

酒店国庆节活动方案〔通用 13 篇〕

酒店国庆节活动方案〔通用 13 篇〕

酒店国庆节活动方案 篇 1

一、活动目的

国庆节历来是餐厅酒店做促销的大好时节，也是刺激消费者，拉动消费的最好时机，此次活动一是为了获得更好的利润，另一方面也是为了加强餐厅外在形象，加深餐厅在消费者心目中的印象。

二、活动主题：

“国庆同欢喜，好礼送不停”

三、活动对象：

针对高中低不同的人群进展不同的国庆促销活动，有效的照应不同的人群。

四、活动时间：

9 月 28 日——10 月 8 日

五、活动形式：

打折；赠送；抽奖

六、活动详细内容

1、促销期间凡在本店用餐，百元以上均可享受九折优惠。并随桌赠送中秋特别加菜。

2、促销期间凡在本店指定系列套餐，即可获得相应中秋礼盒。

3、活动期间，凡在本店用餐，均可以参加国庆灯谜有奖竞猜活动。同时可免费得到快照一张。

七、活动广告宣传

1、人流量集中的地方，火车站，公交车站等，做户外广告。

2、报纸、当地电视台也要进展宣传。

3、并进展传单发放。

八、其它相关策略

人员调动、酒店布置等都要事前做好分配安排，并启动应急措施，同时要做好相关记录总结，为促销评估做准备。

酒店国庆节活动方案 篇 2

一、活动目的

中秋节是我们民族仅次于春年的欢度盛会，而今年的中秋节的农历日期恰好与国庆节相连。中秋完毕后马上迎来国庆小长假。对于酒店来说更是一次难得的促销时机。将中秋节与国庆节结合成一个活动周期，这样是两个活动可以互相造势，另外也可以节省媒体投入资。降低宣传预算本钱。更重要的利用

活动连续性，在做好酒店促销的同时带动旅游市场。进一步扩大景区的市场影响力。

二、 活动对象

本酒楼的顾客主要是中上层人士和政府机关工作人员，但其中也有不少是私款消费，这要求酒楼在进步档次的根底上必须兼顾那些私款消费者的个人利益。另外注意周边城市的旅行团队。和有才能消费的自驾游团体。

三、 活动主题

与国同庆，共谱天伦

四、 定价策略

1、饭菜基本上可以保持原来的定价，但要考虑和中秋节相关的一些饭菜的价格，可采用打折的方式。

2、针对价格高的饭菜，建议采用减量和减价想结合的方法。

3、中秋节的套餐的价格不要偏高，人均消费控制在 20-30 元。

4、其他的酒水价格和其它效劳的价格可根据酒店的实际情况灵敏变动，在中秋节的前后到达最低价。

五、 营销策略

1、制作专门针对中秋节的套餐，可以根据实际的情况分实惠、中、高三等，有二人餐、三人餐等类型，主题要表达全家团聚，可赠送月饼(价格不需要太高)。

2、假如一家人里有一个人的生日是8月15日或者10月1日，可凭借有效的证件(户口本和身份证)，在酒店聚餐可享受7折(根据酒楼的实际情况决定)的优惠。建议给他们推荐中秋节套餐(套餐不打折扣)。

3、假如手机和固定号码尾号是815或(寿县、凤台、六安、合肥地区以内)，可凭借有效的证件(户口本和身份证)，在酒店聚餐可享受7折的优惠。建议给他们推荐中秋节套餐(套餐不打折扣)。最好是酒店直接联络一下这些人。

