

酒店策划书（精华 15 篇）

酒店策划书（精华 15 篇）

一段时间的工作在不知不觉间已经告一段落了，我们又将迎来新的希望，新的工作内容和目标，是时候静下心来好好写写策划书了。相信许多人会觉得策划书很难写吧，下面是小编精心整理的酒店策划书，仅供参考，大家一起来看看吧。

酒店策划书 1

今年的情人节特别有意思，和除夕连在了一起，就差一块过年了。不知道天下有情人们是怎么计划的。当然，这不是我们今天讨论的话题。每年的情人节，很多酒店都会推出系列的活动，吸引年轻的情侣们到店体验消费。其中，一个非常具有杀伤力的武器就是“秒杀”！

“秒杀”其实原来是一个网游术语，随着网购在生活中的普及，已经变成了一种网络促销方式，其成本极低，又能在很短的时间内聚拢较高的人气，迅速被众多网站和商家热捧。酒店当然也不例外。

“秒杀”对酒店的帮助大约有以下四点：

- 1、有利于酒店直销渠道的传播；
- 2、有利于吸引客人回访；
- 3、有利于酒店引流；
- 4、有利于酒店推销新产品新服务；

那么，今年的情人节，你的酒店参加“秒杀”活动吗？如果参加，有几点建议请谨记：

1、谨慎评估，切莫盲目秒杀。在秒杀活动前要做好充分的准备和评估，以及相关投入。活动结束后，要及时跟踪反馈。而不是简单的把活动放到网上就不管了。

2、服务到位，切莫欺骗客人。酒店要做好线上线下的衔接，保证服务品质始终如一，做好员工培训，切不可因为是低价或者免费而将服务打折。

3、诚信交易，切莫自毁声誉。承诺的一定要做到，答应给客人的优惠一定要让客人享受到，提供的产品一定要与宣传的一致等等，万不可挂羊头卖狗肉，最终受损的还是酒店的. 形象和声誉。

4、事后跟踪，切莫不管不问。对于活动期间积累的用户，最好形成一个社群或者安排专人进行维护和跟进，切记活动结束后不管不问，导致大量的参与者最终选择放弃体验。

“秒杀”是一个“利器”。

用好了，对酒店会起到非常大的帮助。酒店要想做好“秒杀”活动，必须事先要形成一份成熟的策划方案，强化员工培训；过程中诚信交易，保证服务品质；事后进行跟踪回访，综合评估。只有这样，“秒杀”才能真正的起到应有的作用。

套路一

给单身玩家温暖，拉近心理距离：

来吧单身汪(1人)：所有饮品半价

单身玩家在这样的节日会有孤独感，有针对性地给单身玩家特殊优惠，让单身顾客在自己网吧找到节日的气氛及温暖。

套路二

双人/情侣进店有惊喜：

来吧真爱 CP(2人)：

全场饮品第二杯半价/女士免单

针对网吧情侣玩家要抓住温情浪漫、互动等关键词来策划，要把情人节网吧气氛炒热，还是要借助情侣玩家的势头。

套路三

兼顾夜市玩家：

来吧黑夜的狂欢：

(竞技区)夜市，饮品半价续杯(可无限续)

情人节还在网吧夜市的顾客，是真正的忠实顾客，提神的功能性饮品是做优惠的最佳利器。且竞技区消费略高，优惠力度可稍大一些。

套路四

高端顾客优惠：

包间及竞技区顾客每两个小时每人送饮品一杯(直到下机为止)

多人组队来玩的玩家也占一定比例，如果恰好选择在高端消费区，那就不妨优惠更大一些，让顾客感受到实实在在优惠。

酒店策划书 2

一、活动目的：

1、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。稳固老客户资源，挖掘新客户。
- 4、增加企业与客户间的互动与交流，拉近距离

二、活动主题：

本次活动以“五一住 XX 大酒店优惠享不停”为主题。

三、活动时间：20xx 年 5 月 1 日—3 日

四、活动地点：桐乡 XX 大酒店

五、活动内容：

1、获得全国、省、市、县五一劳动奖章的客户或劳模，凭有效证件免费入住 XX 大酒店（只限标准双人间）

2、5.1 结婚的客户或 5.1 是结婚纪念日的夫妻凭有效证件免费入住 XX 大酒店（只限标准双人间）

3、客房促销：

A、活动期间凡是入住本酒店的顾客，就可以免费享受价值 50 元的配套衣物送洗。

B、活动期间凡是入住本酒店的顾客，赠送台球室 2 小时体验券（2 张）、KTV 欢唱券一张（免房费一小时）每天限 10 套，送完为止（根据预订情况可作适当调整），C、OTO 团购活动加强网上团购的推广力度，在美团、艺龙网、携程网、百度糯米等网上做优惠促销

D、秒杀每天推出几间特价房，（比如一元秒杀特价房等活动）

活动渠道：携程网、去哪儿网、京东网等

4、粤式中餐厅

三人用：¥288 元/套（1 凉、4 热、2 点心、1 拼盘、远望酸奶/人）

（1）推出不同价位的经济“节日家庭套餐”，以特色菜、家常菜为主全场感恩答谢，双人餐：¥198 元/套（1 凉、4 热、2 点心、1 拼盘、品牌葡萄酒）

三人餐¥298 元/套（3 凉、6 热、4 点心、1 拼盘、品牌葡萄酒）五人餐¥598 元/套（5 凉、8 热、6 点心、2 拼盘、品牌葡萄酒）

（2）每桌消费两千元以上的赠送豪华商务间（一间一晚）

（3）活动期间生日宴另赠送精美鲜花

（4）零点客人将享受 8.8 折优惠（不含酒水）

5、歌弟 KTV 举办“展示自我风采唱响 XX 酒店”大型卡拉 ok 有奖比赛

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/525202302122011130>