

最新酒店圣诞节活动方案策划(大全10篇)

方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。方案的格式和要求是什么样的呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

酒店圣诞节活动方案策划篇一

活动背景：

1. 基本情况简介：自12月25日至今12月25日以来，酒店这一年度的发展过程，所取得的成绩，举行年会派对，
2. 主要执行对象：北京市开元酒店全体员工以及酒店良好客人。
3. 近期状况：临近年冬，酒店整体良好运行，各项工作能够出色完成，至此，全体上下积极准备筹划年会具体活动。
4. 组织部门：全体个酒店部门，听从组织计划安排。
5. 活动开展目的：答谢新老顾客朋友，鼓励及奖励全体员工，并动员全体上下继续努力。
6. 社会影响(意义)：形成酒店良好的工作氛围，宣传酒店文化，扩大社会影响力，达到公共效果以及竞争。

活动名称：20-开元酒店庆诞生年会派对

活动开展

(一)活动准备阶段

海报宣传：

1. 由年会派对策划小组进行设计打印，力求精美，年庆色彩浓郁，并张贴于各宣传栏以及酒店外部。
4. 利用网络媒介及新闻媒体进行宣传
5. 提前将参会嘉宾及宾朋以请帖形式告知，欢迎前来参加庆祝派对

前期报告：

1. 组织小组在不影响酒店正常运营的情况下，号召有表演能力以及各种才艺展示的个人，积极踊跃报名。
2. 将已能够确定参加酒店各部门员工名单汇总
3. 赞助经费，各活动负责人汇报给总活动策划组负责人到财务报领
4. 活动物品采购□a.由采购部门合理计划与安排，节省为优，确定需要物品，进行统一采购，并开具发票报备□b.采购后，由采购人员协助活动总策划组进行装饰与安排。
5. 针对进行活动当天预测，制作第二套方案，并进行全面分析，人财物场地的安排，

(二)活动举办：年10月25日下午3:00-8:00a.10月24日晚确定年会派对主会场，副会场聚餐区等场地，并进行适当卫生清洁，当天所需物品装备到达场地到位。

聚餐区：菜品酒水准备完毕并随时按流程烹制

酒店外部:该负责人进行内外客人嘉宾来访欢迎区域，并布置好全方位环境.酒店后勤：安排，清洁，服务人员的一一到位
对应安排c.10月25日中午各项准备工作完毕，进行细致调配d.年会开始：

1. 视频，音效，开始回顾宣传。
2. 酒店内外部礼花开放
3. 主持人出台，并有请嘉宾领导入场
4. 各职能部门员工入场
5. 领导发言
6. 员工代表发言
7. 汇演节目展示
8. 奖项颁发
9. 总经理总结并提出下一年计划愿景
10. 主会结束，准备就餐入惨会区
11. 舞池表演派对开始
12. 进行自助形式，员工与管理区分开

其中各项负责人□x

活动人员□x

人数汇总□x

指导单位□x(三)活动后续阶段

结果公示：

1. 各奖项与人员调度安排张贴公示
2. 活动顺利举行告知书及总结张贴
3. 派对结束后卫生的完全清理工作
4. 财务报表的. 张贴公示预算经费：

1. 人员调度安排

(内容)2. 宣传物品的采购消耗

3. 食品酒水的采购消耗

4. 基本水电等耗能告示活动中应注意的问题及细节：

1. 安全问题：场地的消防以及危险逃离方案。

与会人员的信息确定。

食品卫生与安全。

后勤人员安保防范人员的确定。

2. 人员沟通问题：活动具体流程负责到人。

节目安排的紧密度。

活动负责人：开元酒店总经理

主要参与者：

1. 开元酒店嘉宾客人。
2. 各职能部门经理主管。
3. 全体酒店员工。

酒店圣诞节活动方案策划篇二

在末□xx国际大酒店将为您带来一个精彩绝伦的圣诞狂欢夜。雪花飞舞中，灯光缭绕的圣诞外景将酒店的夜色勾勒得绚烂多彩，门口处梦幻的蓝色系装饰将整个大堂映衬得妖娆而神秘。大堂内，身穿红袍的圣诞老人带着梦想中的礼物与欢乐悄悄的降临您的身边。柔美孩童的歌声；华丽的色调，浪漫的气氛；空气中甜蜜的味道，圣诞节独有的浪漫与温馨；每一处，都带给您无尽的惊喜。我们精心筹备圣诞狂欢活动，将激情点燃，将欢乐释放，带上你的朋友，一起来加入吧，让我们带您走进圣诞的华丽乐章。“唯一桌面”发展至今，已经成为众多网吧、宾馆、酒店、个人等多电脑桌面必备管理软件。

