

2023年酒店五一活动广告语 酒店五一促销活动方案(优质5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

酒店五一活动广告语篇一

春天已经来临，带上您的家人来体验老北京的皇城风范！

北京市xx饭店将为您和您的家人提供完美、精致的服务！

入住商务客房，享用丰盛的'自助早餐，免费使用酒店的室内游泳池和健身设备齐全的健身中心。

房价每晚人民币478元

我们将为您提供精选商务间，完美的服务，免费使用店内的健身中心。

本项优惠有效期由20xx年4月28日至20xx年5月7日

以上报价均需另加收15%服务费

房价每晚由人民币588元起

a人民币588元每天包含单人咖啡厅自助早餐、免费宽带上网

b人民币688元每天包含双人咖啡厅自助早餐、免费宽带上网

本项优惠有效期由20xx年4月28日至20xx年5月7日以上报价均需另加收15%服务费。

20xx范文三

【活动主题】：“打折优惠天天有，告知一声齐拥有”返现悬赏招募进行中

【参与方式】：1、告知商家本条促销信息的来源页面

【活动时间】：本活动仅限20xx-5——1有效

【注意事项】：1、通过本信息预约无需任何费用，即可享受各项优惠活动。

促销活动策划方案参考五：

加勒比海西餐厅国庆节促销

活动时间：十一黄金周期间

加勒比海西餐厅在十一黄金周期间举办西班牙美食推广周，推出包括汤、沙拉、特色小吃、主菜和甜点等30种菜品的西班牙风味美食自助午餐。每位78元，需要预订。

酒店五一活动广告语篇二

1、以举办美食节来更好的提高升酒店形象、增强品牌价值、扩大市场影响力。

2、提高酒店营业额，突破酒店受国情影响的瓶颈。（关键点）

3、旨在于提高酒店的餐饮竞争能力， 培植固定客户，打造

饮食文化。

4、以美食节为平台，展示制作精细，高档味美并以春季野菜为主的特色菜肴。让消费者融入其中，真正达到“食以人为本，人以食为乐”的效果。

5、放低五星级酒店消费门槛，让普通老百姓也能进来五星级酒店消费，打消五星级酒店消费贵的疑虑，真正全方位的了解我店及我店各类适合其消费的产品。

时间□20xx年4月8日——20xx年5月31日

开幕式时间□20xx年4月8日下午15：00

聊城市委常委、市直机关工委书记 蔡同民 聊城市政府副市长 马丽红 媒体领导20家

- 1、以原生态、健康养生野菜为美食节精髓；
- 2、展现餐饮特色，宣传企业形象；
- 3、提供餐饮信息，引导顾客消费；
- 4、锻炼队伍内功，形成创新活力；
- 5、弘扬餐饮文化，抢占市场份额；

（一）开幕式流程

- 1、14：20—14：45播放热场音乐，嘉宾入场就位；
- 3、15：02 阿尔卡迪亚国际酒店总经理赵红亮致辞；
- 4、15：10 聊城市旅游局局长刘光辉致辞；

- 5、15：20 邀请领导嘉宾为本次开幕式开启触摸球；
- 6、15：25 领导合影留念。
- 7、15：30 主持人介绍本次美食节活动的亮点
- 8、15：40 模特t台秀表演
- 9、15：50 乐器表演+演唱
- 10、16：00现场厨艺表演
- 11、16：30 邀请各位嘉宾品尝本次美食节活动展示的美食菜品
- 12、18：30 主持人宣传本次美食节开幕式活动结束，邀请各位嘉宾体验夜泡温泉，

祝愿大家在阿尔卡迪亚酒店度过一个美好而快乐的时光。

（二）筹备

- 1、采购菜肴原材料，确定美食节的菜肴品种、价格以及优惠措施；
- 3、加强对外联络，协调合作关系，解决食品原料来源，确保原汁原味。
- 4、培训中餐部员工熟知菜品文化，好对客人进行宣传；

（三）举办

- 1、精品菜肴形象展示

主题：味，色、香、味、形、都具备；

方式：设固定的展区，展示食品原材料或成品菜。

形式：通过为期42天的美食节活动，展示“今御宴”的品牌及文化形象。

2、内容：

(1) 春季养生美食节菜肴的实物艺术形态；

(2) 春季养生美食节菜肴的文化展示及功效宣传；

(3) 服务人员的仪表姿态及服务水准；

(4) 让宾客在一种良好的文化氛围和环境就餐，心情和食欲自然不同。

3、促销活动：

(1) 推出半份菜，根据宾客的人数为宾客适量点餐。

(2) 每日推出特价菜及特惠家庭套餐。

(3) 美食节期间凡来包间用餐者免包间费及最低消费。

(4) 住店宾客在酒店中餐厅用餐一律享受九折优惠。

(5) 活动期间凡在本酒店消费达500元以上—1000元以内赠送50元代金券，

1000元以上—2000元以内赠送100元代金券，2000元以上—3000元以内赠送200元代金券，以此类推！团队及宴会不享受本项优惠。

(6) 美食节期间，凡在中餐厅用餐的宾客凭消费账单在酒店温泉、客房消费可享受客户协议价格：温泉138元/位，客

房428元/高标/夜/间。

酒店五一活动广告语篇三

五一劳动节，是国家规定的法定节假日。五一假期的餐饮商机是非常明显的，与此同时，许多婚宴、寿宴、家庭宴请都会选择在这个时间段举办，一是因为小长假，亲朋好友难得相聚，二是春暖花开，无论是时间还是环境都非常适合。因此，会给餐饮市场带来非常大的盈利空间。餐饮酒店应抓住时机，做好宣传，不仅在五一长假中盈利，还应加强品牌宣传，为后期的营业做长期考虑。