4、在饭后赠送一些和中秋节相关的小礼物(上面要印上酒楼的名称、地址、网址)。

六、 活动方式

1、 客房

活动期间 单标间可享受 158 元/间/天，含早餐优惠

活动期间入住宾客每间房可获赠餐饮代金券 50 元

活动期间入住宾客免费赠送果盘一份

活动期间入住行政套房，商务套房免费赠送豪华月饼礼盒/水果拼盘一份

假如宾客生日是八月十五或十月一日的，凭有效证件，客房可享受房间原价的 4.5 折，含早餐优惠。

每间客房配发由酒店总经理签名的节日贺卡一张

2、 餐饮

活动期间推出黄金套餐：

酒店国庆节活动方案 篇 3

主题活动内容

消费者在 20xx 年 10 月 1 日--20xx 年 10 月 8 日期间，只要购物满 56 元即可加 1 元换取我们精心为消费者准备的 15 种商品中的任意一件。

备注：

1、单张小票不累计。

2、前场联营、团购、烟草不参加此活动

赠品要求：挑选十五种(或十五种以上)商品作为活动商品。要求商品售价在 3 元以上的商品，也可对局部毛利损失较大的商品进展限量，但每天需保证在 8 个商品以上。

气氛布置

广场气氛：包括竖幅、横幅、巨幅、门前广场刀旗、免费购物班车车身贴；

社区气氛：社区条幅、社区海报；

店内气氛布置：入口展板、活动现场的气氛营造、店内海报、播送稿。

活动执行与分工

企划部：负责活动宣传、筹划、操作及跟进。

采购部：负责商品的组织、到位。

财务部：负责资金的到位。

门店店长：活动操作的总负责人、负责催促各部门的工作。

门店店办：负责活动方案的详细执行与工作协调，负责对整个活动进展统计、分析、总结。

门店客服部：负责活动商品发放和统计活动。活动播送、咨询、解释。

门店美工：负责店内广告及 POP 的宣传，活动气氛布置。

广告气球：门店前店内悬挂印有店标和广告语的小气球，并在店门口大量派发。增加节日气氛，吸引孩子进入。

酒店国庆节活动方案 篇 4

01、国庆节餐厅的气氛

在餐厅消费，很大程度上人们消费的是餐厅的整体效劳，而不仅仅是食品，因此，国庆节促销，在整个餐厅的气氛上要做好相应的布置。

1、餐台

在餐桌上摆一瓶色泽鲜艳的插花或盆花，如月季、杜鹃、米兰等。其艳丽的色彩，清馥的香味，可使人的大脑处于悠然之境，并能增加消费者的食欲。

2、音响

餐厅中特定的音响效果可以产生独特的气氛，在餐厅中布置山水小景，山石滴泉叮咚声响使人如同漫步泉边溪畔。餐厅播放一些行云流水的背景轻音乐，如克莱德曼的钢琴曲等，都能使餐饮消费者的就餐心情变得格外舒畅。

3、灯光

餐厅灯光的强弱与光色的照射，对餐饮消费者的就餐情绪有着重要的影响。合理的餐厅光色，既可以激发消费欲望，又可以使消费者乐于在视觉舒适的餐厅环境中就餐。

4、色彩

不同的色彩能引起餐饮消费者的不同联想意境，产生不同的心理感受。餐厅的色彩假如调配得当，醒目宜人，对餐饮消费者和餐厅效劳员的情绪调节、预防冲突都将具有重要意义。

5、布局

餐厅的整体气氛是消费者产生愉悦的就餐心理的又一重要因素。假如其布局能根据餐厅主题和餐饮市场定位的消费者心理进展设计，必将受到顾客的青睞。

02/国庆节餐厅的效劳

促销活动中人的因素是很重要的，它表达了一个餐厅的态度，人们消费更喜欢效劳周到人性化的地方。所以在促销之前，要做好人员的根本效劳培训，促销特色培训，态度意识的培训等等，这样可以使促销活动更好的发挥它的效果。而国庆节餐厅促销，工作人员还要做好国庆节所涉及的一些必备知识，尤其是与本餐厅促销相关的效劳内容，以活泼促销气氛。

