

酒店端午节活动策划方案(优秀9篇)

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

酒店端午节活动策划方案篇一

完善和配套的相关工作

- 1、各部门应在x月x日前对本次活动内容进行相关的讲解和培训。
- 2、总办和营销部在x月x前确定所要定购的礼品种类，数量。
- 3、采购部应在x月x日前联系好包装盒、粽子供应商。
- 4、消费卷发放的管理由财务部制定完善。
- 5、厨部负责特色菜式、端午团圆宴的准备工作。
6. 市场部主要负责宣传单的发放和粽子的推销。

更多

酒店端午节活动策划方案篇二

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。xx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！

促销期间，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！

2、活动主题：

“端午佳节，酒店优惠多重好礼”，期待贵酒店的热情参与……

3、活动要求：

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。

4、活动时间：

活动时间□20xx年5月20日-20xx年6月20日

上线时间□20xx年5月20日

5、推广渠道：

- 3) 线下销售及sem等其他渠道推广
- 4) 使用“xx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。

酒店端午节活动策划方案篇三

一、时间：

5月26日——6月23日

二、地点：

锦江大酒店

三、活动目标及活动宗旨：

- 1、让顾客了解锦江大酒店，打消顾客对消费档次的各种顾虑。
- 2、丰富传统节日的庆祝氛围，刺激亲情消费；
- 3、开发现有场地资源，调动清淡时段的营业潜力；
- 4、凝聚宾馆销售合力，调动全员积极性，捆绑式营业。

四、公众对象：

端午节期间的散客、家庭、亲朋好友。

五、定位：

“融融端午情团圆家万兴”在祁阳酒店消费水平日益提高成为一个高档次的状况下，首先在广告攻势上独树一帜，活动标新立异，令人耳目一新，营造节日上热烈温馨的气氛。

六、促销活动组合

1、客房部采取“送餐饮消费卷”的经营策略，每现金开房1间送20元餐饮消费卷。

餐饮部以“融融端午情团圆家万兴”的名义开展如下促销活动。

1)、美食城的菜价10元，燕京纯啤买一送一。

2)、贵宾厅菜金八折。消费300元以上送消费卷20元，并送ktv下午场（不含海鲜、鲍翅燕、煲汤、烟酒）。

3)、以端午节文化为内容推出多款适合家庭聚会的精美实惠端午团圆宴，预定团圆宴送ktv下午场。并推出几款特价端午菜品。

4)、在这一系列的活动过程中，一定要把握“地道”、“原汁原味”的原则。家庭用餐、亲朋好友聚会是这一阶段的主要客源构成。那么酒店的产品就应以满足这类客人的需求为主，菜品方面要求口味清淡，老少皆宜，菜量偏多，价格适中，并适时地推出各档次宴会用餐，此间穿插特色菜、招牌菜、新派菜等，使消费者能全面地了解酒店的厨师水平，促进酒店形象品牌的树立和推广。这是此次营销的主要目的，也是此次活动中的主题项目。

七、营销活动效果分析

这次策划体现锦江大酒店“先谋势再谋利”的营销总体思想（也就是先做人气），让顾客敢进酒店来消费，让酒店的服务设施能够获得广大顾客的认知，对端午节期间的家庭，亲朋好友的`优惠能体现酒店对顾客的诚意。

酒店所有营运部门的销售目标向餐饮部倾斜，以部门联动拉

升餐饮人气。

此活动会让顾客留下许多美好、甜密的回忆，加深顾客对锦江大酒店的认识。

通过此次营销计划，应实现目标：客房1.2万元/天，餐饮1万元/天□ktv3千元/天，休闲中心1.2万元/天。总计3.7万元/天。

酒店端午节活动策划方案篇四

一、时间：

5月26日——6月10日

二、地点：

锦江大酒店

三、活动目标及活动宗旨：

- 1、让顾客了解锦江大酒店，打消顾客对消费档次的各种顾虑。
- 2、丰富传统节日的. 庆祝氛围，刺激亲情消费；
- 3、开发现有场地资源，调动清淡时段的营业潜力；
- 4、凝聚宾馆销售合力，调动全员积极性，捆绑式营业。

