

最新酒店客房营销方案(模板5篇)

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

酒店客房营销方案篇一

一、促销目的：

浪漫的情人节，为答谢新老顾客，特举行“默契大考验”活动，并赠送相应的礼品，以达到引导顾客消费的目的。

二、促销时间：

三、宣传档期：

四、促销主题：

心相系爱相随

五、促销惊喜不断：

活动一：默契大考验

1、促销方法：

在活动期间，在规定时间内没有完成游戏的，当日店内规定产品范围内消费7.7折优惠；在规定时间内完成游戏的，免费赠送礼品。

2、体验游戏的客户条件：

进店的情侣客户

3、活动时间：

4、活动的内容和方法：

在活动期间，购物的情侣客户可以有机会体验默契大考验活动。

两个人将每个人的其中一只手和对方的一只手握在一起，将蝴蝶结系在被握在一起的两只手腕上，另外没有握在一起的两只手合作完成系蝴蝶结的游戏。

注：在游戏过程中，要被系在一起的两只手不能协助系蝴蝶结。

b.限时14秒游戏。

c.在限时内完成游戏的，免费赠送小礼物，可以在免费赠送的礼物区内人选一款玩具。在限时内没有完成游戏的，在宣传期进行登记的，在当日在指定的区域内消费可以7折优惠，没有登记的7.7折优惠。

活动二：置骰子

对于单身进店的客户，也有一种游戏体验方法，就是置骰子，2个骰子的点数相加为七，即可获赠奖品。

1、活动条件：

单身进店的客户都有体验游戏的资格。

2、活动内容：

在活动期限内进店购物的单身客户，可以体验游戏一次，在一个平面上置骰子一次，两个骰子的点数相加为7即可获赠一份精美的礼品，购买限定产品7.7折优惠；若是点数相加不是7，在当天购买限定产品7.7折优惠。

3、活动时间：

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](#)

酒店客房营销方案篇二

一、推出钟点房

1、以38元起，入住时间不超过一小时按钟点房收取。

1、钟点房的房价不低于100元，只限于（小双房和小单房），如遇特殊房型需向部门经理及值班经理确认，方可销售。

二、推出特价房

特价房以实际推出特价房的房号为准，房价为158元/间.天。

三、开发会员

2、根据客户办理会员卡的金额多少，享受折扣待遇不等，具体方案如下。

a)存1万元（含1万元）以下享受客房9折优惠；

b)存1~3万元（含3万元）享受客房8折优惠；

c)存3~5万元（含5万元）享受客房7折优惠。

四、加强出租车的宣传

2、制定详细的宣传计划，每个星期对汽车站、火车站、加油站及人流量较大的'场所宣传。

3、设计统一的酒店明信片，明信片大小类似个人名片，双面，正面内容包含酒店名称□logo□电话（总台、柴经理）、地址，背面内容包含房型信息。将酒店明信片有针对性地发给出租车司机。

4、加强与出租车公司联系，以联谊会形式进行沟通、宣传。

5、加强与出租车司机的合作，如确认是司机带入的客户，可给相应提成。具体执行如下：

a)以前台登记的房间数为准，可抽成15元/间。月累积达10间以上（含10间），赠送活水馆体验票2张；月累积达20间以上（含20间），赠送活水馆体验票5张。

b)前台开收据需备注房号、房间数、入住时间、司机姓名、电话、的士车牌号。收据为三联，一联给司机，一联给财务、一联前台存底。

c)司机的抽成采取月结的方式，责任部门于月底（25日之前）做好月报表上交财务部审核，告知司机于次月月初（5日之前）凭收据到财务部结账领取现金。

d)客人登记时，司机必须在外等候，在客人登记完上楼后司机才可进入开收据。

e)由于本方案在操作及管理上存在一定难度和不足之处，指定由酒店柴经理负责过程监管。

酒店客房营销方案篇三

(1)、餐饮：600元/桌，（含服务费、仅限1、2、17楼餐厅）

(2)、客房：208元/间。天

(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。

全套服务价格888元。

1、自大年三十至正月十五每天推出20间特惠标准间188元/间。天

2、凡入住特惠标准间者，均获得精美春节礼品一份。

1、大年三十推出“如意”年夜饭：

588元/桌、688元/桌、888元/桌

提前预定年夜饭，赠送礼品一份。

2、春节期间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

(1) 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，是生日party□同学聚会、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。

套餐360元（包括餐饮：200元、客房208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

酒店客房营销方案篇四

春节期间隆重推出“富贵吉祥”套票，客房方面推出优惠房，餐饮方面：宴会厅推出春节套餐，再加上配套的娱乐活动，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。

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）

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2日-8日，凡入住荣华客房者，均获得精美礼品一份。

1、春节特别推出“吉祥如意”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☎xx

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

☐1☐xxx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。

“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.

酒店客房营销方案篇五

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：

一、活动时间□20xx年4月xx日起—20xx年5月xx日；

二、活动地点□xx大酒店；

三、活动主题：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；

四、活动目的：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；

五、促销对象：住店散客；

六、活动宗旨：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；

七、活动内容：

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□20xx元起充，充值20xx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。

八、宣传推广：

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□20xx元起充，充值20xx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。