一、活动目的

通过圣诞节的策划活动，扩大酒店的知名度，加强与客户的感情联系并引导消费，从而取得一定的经济效益和社会效益。

二、活动内容

(一)大堂内活动

1、活动时间：月23日至12月24日

(1) 节日颂歌：酒店上空飘扬着优美的圣诞颂歌，温馨祥和，12月10日开始全天播放，按照时段播放不同的圣诞歌曲。23日—24日于每天11：00—13：30、17：00至19—30每隔15分钟，客人将在酒店大堂聆听***演奏欢快音乐，享受圣诞老

人带来的祝福。

演职人员：待定

(2) 圣诞派送：圣诞老人背跨一个礼品包，礼品包内放满缤纷的糖果、巧克力，巡游于酒店各处，带给客人无限的欢乐和惊喜。

圣诞老人人员名单：待定

时间安排：12月23日至24日早8：30—17：00大堂及各区域轮流派送。

(3) 圣诞销售

在酒店大堂圣诞区域内，准备琳琅满目的圣诞礼品。包括设计精美的圣诞饰品，糕点师精心制作的巧克力、糖果、糕点等。还有更多的圣诞传统礼品供客人选择。

要求：圣诞精致礼品、巧克力、糖果由财务部负责购买，

餐饮部负责制作圣诞糕点，在咖啡厅提供展柜，礼品、糖果、糕点等由咖啡厅服务员负责出售。

(4) 圣诞募捐：在酒店大堂放置一棵圣诞树，邀请来宾购买许愿卡，许愿卡售价10元，将其悬挂在圣诞树上，并许下来年美好的愿望。活动所得款项将全部赠予敬老院的老人们，用以帮助弱势群体，并当场将钱投入捐赠箱。

(二) 酒店大型主题活动

12月23—24日，盛大的狂欢之夜星光璀璨，各种娱乐节目纷至沓来；幸运大抽奖，丰盛自助大餐及传统圣诞美食、无限量软饮、精彩的歌舞表演，给来宾带来整夜的狂欢。圣诞大餐以西餐为主，包括(高档海鲜、烧烤等)

1、活动时间□20xx年12月23—24日17：00—21：00

2、活动内容□xxx大酒店将缤纷呈现奢华盛宴带来的圣诞魔力。唇齿留香的圣诞火鸡、融会传统及新派的中式美食盛宴、酒店特制的各式精美糕点、配上精彩绝伦的现场演出，将一份浓浓的圣诞气氛氤氲在香飘四溢的美食中。同时，酒店还为来宾精心准备了令人心动的超炫大奖。请加入狂欢人群，在梦幻般诱人的圣诞气氛中尽情享受圣诞晚餐。

活动售票：全员售票。

票价：成人499元/位儿童188元/位(儿童1.2米以下不收费)不参加抽奖

签到台及厅内展台布置：乳白色的台布、摆放着圣诞蜡烛，鲜花，闪耀的烛光，无不烘托出浓郁的节日气氛。(***厅门口设签到处，桌上摆有签到牌，由营销部人员负责签到)。厅内布置红酒展台，推出店内红酒品牌，可按杯出售。餐饮部负责布置。

用餐形式：自助餐(神州厅长条桌人国信厅长条桌人)

流程安排：16：30—17：00在晚宴开始前播放圣诞歌(轻音乐)