四、公众对象：端午节期间的散客、家庭、亲朋好友。

五、定位：“融融端午情团圆家万兴”在祁阳酒店消费水平日益提高成为一个高档次的状况下，首先在广告攻势上独树一帜，活动标新立异，令人耳目一新，营造节日上热烈温馨的气氛。

六、促销活动组合

1、客房部采取“送餐饮消费卷”的经营策略，每现金开房1间送20元餐饮消费卷。

2、餐饮部以“融融端午情团圆家万兴”的名义开展如下促销活动。

1)、美食城的菜价10元，燕京纯啤买一送一。

2)、贵宾厅菜金八折。消费300元以上送消费卷20元，并送ktv下午场（不含海鲜、鲍翅燕、煲汤、烟酒）。

3)、以端午节文化为内容推出多款适合家庭聚会的精美实惠端午团圆宴，预定团圆宴送ktv下午场。并推出几款特价端午菜品。

酒店端午节活动策划方案篇五

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！

促销期间，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！

活动主题：“端午佳节，酒店优惠多重好礼”，期待贵酒店的热情参与？

活动要求：

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。

活动时间：

活动时间□20xx年5月20日-20xx年6月12日

上线时间□20xx年5月20日

推广渠道：

- 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。

酒店端午节营销活动策划方案

一、时间：5月26日——6月10日

二、地点：锦江大酒店

三、活动目标及活动宗旨：

- 1、让顾客了解锦江大酒店，打消顾客对消费档次的各种顾虑。
- 2、丰富传统节日的庆祝氛围，刺激亲情消费；
- 3、开发现有场地资源，调动清淡时段的营业潜力；
- 4、凝聚宾馆销售合力，调动全员积极性，捆绑式营业。

四、公众对象：端午节期间的散客、家庭、亲朋好友。

五、定位：“融融端午情团圆家万兴”在祁阳酒店消费水平日益提高成为一个高档次的状况下，首先在广告攻势上独树一帜，活动标新立异，令人耳目一新，营造节日上热烈温馨的气氛。

六、促销活动组合

1、客房部采取“送餐饮消费卷”的经营策略，每现金开房1间送20元餐饮消费卷。

2、餐饮部以“融融端午情团圆家万兴”的名义开展如下促销活动。

1)、美食城的菜价10元，燕京纯啤买一送一。

2)、贵宾厅菜金八折。消费300元以上送消费卷20元，并送ktv下午场（不含海鲜、鲍翅燕、煲汤、烟酒）。

3)、以端午节文化为内容推出多款适合家庭聚会的精美实惠端午团圆宴，预定团圆宴送ktv下午场。并推出几款特价端午菜品。

4)、在这一系列的活动过程中，一定要把握“地道”、“原汁原味”的原则。家庭用餐、亲朋好友聚会是这一阶段的主要客源构成。那么酒店的产品就应以满足这类客人的需求为主，菜品方面要求口味清淡，老少皆宜，菜量偏多，价格适中，并适时地推出各档次宴会用餐，此间穿插特色菜、招牌菜、新派菜等，使消费者能全面地了解酒店的厨师水平，促进酒店形象品牌的树立和推广。这是此次营销的主要目的，也是此次活动中的主题项目。

3□ktv

a)开晚场消费送餐饮消费卷20元。

b)消费超过300元者再送下午场中包一间，送茶水一壶。

c)餐饮消费达到400元以上者送ktv下午场包厢一间（中包，提供茶水一壶）。

4、桑拿中心

全套300元

送餐饮消费卷20元。

七、营销活动效果分析

1、这次策划体现锦江大酒店“先谋势再谋利”的营销总体思想（也就是先做人气），让顾客敢进酒店来消费，让酒店的服务设施能够获得广大顾客的认知，对端午节期间的家庭，亲朋好友的优惠能体现酒店对顾客的诚意。

