

酒店端午节活动方案(15篇)

为了确保事情或工作有序有效开展，往往需要预先进行方案制定工作，方案的内容多是上级对下级或涉及面比较大的工作，一般都用带“文件头”形式下发。优秀的方案都具备一些什么特点呢？以下是小编帮大家整理的酒店端午节活动方案(15篇)，希望对大家有所帮助。

酒店端午节活动方案(15篇)1

摘要：

端午节，为体现酒店对宾客的尊贵礼遇，营造欢乐祥和的消费氛围，以节日酬宾为契机，以客房促销为重点，开展一系列活动，进步酒店整体业绩。经协商，特制定本方案。 一、端午节

端午节，为体现酒店对宾客的尊贵礼遇，营造欢乐祥和的消费氛围，以节日酬宾为契机，以客房促销为重点，开展一系列活动，进步酒店整体业绩。经协商，特制定本方案。

一、端午节期间：千人“粽子宴”活动

◆ 6月x—xx日，西餐楼面组织客人举行“现场包粽比赛”，让客人体验包粽之乐趣，优越者可享赠父亲节进住客房特价(268元/当晚)，或送粽子一串红酒一盅(预计10份)。



端午节当天，西餐厨房推出各款粽子及海鲜大餐，6月7日前团体或个人预定自助餐，均可享8.5折(西餐部操纵)。

◆ 千人“粽子宴”活动：

娱乐千人“粽子宴”——6月x—

xx日，各包房派发粽子，供客人品尝，节目部编演《端午纪念屈原》的特别节目。

员工千人“粽子宴”——

6月xx日当天，员工饭堂同时供给各款粽子，让员工有驻店如家的感觉。

二、宣传方案

- 1、设计、印刷6月份综合宣传单5000份，外发宣传。
- 2、网站、LED、横幅、海报、电视广告、报纸同时发布。
- 3、短信群发：VIP客户、签约客户、厂商、台商、旅行社。
- 4、节日环境布置

儿童节：汽球、礼品、门口福娃、吊旗、灯谜信封——西餐负责

父亲节：贺卡、厅内小横幅、吊旗、海报

端午节：吊旗、粽子串图案、包粽比赛专区牌。

酒店端午节活动方案(15篇)2

端午节，又称端阳节、午日节、五月节、五日节、艾节、端五、重午、午日、夏节。端午节是我国汉族人民的传统节日，这一天必不可少的活动逐渐演变为吃粽子，赛龙舟，挂菖蒲、蒿草、艾叶，薰苍术、白芷，喝雄黄酒。，是为了纪念屈原以“中国端午节”为国家法定节

假日之一。而且是小长假，很多的亲人都会选择到酒店聚餐。所以，直接影响就是加速了酒店的生意，精明的商家们当然也不会放过这样一个绝佳的机会，一场场精彩的酒店端午节促销活动出场，吸引了消费者，也为商家们提高了效益。酒店又是如何来搞促销活动的呢?下面就是某酒店的促销活动策划方案。

一、推广形式

1. x酒家从五月十八日起推出三款新颖的健康特色粽子(价格待定)

(1) 绿茶咸肉粽：清咽利喉，益气养颜。

(2) 豆沙碱水粽：清凉解暑，消食健胃。

(3) 薏米灵菇粽：清热解毒，散风通窍。

2.

x酒家拟同时大力推出一系列健康特色菜肴，以强身健体功效明显作为卖点向食客进行促销。

3.

x酒家拟在端午节期间结合传统风俗推出“端午佳节品香粽、祛病除疾保健康”的活动。

二、店内装饰、气氛

1.