服务人员头戴圣诞帽，给予每桌客人先上一盘别致的圣诞点心，周围摆上各式各样的糖果。

17：00(由营销部人员及大堂副理及领位负责引领客人)参加活动人员进场就餐。

18：00餐饮工作人员摆放圣诞蜡烛同时将宴会厅内灯光关闭。等待由工作人员扮演的圣诞老人、天使出场。

圣诞老人、小天使分别立于舞台两侧后方，待圣诞音乐响起后随着音乐伴着舞蹈蹦蹦跳跳的奔向观众同时将手中小礼品抛向观众，把观众参与活动的激情调动起来。

18：00—18：05圣诞老人、小天使发放礼品及由主持人讲述圣诞节的来历同时宣布晚宴开始，并介绍酒店圣诞节特色活动，主持人介绍时需将灯光开启。

18：05—21：25节目安排

注：节目未定

三、活动筹备

1、酒店大堂及活动现场由营销部负责。

2、酒店活动奖品由采购负责。

奖品：

特等奖：1(名)每天一名钢琴一架

一等奖：2(名)每天二名品牌手机一部

二等奖：10(名)每天十名高级床上用品

三等奖：20(名)每天二十名免费房券

3、活动现场设在三楼神州厅和五楼国信厅，西餐桌分别放置人席位，烛光晚宴(由餐饮部负责)。

4、制作精美宣传册和媒体宣传(由营销部负责)。

5、酒店一切布置用品(由营销部和采购共同完成)。

注：1. 此次活动参加人员较多各岗位需按照所负责区域明确分工指定专职负责人员。

2. 工作人员均头戴圣诞帽及身配圣诞装饰物为客人服务。

3. 财务部负责将中奖者票上签字盖章。

四、活动预算

1、门票预计收入18—19万，两天预计36—38万

2、支出费用(两场)

(1) 场景布置(大堂、各营业点、活动场地等)2万

(2) 演出公司及场地效果7万(两场)

(3) 自助餐成本(两场)7—8万

(4) 奖品3万

费用总计20万

五、销售方案

销售方式：全员销售

(1) 11月20日前。所有宣传资料及广告方案到位。

(2) 鼓励全员销售，每售一张圣诞餐券给予50元的奖励。

(3) 凡事在12. 23—24日购票的宾客可享受当日客房4. 5折的优惠。

酒店圣诞节活动方案策划篇三

前言：

12月24日(星期天)是圣诞节，根据往年经验，下周起将进入圣诞大餐的预订高峰。由于物价上涨，为了控制成本，相较于往年的打折优惠，尚海派主题餐厅今年的促销活动主要以赠送礼品、精彩的表演以及提供更贴心服务来吸引消费者。为了促销活动的顺利进行，现对于圣诞节活动的筹备、操作及成本的控制，做出如下方案：

一、活动策划思路和目的：

1、尚海派主题餐厅节日特色的装饰，营造圣诞节喜庆的节日气氛，为消费者提供一个节庆消费的环境。

2、主打“低价格、高品质”的促销模式，再加以节日礼品赠送，更好地吸引消费者的目光；并积极利用有效的促销活动宣传，引起广大消费者对尚海派主题餐厅的关注，以达到提升直营店销售业绩，巩固顾客忠诚度，开拓新客源等目的。

3、安排小提琴演奏等表演服务，烘托温馨浪漫气氛，提升消费档次，加深消费者的体验印象。

4、活动目的：通过圣诞节的策划活动，扩大尚海派主题餐厅的知名度，加强与商务客户的感情联系，引导周边地区居民的餐饮消费，从而取得一定的经济效益和社会效益。

二、活动地点：

尚海派主题餐厅延安路店

三、活动对象：

尚海派主题餐厅延安路店

地址：上海市长宁区#####(##酒店二楼)

电话：#####

四、活动时间：

五、活动主题：

品尝爱情的味道，聆听浪漫的声音。

六、活动内容：

尚海派圣诞浪漫大餐

588元，2人用

菜单：

北海道金枪鱼芒果色拉

金必多南瓜鱼翅盅

照烧澳洲和牛

法式焗小青龙配番茄柠檬

法式焗小青龙配番茄柠檬汁

拉提米苏

精美水果拼盘

赠送皇轩精装干红一瓶

注：本活动不可与其他优惠同时享用活动最终解释权归本店所有。

广告宣传

1、通过店面装饰，营造喜庆的圣诞节日气氛，利用圣诞树、圣诞帽等外在装饰物吸引消费者来店消费。

2、制作圣节日促销宣传海报□x展架在店面促销宣传。（12月15日前贴出去，提前宣传）

3、制作宣传单张，12月15日前开始在店面周围进行派单宣传。

（公司提供统一的促销宣传单张和海报等）

4、横幅宣传，在12月10日前制作好促销横幅，挂在店面进行宣传。

圣诞节相关

酒店圣诞节活动方案策划篇四

xx月xx日

相约圣诞之夜（圣诞狂欢夜、欢乐优惠在圣诞活动说明：每年的12月xx日，是基督教徒纪念耶稣诞生的日子，称为圣诞节，是西方国家一年中最盛大的节日，可以和新年相提并论，类似我国过春节□ong活动内容：