1、酒店所有营运部门的销售目标向餐饮部倾斜，以部门联动拉升餐饮人气。

2、此活动会让顾客留下许多美好、甜密的回忆，加深顾客对锦江大酒店的认识。

4、通过此次营销计划，应实现目标：客房1.2万元/天，餐饮1万元/天□ktv3千元/天，休闲中心1.2万元/天。总计3.7万元/天。

八、经费预算及广告策划：

1、祁阳县城主干道50条横幅广告。费用3500元。由奉总负责。

2、祁阳县所有的手机尾数带6、8、9用户地毯式短信覆盖。预计发5000条，共500元。由钟经理负责。

3、租用一台专用宣传车绕城宣传10天。费用xx元。由奉总负责。

4、祁阳县所有的出租车车张贴广告。费用1000元。由蒋部长负责。

5、组织员工上街拉练，散发宣传资料(material)□费用300元。由蒋经理、杨经理负责。

6、消费卷制作400张，费用50元。由李姣姣负责。

附：广告词

1、新锦江新娱乐新消费端午节全场赠送惊喜多多

2、新锦江新口味美食城每款菜价10元，啤酒买一送一

3、锦江ktv全新装修改版，倾情推出唱歌送餐饮

4、锦江桑拿中心让您感受夏日冰与火的较量

- 5、“开心唱歌、畅心用餐” 锦江大酒店高贵而不昂贵
 - 6、“天籁之音，魅力互动” 来锦江ktv有意外惊喜
 - 7、“融融端午情团圆家万兴” 锦江预定酒宴送ktv下午场
- 九、其它在6月25日前应完善和配套的工作

1、所有部门的工作服发放到位。由唐四军负责。

2□ktv及餐饮改造完工。由赵总负责。

3□ktv小姐服制作完毕。由唐四军负责。

4、消费卷发放的.管理由财务部制定完善。由陶会什负责。

5、所有部门的宣传鼓动及准备工作完成完成。由各部经理负责。

酒店端午节活动策划方案篇六

客房部采取“送餐饮消费卷”的经营策略，每现金开房1间送20元餐饮消费卷。

ktv

a□开晚场消费送餐饮消费卷20元。

b□消费超过300元者再送下午场中包一间，送茶水一壶。

c□餐饮消费达到400元以上者送ktv下午场包厢一间（中包，提供茶水一壶）。

桑拿中心，全套300元送餐饮消费卷20元。

凡是在端午节期间达到以下标准的都可以在本酒店申请亲友团购消费。

a□人数达到八人以上。

b□用餐人当中有假期回本地的火车票。

4、提前预购价。可以刺激消费者提前预定。

酒店端午节活动策划方案篇七

1、端午节特色套餐。推出特色套餐，很多酒店都做过类似的促销，花样繁多，旨在营造节日气氛，吸引消费者的过节乐趣。

2、整合资源促销。相关的配套促销，可以进一步体现酒店服务的人性化，整合一切可以调用的资源进行促销，即可吸引消费者的目光，也可以提高酒店的收益。

3、亲友团购价。端午节是亲朋好友团聚的日子，一起吃饭热闹一下是常事，但如何把这些人聚到自己的酒店就不是一件简单的事。亲友团购价，针对的就是相聚一起的人亲朋好友。

4、提前预购价。可以刺激消费者提前预定。

5、广告创意

(1) 广告口号：

“品位出粽，众不同”

“选品牌，当然体面过人”

“华粽子第品”

(2) 媒介标题:

“选品牌，当然体面过人”

“五芳斋您同品味国食文化清芬”

“品位生活好滋味”

“粽子王一五芳斋”

“自浙江嘉兴专业粽子生产企业—五芳斋”

(3) 文案创作

酒店端午节活动策划方案篇八

一、时间:

6月10日——6月18日

二、地点:

xx酒店

三、活动目标及活动宗旨:

- 1、让顾客了解xx酒店，打消顾客对消费档次的各种顾虑。
- 2、丰富传统节日的庆祝氛围，刺激亲情消费；
- 3、开发现有场地资源，调动清淡时段的营业潜力；
- 4、凝聚宾馆销售合力，调动全员积极性，捆绑式营业。

四、公众对象:

