酒店产品也不例外。对于不一样的企业来讲，淡季的时间分配自然也不相同。我们酒店在经历农历春季的火爆之后，整体销量均有下滑，这也是饭店经营业始终存在的淡旺季之间的矛盾。其实，淡与不淡，也只是相对而言，在市场整体销量下降的情景下，只要努力和付出，挤兑竞争对手，仍然能够让自我的销售份额有较大的提升空间。针对淡季的到来，特做出此次营销方案。

1、经过和各旅行社、各旅游景点和出租车公司的合作，拓展客源市场。

2、对于酒店内部的或是外部的潜在客户进行直接的或是间接的推销，拉动二次消费，争取更多的回头客，促使客户最终成为本酒店的老客户及vip客人，最终提高酒店的销售额。

20xx年4月1日至20xx年8月1日

销售部、餐饮部、前厅部、客房部

暖春狂欢季，有礼相迎。

(1)多种方式推广，让淡季不淡

方式一：与本地旅行社提前联系，以佣金形式吸引其为我酒店引进客户。

具体操作如下：为我酒店引进团队客户的旅行社负责人，每间房付佣金5元钱，当天现金结算。

方式二：与各旅游景点做好结盟工作，互惠互利。

具体操作如下：与各旅游景点协商达成协议后，凡持我酒店

代金券的客人入住我酒店消费时，均可当现金使用。(代金券在活动期间有效，过期作废，代金券均不可折现，用于冲抵酒店客房、餐饮的消费金额。)或持我酒店的代金券到各结盟旅游景点消费时即可享受门票及消费优惠(视各景点协议不一样而定)。

方式三：与出租车公司联系，长期为送往我酒店入住客户的出租车司机现金回扣。

具体操作如下：为司机发放签有其车牌号的我酒店的优惠卡，若有客人登记时持该卡享受打折优惠，即可为该车主10元现金提成，月底结帐或立即兑现。

## (2) 优惠顾客，拓展奖励计划

优惠一：凡当月按当时门市价连续入住8次的外地散客，均可免费赠送普单或普标1间。或连续入住3晚的社会散客，赠送2瓶矿泉水。

优惠二：凡提前2个月预定20xx年6月、7月的豪华房间或景观房时，并及时确认并付相应的押金，可享受门市价的6折疯狂优惠。(具体操作方法待定)

优惠三：与银行合作，凡持指定银行信用卡的客人在酒店刷卡消费时，可赠送本酒店的代金券1张。

优惠四：每周用一天来拿几间房来做特价房。(用店前的pop牌来做宣传)

1、制作印有酒店简介及地理位置的代金券和优惠卡，并付有消费须知，突出特有的企业文化。

2、在附近的旅游景点及火车站做路牌路标广告，针对过境或来访的商务、政务人士。

3、活动期间，全天候的用电子屏滚动播出优惠政策。

4、酒店前的喷绘或pop宣传。

广告预算的分配如下：

1、代金券的制作费用控制为：元。

2、优惠卡的制作费用控制为：元。

3、景区区的宣传广告费用控制为：元。

4、店前的喷绘制作费用控制为：元。

## 酒店网络配置方案篇五

因孔祖大酒店新店开业□xx县的客源暂时没有新的变动，将来夏邑县的.客房市场将出现“僧多粥少”的局面，为了稳住我们酒店在夏邑的龙头地位，刺激市场消费，开拓潜在客源市场，本部特作以下调整：

20xx年4月xx日起—20xx年5月xx日；

xx大酒店；

温馨享受午夜房，特价标间天天有，打折金卡新体验，会员充值任您选；

在原来的基础上更新设施设备和实施新的经营战略，使客房服务多样化；

住店散客；

完善酒店客房软件管理模式及提升客房创新意识，为客人提



供个性化服务；

1) 午夜房：

2) 特价标间：

从7月xx日起，酒店每天推出特价房（108元/间），每天推出5间，如当日满房或房量较紧则停止。

3) 打折金卡：

从7月xx日起，推出酒店打折金卡，金卡售价30元/张，购卡后即可享受房价每间/夜打折30元的优惠，如原房价168/间变为138/间，每张卡每天可开房3间。同时打折金卡可在洗浴享受每位洗浴xx元的优惠。

4) 会员充值卡：

从7月xx日起，推出会员充值卡，2000元起充，充值2000元赠送1000元。会员充值卡开房价格在前台最低优惠价的基础上打6.6折。

1、人力推广：

2、媒介推广：

大堂易拉宝海报1个、电梯广告1个、巨幅喷绘1幅，大力宣传本次活动内容，广告标题：

温馨享受午夜房，特价标间天天有，打折金卡新体验，会员充值任您选；广告内容：

活动时间：

20xx年7月xx日起；

活动地点：

xx大酒店酒店；

1) 午夜房（仅限商务单、标间）

当日凌晨1点入住——当日中午12点退房，房价为：99元/间/晚；

2) 特价房

酒店每天推出特价房（108元/间），每天推出5间；

3) 打折金卡

从7月xx日起，推出酒店打折金卡，金卡售价30元/张，购卡后即可享受房价每间/夜打折30元的优惠。

4) 会员充值卡：

从7月xx日起，推出会员充值卡，2000元起充，充值2000元赠送1000元。会员充值卡开房价格在前台最低优惠价的基础上打6.6折。

注：酒店将视情形定活动终止日期，以上活动最终解释权归本酒店所有。