

## 酒店营销活动方案模板 11 篇

---

### 酒店营销活动方案模板 篇 1

1.活动目的:

为了加强公司员工的凝聚力,丰富公司文化生活,表达公司对员工节日的关怀与问候,使大家开开心心,快快乐乐过好 20\_\_年春节。

2.活动主题:

“酒店员工团年饭”及季度优秀员工颁奖

3.活动时间:

20\_\_年 2 月 18 日 17:00 点-21:30 点

4.活动地点:酒店

1 楼卓安餐厅(当日餐厅晚上不营业)

5.参加人员:

酒店所有人员及各级领导

6.参加人数:

50 人左右

7.当日服务人员:

所有管理人员(店长、副店长、值班经理、销售经理、客房主管、领班、财务、出纳、人事等)为基层工作人员服务

8.活动主持:

喻某某

9.活动会场布置:

16:00

店长、副店长、值班经理、销售经理、客房主管、领班、财务、出纳、人事等集合在餐厅，对餐厅进行少许布置，可打些气球挂起来，营造节日气氛。摆放 5 桌，每桌 10 人，餐桌上放水果一盘，花生一盘，瓜子一盘，糖一盘。

17 点前布置完毕。汪某某负责当日摄影及当晚菜单安排。喻某某负责事先制作抽奖券、摇奖箱(2 联的抽奖券，发给员工，待员工到达后撕下 1 联投入摇奖箱)，条幅制作，购买小吃。

17:00 某某做年度工作总结;

17:08 由某某宣读被提名优秀员工，共七名，由吴某某为各部门提名员工颁发奖金;

17:16 由某某宣读本季度优秀员工，并对季度优秀员工颁发荣誉证书及奖金，并拍照留念;

17:19 优秀员工代表发言;

17:24 公司 CEO 致辞;

17:35 由某某宣布开餐(事先在 17 点前已上好凉菜及火锅、干锅菜品，16:00 后就先上)，请大家开心用餐;店长、副店长、值班经理、销售经理、客房主管、领班、财务、出纳、人事做服务，待菜全部上齐再用餐。

18:00 点后陆续开始抽奖，由喻某某协助颁奖发放。

## 2024 年酒店营销活动方案模板 11 篇

18:00 鼓励奖 10 名, 价值 15 元左右暖手煲=150 元-----由  
张某某、张某某、李某某、柴某某、李某某各抽取 2 名

18:15 三等奖 3 名, 价值 150 元左右左右奖品=450 元-----由  
汪某某、陈某某、罗某某各抽取 1 名

18:30 二等奖 2 名, 价值 300 元左右奖品=600 元-----  
由某某、吴某某各抽取 1 名

19:00 一等奖 1 名, 价值 500 元左右奖品=500 元-----  
- 由龙某某抽取

19:00 卡拉 ok 及酒吧娱乐: 用餐结束后约

19:00 后出发去唱歌及泡吧。1 个大包房, 初步定在人方宾馆的 3 楼  
大地飞歌

ktv, 另可去 2 楼苏荷酒吧, 由喻某某协调贾红事先做好预订。(地点,  
房号, 费用、通知员工等)

21:30 左右结束, 愿意继续唱歌或泡吧的员工可留下继续。

其他: 员工春节福利: 每人香梨一箱、每人苹果一箱、每人金龙鱼调和  
油一壶由喻某某、张某某、李某某联系购买及发放(在 2 月 15 日前采购好  
发完)。

### 酒店营销活动方案模板 篇 2

根据酒店目前情况, 为了更好的开展销售工作, 现拟制定客房、淡季  
促销实施方案, 具体如下:

## 一、目标市场

酒店的客源以政府接待、协议单位为主；会议市场、旅游团队为辅；长住客、散客为补。现须努力开发和提高旅游团队、散客、会议市场和协议单位订房的入住率。

## 二、目标任务

提高客房住客率（月平均完成住客率\_\_%，客房日出租间数\_间以上）。

## 三、促销时间

(1) 协议客户单位房价促销：\_、\_楼普通标准间、单人间优惠为\_元/间含双早（原\_元/间不含早）其他房型保持原有的协议价不变，另赠送双份早餐。

(2)散客房价促销：以会员制度模式打通散客渠道，使淡季不淡；新会员第一次入住享受\_元单人舒适大床房另赠送\_元现金卷\_张。如：新客户办理一张新会员卡，享受第一次入住\_元大床房，赠送\_张\_元现金卷每次限用一张，现金卷使用在优惠价（\_）基础上减\_元。

(3)会议房价促销：凡是以会议形式入住，不论会议大小都可以享受酒店的协议价，如会议预订超出\_间以上（含\_间）的在享受协议客户单位活动价的基础上，另赠送豪华标准双人房\_间（\_楼，不含早）。