x酒家在门口设一展示台，将制作精美的粽子和艾草饼进行促销、售卖。

2. 用香包、艾草对酒家门面进行适当的装饰，楼面再用各色汽球进行装点。

3. 制作精美的宣传单张和海报进行派发和张贴，以扩大影响力，引导宾客消费。

三、广告宣传

1. 宣传单张(由美工负责制作，x日前完成)。

2. 报纸广告(由营销部负责，五月底和六月初在南山报和晚报上各做一次广告)。

3. 海报制作(由美工负责设计，并制作彩色喷绘图加KT板张贴于大堂立柱正面，x日前完成)。

四、促销分工

1. 宣传单张派发由中餐营销主要负责，其它部门配合。

2. 散客预订工作由中餐营业台负责。

3. 常客、协议客预订工作由酒店营销部负责

4. 促销及预订工作由营销部全面负责。

酒店端午节活动方案(15篇)3

一、活动背景

利用端午节这个中国几千年来的民俗节日，邀请国际友人及青少年共同参加，在更好地了解端午节习俗，感受端午节丰富的文化内涵的同时，向外籍嘉宾宣传酒店、SPA等项目，让参加的人员在浓浓的欢快氛围中体验我国的传统节日中蕴涵的深意。

二、活动地点

西餐厅及户外

三、活动对象

内部及外部大客户(约50人，20组家庭)

四、活动时间

20xx年x月x日15:30-17:00(端午节)

五、价格标准

免费

六、场地分布图

略

七、活动安排

活动亮点:

1、带香囊虽是端午节的习俗之一，但本市区鲜为人知，可以作为一个亮点突出本次活动;

2、佩五丝是一个比较传统的习俗，考虑家长爱子心切，通过此方法达到看到五丝就想到端午节，想到端午节就联想到艾力枫社;端午节酒店活动方案3、累计卡的运用，累计卡是由一张A4的PVC材质制作的卡片，上有公司LOGO及端午节活动照片，分成16小块，大小不一，拼成后是一张完整的图片，利用儿童贪玩、好奇心重的心理，达到酒店宣传、

活动促销的目的，另外因为可长期保留还可作为一种宣传的手段。

4、活动延伸，五丝的习俗是在第一场大雨后扔于水流中，故在活动过后的第一个下雨日邀请当日参加人员前来一同将五丝放于气球内，并于工作人员将气球抛至湖中，后由其他工作人员拾起，后所有人员到西餐厅吃饭，并体验其他酒店项目。

优惠政策：

1、增值活动项目

凭活动入场券，在西餐厅或其他厅可享受特价亲子套餐()元，可享受亲子特价房()元，可享受餐厅()折优惠。

2、凡在活动期间凡参加x活动除享受()折优惠外，另赠送累计卡3张。

3、现场办理SPA卡可享受()折优惠，另赠送累计卡1张。

4、支付50元即可获得亲子游泳票一张，另赠送累计卡1张。

5、报名参加游泳班、购买游泳卡的客户除活动本身享有的权益外，另赠送累计卡2张。

6、购买旅游产品套餐的客户除产品本身享有的权益外，另赠送累计卡2张。

7、奖项设谿及奖品负责人：x

1. 奖项设谿

一等奖、二等奖、三等奖、幸运奖

2. 奖品：以客户体验产品及赞助商赞助的物品等

活动职责分工

活动预算

1、场地布置：

2、食品预算：略

酒店端午节活动方案(15篇)4

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。

酒店端午节活动方案(15篇)5

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。

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

开晚场消费送餐饮消费卷20元。

消费超过300元者再送下午场中包一间，送茶水一壶。

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识，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。

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20xx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。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

新锦江新娱乐新消费端午节全场赠送惊喜多多

新锦江新口味美食城每款菜价10元，啤酒买一送一

锦江KTV全新装修改版，倾情推出唱歌送餐饮

锦江桑拿中心让您感受夏日冰与火的较量

“开心唱歌、畅心用餐”锦江大酒店高贵而不昂贵

“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

所有部门的工作服发放到位。由唐四军负责。

KTV及餐饮改造完工。由赵总负责。

KTV小姐服制作完毕。由唐四军负责。

消费卷发放的管理由财务部制定完善。由陶会什负责。

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。

酒店端午节活动方案(15篇)6

一、时间：5月26日—— 6月10日

二、地点：X X X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，艾F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A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、X X 县城主干道50条横幅广告。费用3500元。由X X X 负责。

2、X X 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X X X 负责。

3、租用一台专用宣传车绕城宣传10天。费用XX元。由X X X 负责。

4、X X 县所有的出租车车张贴广告。费用1000元。由X X X 负责。

5、组织员工上街拉练，散发宣传资料。费用300元。由蒋X X X 负责。

。

6、消费卷制作400张，费用50元。由X X X 负责。

酒店端午节活动方案(15篇)7

【一】活动主题

“融融端午情，健康xx粽”