03/国庆节餐厅的食品促销

餐厅里食品的促销方法有很多，下面为大家列举常见的一些食品促销内容：

1、 菜式

国庆节餐厅促销，很多商家会推出相应的国庆套餐，推出相应的菜式，以供消费者选择。

2、 制作

让消费者参与到整个制作过程中，更能满足消费者的成就感与体验的欲望。

3、 欣赏

在消费者面前进展食品的制作，吸引消费者的注意力，也为餐厅增加无形招牌。

4、 价格

通过价格来吸引消费者，这也是商家常用的方法，太要拿捏到位，不要降低价格的同时也降低了餐厅的品牌。

5、赠品

提供一些节日相关的赠品可以拉动一定的消费者。比方说提早预订可以得到赠品，消费在多少金额之上可以得到一些赠品。赠品要与自己餐厅的品牌风格相应。

酒店国庆节活动方案 篇 5

一、活动背景

今年的十月，走新访友是中国人过节的传统风俗，同时，十月又是婚庆的高潮，酒店可以利用这样的环境来做促销。

二、活动时间

XXX

三、活动主题

与国同庆，共谱天伦

四、活动内容

1、活动期间，推出黄金套餐

良朋相聚宴：699 元/桌

金玉满堂宴：799 元/桌

富贵桔祥宴：899 元/桌

2、中秋之夜推出团聚饭：588 元/桌、688 元/桌、888 元/桌；提早预定，赠送礼品一份。

3、活动期间，婚庆宴消费达万元以上，赠送价值达千元的蜜月礼物。

4、活动期间，但凡外地到本店就餐者，凭身份证就可获得中秋小点一份。

得 xx 旅游景区门票一张。

五、促销宣传

- 1、背景音乐：以国庆，中秋为主要音乐风格。
- 2、门厅装饰：酒店用气球做彩门装饰，营造热闹气氛。
- 3、媒体宣传：电视台，无线电，网站，报纸。
- 4、视觉宣传：提早三天开场宣传，主要以条幅、易拉宝、彩页菜单、口碑传播、向新老客户介绍等多种形式推广，以达到到的效。

六、人员培训

- 1、促销内容及目的要与工作人员介绍清楚，以达到促销的目的。
- 2、加强工作人员的效劳意识及操作规那么培训。

七、预算

xxxxxx 元

酒店国庆节活动方案 篇 6

为了庆贺进入中国市场第 25 年，雅高集团将推出“欢庆的.时节”优惠活动。此次活动参与的酒店包括内地和____的铂尔曼(三亚亚龙湾铂尔曼酒店除外)、诺富特、美爵、美居品

牌以及____宜必思世纪轩酒店，覆盖 16 个城市的 30 家酒店网络。

作为对于雅高忠诚客户的回馈，雅高 a 佳会员将在此次优惠价格的根底上额外享受 10%的折扣。

根据这一特别优惠，宾客可在最优房价的根底上额外享受 25%的折扣，适用于任意房间类别，宣武区第二职业学校(北址)附近酒店。假如宾客居住两晚及以上，那么可同时享受客房内因特网、早餐，以及洗衣价格的 25%的折扣。此次特惠活动将从 20xx 年 9 月 21 日起开场，至 10 月 8 日完毕，预订房间的入住期是 20xx 年 9 月 28 日至 10 月 11 日。该促销将视客房出租情况而定。

中秋佳节和国庆节即将到来，为回馈新老客户，特制定以下促销活动：

活动时间：20xx 年 9 月 22 日-20xx 年 10 月 7 日。

一、峨眉雪芽专卖店：活动期间购置茶叶享受 8.5 折。

二、夜间使用会议室价格 5 折。

三、前厅散客入住享受挂牌价的 5 折优惠，每天 20：00 后入住的前厅散客，免费赠送小吃一份。(晚上 12 点完毕)