(4)旅行社促销：在酒店消费季度累计达\_万（含\_万）的可返还给旅行社\_%的提成，消费累计达\_万（含\_万）的可返还给旅行社\_%的提成，房价保持原协议价不变。

#### 四、销售措施

(1)稳定本地区的主要旅行社，主动与外地各旅行社联系，了解团队信息，力争酒店作为本地区重点旅游团队的指定入住点。

(2)推出“会员积分卡”和“酒店代金券”。

(3)全员销售：员工揽客奖励、揽徕酒店消费的，按每间房\_% 给予提成奖励。会员卡充值按\_% 给予提成。

(5)公交广告—以\_、\_公交线路，乘坐该线路的乘客都可全程看到饭店、酒店的广告订房信息。广告以\_辆\_公交车做起，广告先投放\_个月，具体费用大约为\_元 / 辆（原价元 / 辆）。

(6)制作酒店的活动宣传册，摆放在各旅行社的醒目位置，及发放路人。

#### 酒店营销活动方案模板 篇 3

一年一度的高考即将开始，对于很多考生来说是一生一次，一次一生。今年高考最迟将于\_\_月\_\_号份发布第一批重点本科录取通知单，很多家长非常关注高考重视高考。针对这一社会热点，如何抓住“高考经济”，并借此提升酒店经营效益，营销部特联合餐饮部、房务部推出升学宴策划方案。

一、 主题：金榜题名时 沙海谢恩请

二、 时间：2017 年 6 月\_\_日——8 月\_\_日

三、 附加服务优惠：

四、 凡前来酒店举办升学宴的考生，酒店将在升学宴举办的当晚免费

赠送 KTV 包厢一晚（19：00-0：00）给其举办同学欢庆 PARTY，包厢大小由预定情况而定，酒水零食费用自理，不能外带。

五、凡前来酒店举办升学宴的家长，当晚在酒店开房达到 3 间以上者，将可享受最低 5 折优惠，3 间及 3 间以下者享受住房 7 折优惠政策（具体由前台跟餐饮部联系核实后方可打折）。

六、凡内部员工及亲属在酒店预订升学宴均可享受 9 折优惠。

七、所有员工按照餐饮部流程提前 5 天以上预订宴会，并在客人交纳宴会预订金后得到餐饮部人员在订单上的签字认，宴会结束当天现金结账按 2% 提成

八、升学宴优惠措施：

- 1、望子成龙宴（688 元/席）
- 2、金榜题名宴（888 元/席）
- 3、平步青云宴（999 元/席）
- 4、飞黄腾达宴（1117 元/席）
- 5、感恩谢师宴（1688 元/席）

九、

A、凡在酒店预订升学宴且宴席数量达到 6 桌及 6 桌以上者，可免费享受以下优惠措施

- 1)、免费提供茶水 纸巾；
- 2)、免费赠送指示牌 1 块；

3)、免费赠送签到簿 1 本;

4)、免费提供宴会摄像、拍照(酒店仅提供电子版,刻碟及冲洗照片由客人自己自费负责);

A, 类的经费预算: 拍照: 100 签到簿:30 其他: 50 共计: 180 元

B、凡在酒店预订升学宴且宴席数量达到 10 桌及 10 桌以上者,可免费享受以下优惠措施同上;

另免费赠送高级青花瓷四件套,价值: 198 元 赠送客房一间: 228 元

C, 类的经费预算: 606 元

D、凡在酒店预订升学宴且宴席数量达到 15 桌上者,可免费享受以下优惠措施 同上:

另免费赠送高级密码皮箱一只,价值: 300 元

国际名牌派克钢笔一只,价值: 160 元

《亲子乐》优惠系列活动

浓情端午,感恩父亲节系列活动 一起加于推广宣传宣传时另附一份:  
致家长的一份信

尊敬的各位家长: 您好!

在您的孩子即将步入高等学府之际,沙海生态酒店全体员工向您表示诚挚的祝贺。祝愿您的孩子学业有成,前程似锦!