端午节期间的散客、家庭、亲朋好友。

五、定位：

“融融端午情，团圆家万兴”在xx酒店消费水平日益提高成为一个高档次的状况下，首先在广告攻势上独树一帜，活动标新立异，令人耳目一新，营造节日上热烈温馨的气氛。

六、促销活动组合

1、客房部采取“送餐饮消费卷”的经营策略，每现金开房1间送20元餐饮消费卷。

2、餐饮部以“融融端午情，团圆家万兴”的名义开展如下促销活动。

1) 美食城的菜价10元，燕京纯啤买一送一。

2) 贵宾厅菜金八折。消费300元以上送消费卷20元，并送ktv下午场（不含海鲜、鲍翅燕、煲汤、烟酒）。

3) 以端午节文化为内容推出多款适合家庭聚会的精美实惠端午团圆宴，预定团圆宴送ktv下午场。并推出几款特价端午菜品。

4) 在这一系列的活动中，一定要把握“地道”、“原汁原味”的原则。

家庭用餐、亲朋好友聚会是这一阶段的主要客源构成。那么酒店的产品就应以满足这类客人的需求为主，菜品方面要求口味清淡，老少皆宜，菜量偏多，价格适中，并适时地推出各档次宴会用餐，此间穿插特色菜、招牌菜、新派菜等，使消费者能全面地了解酒店的厨师水平，促进酒店形象品牌的树立和推广。这是此次营销的主要目的，也是此次活动中的

主题项目。

3□ktv

a□开晚场消费送餐饮消费卷20元。

b□消费超过300元者再送下午场中包一间，送茶水一壶。

c□餐饮消费达到400元以上者送ktv下午场包厢一间（中包，提供茶水一壶）。

4、桑拿中心

全套300元

送餐饮消费卷20元。

七、营销活动效果分析

1、这次策划体现xx酒店“先谋势再谋利”的营销总体思想（也就是先做人气），让顾客敢进酒店来消费，让酒店的服务设施能够获得广大顾客的认知，对端午节期间的家庭，亲朋好友的优惠能体现酒店对顾客的诚意。

2、酒店所有营运部门的销售目标向餐饮部倾斜，以部门联动拉升餐饮人气。

3、此活动会让顾客留下许多美好、甜密的回忆，加深顾客对锦江大酒店的认识。

八、经费预算及广告策划：

1□xx县城主干道50条横幅广告。费用3500元。由奉总负责。

2□xx县所有的手机尾数带6、8、9用户地毯式短信覆盖。预计发5000条，共500元。由钟经理负责。

3、租用一台专用宣传车绕城宣传10天。费用xx元。由奉总负责。

4□xx县所有的出租车车张贴广告。费用1000元。由蒋部长负责。

5、组织员工上街拉练，散发宣传资料。费用300元。由蒋经理、杨经理负责。

6、消费卷制作400张，费用50元。由xx负责。

酒店端午节活动策划方案篇九

端午节假期内。

xx酒店六楼。

万水千山“棕”是情。

端午节期间的会员、散客、家庭、亲朋好友。

1、客房部活动期间采取“订房送礼蓝优惠券”的经营策略，每现金开房1间送38元礼盒优惠券。

2、餐饮部以万水千山“棕”是情的主题开展如下促销活动。

(1) 活动期间6楼菜金享受九折优惠。单桌消费xxx元以上送新派菜一款。

(2) 西餐厅推出这些优惠：节假日期间来餐厅就餐者三人以上（含三位）免一位；活动期间，特色下午茶享受两位免一位

优惠。凡来西餐厅就餐者每桌赠送餐券一张。

(3) 将于x月x日举办第二次活动。餐厅现场由西厨饼房厨师长亲自演示制作粽子、届时参加的客人可以在“xx餐厅”亲自体体验制做粽子的乐趣。

□4□xx端午粽xx元/个□xx元/篮。

4、促销活动时间□20xx年x月x日—x月x日。

晚餐：18：30—21：00之间xx元/位。

地点□xx酒店一楼西餐厅。

电视宣传及滚动式播放，预计xxx元；宣传资料。单页500张费用xxx元；各报纸，报刊等□xx所有的手机尾数带6、8、9用户以及会员地毯式短信覆盖。预计发10000条，预计xxx元。