四、餐饮部推出峨眉山特色菜和名小吃。

无论是峨眉素斋、峨眉药膳，还是地方特色的老腊肉、神水豆花、熟丝鳝鱼、卤鸭系列，或者是小吃：豆腐脑、叶儿粑、醉饼等，都能在这里让您一饱口福。

1、凭本广告原价 688 元/桌的优惠价：480 元。

2、活动期间在酒店餐厅点菜，菜品享受 8 折优惠，5 桌以上自带酒水免收效劳费。推出每日特价菜品：（特价菜品和海鲜不享受 8 折优惠）

（星期一）峨眉烟熏鸭 8 元/份，峨眉熟丝鳝鱼 8 元/份

（星期二）乐山钵?鸡 8 元/份，霸王肥牛 8 元/份，

（星期三）石锅三角峰 8 元/份，碳烧一品肉 8 元/份

（星期四）仙山豆腐脑 1 元/位、爽口鸽珍 12 元/份

（星期五）峨眉烤鱼 8 元/份、香酥小黄鱼 2 元/条

（星期六）豆腐烧脑花 8 元/份、叶儿粑 6 元/半打、

（星期天）韭香河虾 8 元/份、石锅凉粉 8 元/份。

详询：028-87371041 028-87371402 以上活动婚宴、寿宴、会议除外。

最终解释权归成都峨眉山国际大酒店所有。

酒店国庆节活动方案 篇 7

1、目的

1.1 通过这次活动,进一步宣传酒店,扩大知名度

1.2 进一步挖掘潜在客户,增加客

1.3 深度整合菜品, 形成新的菜品风格

2、营销对象

本次活动以家庭消费群体为主要营销对象, 尤其是有车的家庭(说明: 国庆期间, 各种商务宴会、公务宴会减少, 而家庭消费成为主流, 尤其是有车的家庭, 父母或者是收入很高的私营业主、或者是商界的白领、或者是政界的____, 平时都有大量的公务商务活动, 可以带来大量的客户。本次活动的主要目的就是通过此次活动稳固和进步这局部群体对雍景的认知, 以拉动平时经营)。

3、本次活动的主题

“赏热带美景, 品绿色佳肴”——第一届绿色美食文化节
(说明: 假如上客家菜的话, 可突出以客家文化为主题, 否那么以海洋文化为主题)

4、活动时间

4.1 自9月xx日开场至9月xx日完毕为宣传准备阶段

4.2 自9月xx日开场至10月xx日完毕为施行阶段

5、活动的宣传

5.1 宣传方法

5.1.1 制作店外横幅: “赏热带美景, 品绿色佳肴”——热烈祝贺第一届绿色美食文化节开幕

“结识新朋友, 回报老朋友” 10月1日-10月8日美食节
隆重推出各种优惠活动

5.1.2 店内海报

a、招贴画

b、易拉宝

c、挂画

5.1.3 宣传单(说明:可随《XX晚报》夹带发放)

5.2 海报、宣传单等的主要内容

5.2.1 生态园文字简介(可按以往的内容简单修改)、生态园的主体图片、主要的风景图片、地址 等

5.2.2 主要菜品介绍(略)

5.2.3 优惠措施介绍(见6 优惠措施)

5.3 店内环境布置如以客家文化为主题那么要布置客家的民风、民俗、民居、饮食习惯等图片和有客家民族风情的小品等, 如以海洋文化为主题那么布置海洋的有关知识图片和以贝壳、珊瑚为材料的小工艺品。

6、优惠措施

6.1 特价菜品, 凡前来的客户每座均可获取一款特价菜(特价菜要选择本店的金牌菜或准备重点推销的菜品, 获赠后不再重复打折)。

6.2 凡消费到达 xx 元以上的均可获得本店会员卡一张(这一项需要根据雍景的会员卡发放形式确定)。

6.3 凡菜金消费到达 xx 元以上的可获得 xx 白酒一瓶(因为家庭消费自带酒水的较多,可以与供货商结合,酒水由供货商免费提供)。

6.4 店内抽奖活动,凡消费到达 xx 元以上的可参与抽奖,奖品为金额为 xx 元的春节(或元旦)团聚宴(此举可拉动后续消费,奖品可设计几个档次)。

6.5 小赠品,按主题的不同客家文化可赠送客家的小饰品,海洋文化可赠送贝壳等工艺品。

6.6 针对车辆的优惠(略)。

7、各部门职责

7.1 店总和营销部经理负责营销活动的设计和施行

7.2 办公室和美工负责宣传品的制作和环境的布置

7.3 出品部负责菜品方面的准备

7.4 工程部和前厅配合及前厅营销活动内容培训

8、菜品准备(略)