\_\_\_\_酒店系\_\_第一家以“旅游+休闲+生态”的先进理念饭店,酒店环境优雅,设施完善,功能齐全,是一家集住宿、餐饮、娱乐、休闲、会议和

观光旅游于一体的多功能、综合性现代商务型酒店。

酒店开业 5 年多来，不断注入新的餐饮经营理念，精心策划，积极调整，成功地接待了许多升学宴席，无论是承接升学宴的数量还是质量，沙海酒店力求精细、精湛，完美为你呈现这一殊荣时刻。

20\_\_金榜题名即将来临，沙海酒店精心策划，隆重推出了升学宴特别创意策划，携手婚庆公司在宴席流程上特别创意设计了荣誉宝座问鼎仪式、花季感恩仪式、烛光许愿仪式等能充分彰显您荣耀与喜悦的环节；在餐厅卫生，菜肴口味、份量、价格、质量及欢庆氛围营造、细节服务上均作了周密的安排和详细的部署。沙海酒店将以石嘴山市最特别的亲情策划，最高档的品位；最卫生的喜宴；最实惠的酒席；最优雅的环境；最周到的服务，为您见证这一经典时刻——您的子女 20\_\_金榜题名。相信若干年后，您的亲朋好友在谈及沙海酒店这一场喜宴时，一定还能记忆犹新、回味无穷。

酒店营销活动方案模板 篇 4

### 一、活动背景

今年的十月，赶上国庆，走新访友是中国人过节的传统习俗，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

9.20-10.10

### 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

富贵吉祥宴：899 元/桌

2、中秋之夜推出团圆饭： 588 元/桌 、688 元/桌、888 元/桌 提前预定，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，凡是外地到本店就餐者，凭身份证就可获得中秋小点一份。

5、与旅游团联合促销，指定旅游点，发赠就餐券，同时，到本站消费的客人，可以获得\_\_旅游景区门票一张。

#### 五、促销宣传

1、背景音乐：以国庆为主要音乐风格。

2、门厅装饰：酒店用气球做彩门装饰，营造热闹氛围。

3、媒体宣传：电视台，无线电，网站，报纸。

4、视觉宣传：提前三天开始宣传，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，以达到最佳的效。

#### 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、加强工作人员的服务意识及操作规则培训。

七、预算：(略)

## 酒店营销活动方案模板 篇 5

一、成立酒店年会筹备小组

本次年会的总统筹为企业策划部，成员为各部门活跃份子。

总负责人：\_\_、贾艳翠

(一)节目组王宏于晓欢

任务:a 完成节目收集、筛选及后期的排练、彩排工作

b、主持人的选择、形象设计及台词审核；

c、负责节目的编排及员工才艺表演全流程的衔接

d、准备好晚会所需的一切服装道具；

(二)宣传组\_\_、王锴、刘德磊

任务:a 制作年会背景版、横幅、及各种宣传影像制作

b、现场摄影及 DV 摄像

(三)外联及礼仪组臧主任、\_\_、\_\_

任务:a 确定晚会邀请的嘉宾并且及时送出请柬；

b、确定礼仪人员(颁奖用)

c、物品购买(年会小礼品及请柬、抽奖礼品等)

d、联系媒体报道、记者、及摄影人员；

二、主题选定憧憬 20\_\_

主要是对酒店一年的业务和运行做一个回顾总结，并将酒店的下一年计划和目标传递给全体员工。在年会上对表现好的员工进行奖励，增强企业凝聚力，鼓舞员工士气，为来年打一个好的基础使得大家很放松地在一起沟通、娱乐，让员工有一种辛苦一年，该休息、收获一下了的感觉。同时员工也可以通过这个机会与平时不太有机会接触的酒店领导及其它部门的同事们进行沟通和了解。

### 三、场地选择

主要参照值是参加年会的人数及环节设置的需要。一般的年会会选在酒店的宴会厅进行。

(目前已定)

### 四、时间确定

20\_\_年 1 月 12 日(星期三)下午 17:00 至 22:30

### 五、环节设定

- 1、主持人开场白，介绍到会领导和嘉宾，邀请领导上台致词；
- 2、李总上台致辞，做年度工作总结及下年度工作计划；
- 3、其它领导及嘉宾致词；
- 4、20\_\_年第四季度及年度各种优秀奖颁奖
- 5、边会餐边看员工才艺表演，现场有奖问答、互动游戏，中间穿插抽奖；

### 六、会场布置

会场内：

- 1、舞台背景用酒店原有背景板，在背景板的中心安装背景喷画；
- 2、舞台上方便悬挂红布横幅：

文字内容：

- 3、舞台悬挂烘托气氛的红灯笼；
- 4、舞台两侧放置易拉宝各 2 个，内容：宣传企业文化；

会场外：

## 酒店营销活动方案模板 篇 6

### 一、活动目的

5 月 20 日情人节就要到了，为消费者创造一个既浪漫又温馨的节目，是每一家酒店都在努力的工作，多年来，也一直是送玫瑰、送巧克力布置一下场地来向消费者传送这个节目的讯息。