活动目的

1. 活动，稳固老客户资源，挖掘新客户。
2. 提高酒店知名度、美誉度，塑造酒店良好的社会公众形象。
3. 利用节日造势营销，增加经济收入。
4. 增加企业与客户间的互动与交流，拉近距离

活动主题

“五一”三天乐“游戏”更快乐

活动主题

20xx年5月1日——3日

活动前期准备

1. 气氛布置

广场气氛：在酒店门前空地放置竖幅、横幅、巨幅、刀旗、氦气球等引人注意的宣传物品。

社区气氛：在酒店附近的社区悬挂宣传条幅、活动海报，广告气球等，在社区和商场门口大量派发广告小气球，以增加人气和节日气氛。

店内气氛：酒店门口放置活动易拉宝，店内用气球、彩球等装饰，营造欢乐气氛。

2. 广告宣传

(1) 员工在人员密集地发放宣传单页，增加受众群体。；

(2) 向酒店客户群体发短信，送去祝福的同时，对酒店活动进行了宣传

(3) 店内随处放置或张贴微信二维码，扫一扫有惊喜

(4) 酒店微信平台，微信、微博群发活动方案或海报，员工进行转发。

活动策划

1. 优惠活动：“满五加一”

五一劳动节当天，顾客每点足五道菜品，店面免费赠送顾客一道菜(下次消费时可用，有效期为一个月，且此项优惠不与其他优惠活动同时享用)

2. 劳动最光荣，巧运乒乓球

道具：两个空篮子、一个长操作台、若干乒乓球、若干根吸管

参与者：来店就餐的顾客，两名至三名

方法：在操作台的两头各放置一个空篮子，参与活动的顾客每人发一根吸管，第一个顾客从篮子里用吸管吸起一个乒乓球，转身交给下一位，依次交替，直到乒乓球被安全运送达到另一个空篮子里，在规定时间内，运送达到5个以上，可以获得饮料一一份等瓶；运送达到8个以上，可以获得精品凉菜。

菜单套餐

三人用：388元/套(1凉、4热、2点心、1拼盘)

六人用：688元/套(6凉、8热、4点心、1拼盘)

八人用：888元/套(6凉、9热、4点心、1拼盘)

活动效果

五一劳动节，三天小长假，不仅会迎来旅游高峰期，对酒店而言，还是一个提高营业额的良好契机。通过营销活动的宣传推广，不仅可以增加酒店的知名度，提升酒店在当地的影响力，还可以稳定老顾客，开发新客户，不断提升营业收入。可谓是一举两得。

五一劳动节方案

酒店五一活动广告语篇四

春天已经来临，带上您的家人来体验老北京的皇城风范！

xx市xx饭店将为您和您的家人提供完美、精致的.服务！

入住商务客房，享用丰盛的自助早餐，免费使用酒店的室内游泳池和健身设备齐全的健身中心。

1、五一假期特惠价格

房价每晚人民币478元

我们将为您提供商务间，完美的服务，免费使用店内的健身中心。

本项优惠有效期由20xx年4月28日至20xx年5月7日

以上报价均需另加收15%服务费

2、五一假期特惠包价预订点击进入在线预订…

房价每晚由人民币588元起

a人民币588元每天包含单人咖啡厅自助早餐、免费宽带上网

b人民币688元每天包含双人咖啡厅自助早餐、免费宽带上网

本项优惠有效期由20xx年4月28日至20xx年5月7日以上报价均需另加收15%服务费。

酒店五一活动广告语篇五

锦绣江南食府(6-7f)

4月30日至5月4日五一黄金周期间：

1. 凡在锦绣江南现金消费“黔菜美食节”主打菜品者(4—5道菜品)，享受此款菜品8折优惠。

2. 凡在锦绣江南现金消费一次满500元者赠送某旅行社代金券，持此代金券乘坐威海—大连往返船票(或刘公岛旅游费用)可优惠一定的金额，具体须与旅行社进行磋商。(该政策主要针对

对零点大厅散客而言)，具体细节待定。

夏湾拿酒廊(20f)

4月30日至5月4日五一黄金周期间：

1. 点取夏湾拿68元套餐以上标准消费者均可获赠夏湾拿价值28元养生下午茶套餐免费券1张；(有效期至6月30日)
2. 点取夏湾拿价值沙朗牛排、法式煎鹅肝、骨牛扒、香草大虾这四道菜品之一者享受8折优惠。

温馨提示：

特色营销、特色促销的制定要合乎酒店的实际情况。

每家酒店都有自己的特点，有的地理位置好，有的服务设施好，还有的是特色服务鲜明，这就需要营销人员通过市场考场，分析对酒店的特色做促明确的定位。

以青海华德宾馆为例，华德宾馆在建馆之初，就明确提出酒店的特色理念，我们不是一家单纯的酒店，我们向客人提供的不是单纯的吃住行，我们希望客人在华德宾馆能够得到广泛的帮助无论是工作还是个人的，我们希望每个客人都能够将我们当成是自己的家人、朋友、同事”，在促销活动中，我们考虑到客人的需要，宾馆将客房退房时间延长至中午两点，入住客人订票免收订票费，不定期的推出房价倒减活动。

通过这些我们赢得了客户的赞同，巩固了老客户并通过老客户开发出很多新客户。