9、考核(略)

酒店国庆节活动方案 篇 8

为了迎接国庆黄金周,提升酒店的知名度以及回馈新老客户的长期支持,特制定此方案:

1、 活动主题： 国庆 7 天乐 万国欢送您

2、 活动时间： 2023 年 10 月 1 日至 2023 年 10 月 7 日

活动内容：

1、 购满 188 元的消费小票，即可享受高级间 248+8 元，标准间 198+8 元的优惠价格，〔对于钻石卡或商务协议客户可酌情随机安排，并在原客史价不变的根底上，每房赠送啤酒 2 瓶，并赠送欢送水果 1 份〕；

2、 购满 388 元的消费小票，即可享受高级房 198+8 元，标准间 168+8 元的特惠价格，〔对于钻石卡或商务协议客户可酌情随机安排，并在原客史价不变的根底上，每房赠送啤酒 2 瓶，并赠送欢送水果 1 份〕；

3、 当天为生日的客户可凭身份证在前台可直接享受高级 198+8 元的特惠价格。并赠送欢送水果 1 份。

4、 凭工作牌和联盟商家卡等在酒店预订、入住可享受内部员工工价优惠。

活动细那么

仅限指定消费小票参与此次活动，小票当日有效，第二日作废；活动房型有限，每天仅限 30 间。

详细执行

2、 酒店员工须预先告知客人活动的详细施行方法，前厅部要核实好参与活动的客户凭证以及将商场收银小票与客户入

住 RC 单装订送交财务部审核，并在备注上注明，对于需要赠送水果或啤酒的客户入住要及时的告知房务部。对生日当天入住的客人要致以生日快乐。

1、活动期间，商场营业员须配合宣传商场、酒店活动规范那么。

3、客房部要做好水果赠送工作，及时统计和预定好水果，并保质保量。

4、请商场筹划部必须配合销售部将此活动做好整体的组织、宣传工作；财务部要要求商场收银在收银小票上或其相关票据上注明可参加酒店活动相关标志。

酒店国庆节活动方案 篇 9

一、活动目的及意义：

根据酒店地理位置，环境档次，地区差异及酒店市场定位，开业以来在业内及松原区域市场占有一定地位，形成了一定口碑，特别在区域婚宴、寿宴、升学宴等方面效果显著，但是，品牌的树立需要一定时间的积累和打磨(包括酒店硬件、广告、社会关系、效劳等多方面)，还有很多重点人群不知道、不理解，经总经理、总厨对松原市场考察，决定以“绿色安康为主题(海参)，以个性化效劳为根底，以差异化经营为切入点”，在原有根底上加快商散客人上座率。

中秋节和国庆节在一年当中占有重要地位，借助两节到来的有利时机，开发新客维护老客，重磅出击，进展全方位、多角度、立体化、正面积极的广告宣传、软文报道及营销推广，树立酒店品牌形象，开拓松原餐饮市场，带动酒店整体销售，走出一条以天达名都大酒店为特色的新型品牌化酒店经营形式。

二、活动时间：

20xx-xx-xx——20xx-xx-xx

三、活动地点：

大堂、一楼自助餐厅、二楼包房

四、活动主题：

- 1、贺中秋 超值奉送 “海参全家福 安康伴您行”
- 2、迎国庆 海参盛宴 “海参集结号 安康伴您行”

五、活动宣传方案：

1、投放原那么：根据酒店市场定位和目的客户群体的定位，选择针对性强、品牌度好、有实效的广告宣传媒体进展投放。并尽量以对等消费交换的原那么进展，既降低本钱又可增加客户体验的时机。

2、媒体选择：

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/85623400034011004>