根据我们山庄自身的经营特色，根据常消费熟客的消费习惯。今年，我们制定出以下情人节推广计划，供总办审阅。

### 二、活动主题

\_\_酒店 520 情人节粉红之旅

玫瑰、粉红、物语

### 三、活动时间

5 月 20 日

### 四、活动地点

主要地点：\_\_大厅

次要地点：客房桑拿房

## 五、活动方法

1、通过浪漫的场景布置，为消费者创造一个温馨，旖旎的爱的殿堂。

2、设立“情人留言板”，供情侣在上面写上爱的挚言。

3、通过彩色荧光棒挂在身上的方式，区分单身和有情人之间的身份，单身客人可参加大厅举办的“情侣对对碰”活动。

4、客房、桑拿房设立“粉红情侣套房”，巧妙布置，并赠送玫瑰花、巧克力、香槟酒及双份早餐。

5、酒吧推出情侣鸡尾酒内容。

## 六、氛围营造

—:

1、大门口用松枝、鲜花、粉红色雪纱扎成心形拱门。

2、进大门横梁上注明活动主题。

3、二楼玻璃墙处设立 4\_2 米“情侣留言板”。

4、大厅内用粉红色雪纱，玫瑰花，粉红色汽球点缀。

客房、桑拿房：用粉红色雪纱，玫瑰花，粉红色汽球点缀。

## 七、广告方法

1、宣传单：10000 份，自行派发。

2、短信发布：3000 元。

3、内部广告发布：（含喷画、电脑屏幕）。

4、广告文字：

A、拥有你，我此生有幸。

珍惜你，我毕生力行。

B、春信绽放，玫瑰花开，爱情来了，你的故事开始了。

情人节到了，在\_\_山庄准备一份珍贵的礼物，然后温柔地携上你的她或他，就在这个浪漫的日子开始相约。

C、5月20日情人节，“粉红情侣套房”188元，恭祝您情人节快乐！

5月20日\_\_山庄单身贵族“情侣对对碰，”PARTY 恭候您的光临！

玫瑰花雨，美酒烛光，丽骏会情人节粉红之旅，等待您的参与！

八、促销计划

1、客房设八间“粉红情侣套房，”每间每晚228元，并赠送玫瑰8支，巧克力一盒，香槟酒一支。

2、桑拿房设八间“粉红情侣套房，”每间每晚218元，并赠送玫瑰花8支，巧克力一盒香槟酒一支。

3、大厅推出“情侣鸡尾酒”套餐。

4、大厅“单身贵族”“情侣对对碰”活动。

九、活动安排

1、营销部：5月18日前推出活动广告。

5月19日前做好情人节氛围营造工作。

## 2024 年酒店营销活动方案模板 11 篇

2、娱乐部：5 月 18 日前结合营销计划，制定好情人节活动细则。

5 月 19 日前做好情人节氛围营造工作。

3、桑拿、客房部：5 月 19 日做好粉红情侣套房的布置工作。

4、工程部：结合活动计划，做好用光、用电工作的安排及特殊道具的制作。

### 十、费用预算

1、仿真玫瑰花：6000 朵\_0.3 元=1800 元

2、玫瑰花：500 朵\_1.00 元=500 元

3、巧克力：100 盒\_20 元=20\_\_ 元

4、粉红色雪纱：100 码\_5.0 元=500 元

5、宣传单：10000 张\_0.25 元=2500 元

6、喷画：200 平方\_10 元=20\_\_ 元

7、其它：500 元

合计：9800 元

## 酒店营销活动方案模板 篇 7

### 第一章目标任务

一、客房目标任务：万元/年。

二、餐饮目标任务：万元/年。

三、起止时间：自年月一年月。

### 第二章形势分析

## 一、市场形势

1、\_\_年全市旅店客房 10000 余间，预计今年还会增长 1~2 个旅店相继开业。

2、竞争形势会相当猛烈，“僧多粥少”的征象不会有明显改善，削价竞争仍会持续。

三、今年与本店竞争团队市场的旅店有：鸿运大旅店、海外大旅店、海口宾馆、海景湾大旅店、长升旅店、宇海大旅店、海润旅店、金融大厦、黄金、万华、南天、汇通、五洲、泰华、奥斯罗克等。

4、与本店竞争散客市场的有：泰华、海景湾大旅店、长升旅店、海外、海口宾馆、金融、鸿运、奥斯罗克、万华、南天、豪富等。

五、预测：新旅店相继开业团队竞争更加猛烈；散客市场仍保持平衡；会议市场潜力很大。

## 二、竞争优、劣势

1、三星级旅店地理位置好。

2、老三星旅店知名度高、客房品种全。

三、餐饮、会务设施全。

4、四周高星级旅店包围、设施装备虽翻新，但与四周旅店比拟还是有差距。

## 第三章市场定位

作为市内中档驴友商务型旅店，充分阐扬旅店地理位置优势，餐饮、



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/91711125062010002>