【二】策划宗旨

- 1、让顾客了解xxx大酒店，打消顾客对本酒店高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、利用现有场地资源，实现多元销售；提升酒店营业额；
- 4、凝聚酒店销售合力，调动全员积极性，捆绑式营业；
- 5、扩大酒店知名度，加强酒店与客户联系。

【三】活动时间

5月x——5月x号

【四】公众对象：

酒店供货商、机关团体及科局级单位、企事业单位、酒店所有协议客户等。

【五】活动内容

- 1、酒店推出三款低、中、高档三款健康特色粽子，印刷标有“天元大酒店”店名包装盒(每款价格和品名待定)，由市场部以礼品形式来向客户销售。

2、推出一系列健康特色菜肴作为卖点向客户进行促销

3、相关促销活动组合

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50元餐饮消费卷。

2、餐饮部开展如下促销活动。

1)、每桌免费赠送啤酒2瓶。(活动时间：公历5月初1—5月初5)

2)每桌免费赠送粽子10个。(活动时间：公历5月初1—5月初5)

2)、现金消费300元以上送消费卷50元(限公历5月初1—5月初5用)，并送钻石佳程ktv消费卷100元。

4)并推出多款特价端午菜品。

5)、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，预定团圆宴送特价菜2款。

【六】广告宣传

1、制作精美的广告定宣传单由市场部对客户进行派发、宣传，从而扩大影响，引导消费。(5月16号完成宣传单的制作)

2、利用公众信息网和短信平台向各位新老客户发放信息，告知相关活动细则。

3、通过店内装饰和布置进行宣传。

●用香包，艾草对餐饮部门口、走廊进简单装饰、点缀。

●大堂设置展台，将制作精美的天元粽进行促销、售卖，（从视角上吸引客人）。

●电梯内放置相关活动内容广告。

●餐饮部走廊顶上月KT板悬挂相关广告用语。

●大堂横副一条，玻璃框架进行相关活动细则的宣传。

●前台、客房内、餐饮包厢内放置广告定宣传单

●可考虑在宁乡电视台图文信息或宁乡日报中进行相关宣传。

【七】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。

酒店端午节活动方案(15篇)8

一、总方案概括：

酒店开设亲情粽子套餐。

目标：端午节期间的散客、家庭、亲朋好友。

活动方式：全家“粽”动员

1. 粽子所需材料由酒店提供
2. 全家一起包粽子
3. 专业厨师临场指导
4. 煮粽子
5. 吃粽子。酒店免费提供：为顾客拍照吃粽子全家福照片。

二、做好前期推广工作

推广形式

1. xx酒家从五月十八日起推出三款新颖的健康特色粽子：

- a. 绿茶咸肉粽：清咽利喉，益气养颜；
- b. 豆沙碱水粽：清凉解暑，消食健胃；
- c. 薏米灵菇粽：清热解毒，散风通窍。

2. xx酒家拟同时大力推出一系列健康特色菜肴，以强身健体功效明显作为卖点向食客进行促销；

3. xx酒家拟在端午节期间结合传统风俗推出“端午佳节品香粽、祛病除疾保健康”的活动。

店内装饰、气氛

1. xx酒家在门口设一展示台，将制作精美的粽子和艾草饼进行促销、售卖。

2. 用香包、艾草对酒家门面进行适当的装饰，楼面再用各色汽球进行装点；

3. 制作精美的宣传单张和海报进行派发和张贴，以扩大影响力，引导宾客消费。

广告宣传

1. 宣传单张

2. 报纸广告

3. 海报制作。

促销分工

1. 宣传单张派发由中餐营销主要负责，其它部门配合。

2. 散客预订工作由中餐营业台负责。

3. 常客、协议客预订工作由酒店营销部负责。

4. 促销及预订工作由郑云芳经理全面负责。

三、活动期间准备工作：

1、横幅：“全家‘粽’动员”

2、浸泡过的.糯米、粽叶若干；棉线若干；勺子4把；硬币和蜜枣若干；毛巾架；桌子。

3、围兜和一次性手套。

酒店端午节活动方案(15篇)9

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/695123114120012013>