一、场境布置：

a□门口：一服务员妆扮成圣诞老人站在门口迎侯宾客，迎候语必须是‘merrychristmas□’遇上大约10岁以下的小客人则发一粒水果糖。

b□大堂：中央摆上圣诞树，圣诞树要大，要与大堂的空间协调一致，树上必须有闪烁的彩灯吸引客人的注意。

c□玻璃门窗：贴上圣诞画如：雪景，圣诞老人等（精品批发市场有现成的出售）

e□过道：用红纸扎成小巧的灯罩，每隔一米五挂一只，顺着过道挂两列。

二、卖场圣诞氛围营造

a□门前广场可设置这样一个场景造型：在雪地上矗立着一座别墅市的房子，房子周围是浓郁的圣诞树，并有着一个美丽的花园，整个房屋透着黄色的温暖的灯光，透过窗户可看到一家人的身影，正在欢快忙碌着准备圣诞晚会，精心布置圣诞树，圣诞老人正悄悄爬上烟囱，悠扬的音乐从圣诞屋飘出来。整个场景静谧而欢快，有动有静，栩栩如生、充满情趣。注：音乐必不可缺少的，给整个场景增加动感，可以播放一些经典的曲子。

b□服务员和收银员全部戴一顶红色圣诞小帽子，衬托节日气氛，刺激顾客消费。

三、促销活动

□a□狂欢帽子节！展出款式新颖、色彩鲜丽的各款男女老少帽子！让您在享受暖冬的同时，增添一抹靓丽的风采！操作说明：在寒冷的冬天，帽子是不可少的御寒用品，也越来越成为时尚年轻人着装的一大点缀。在帽子展出陈列上，可以突出红色的圣诞帽，一方面渲染节日氛围，另一方面也通过圣诞帽带动其他帽子的销售。

□b□定餐送手套，定餐满1200元，凭购物小票，赠送一双手套（手套价值5—10元左右），在手套里还藏有小礼物操作说明：

手套也是人们不可少的防寒用品，购物送手套，对顾客来说比较实在，将奖券藏在手套里又是一个新颖的促销方式，跟西方的小孩在过圣诞节时在长袜子里得到礼物有异曲同工之妙。注：购物赠品还可为一些时尚台历、圣诞礼品、平安符（平安夜赠送平安符）等。

四、联系外国留学生

a□组织节目。我们到黑大、工大等高校联系欧美国家留学生10多人，邀请他们参加我们的活动，到酒店大厅与大家一起表演节目，共度平安夜。我们的邀请得到他们热烈的欢迎，有啤酒，还能够与英俊的中国小伙和美丽的中国姑娘一起共度良宵，还不用花钱，这美事还从来没有过，他们简直是喜出望外。我们对他们的要求仅是会表演节目或会跳的士高就行，节目水平要求不高，只要能够突出气氛就行，这一点都难不住他们，有的会吹萨克斯、有的会弹吉它、有的会唱欧美流行歌曲，的士高则是他们生活的一部分，没有一个不会跳的，这就够了。

b□赠酒和鲜花祝福，消费者获得意外惊喜。凡当晚到民防商务酒店的消费者我们对每桌客人都免费赠送葡萄酒1瓶，并由礼仪小姐向情侣们中的女士送一支红玫瑰，并真诚地对他们说：“感谢你们光临，我代表民防商务酒店祝你们圣诞快乐，情深似海！”这种意外的礼物和暖融融的’话语使每一位消费者都倍感亲切和激动，和民防商务酒店的距离一下就拉近了。消费的激情也就被充分地调动起来了。因为给自己带民防商务酒店来的不仅是本身的享受，更重要的是精神上的超值享受，这是无法以用金钱来衡量的。

c□与留学生同歌共舞，燃烧品牌激情。除了店内的节目之外，我们穿插着让留学生表演节目。他们全部一身牛仔服，流着前卫的发型，个个酷呆了，具有浓厚欧美风格，充满动感和激情的表演引起阵阵掌声和喝彩，许多消费者忘情地与留学生们一起狂歌劲舞，把活动一次次地推向高潮，更让人们乐

开怀。留学生们在表演中不停地有中文或英文喊“民防商务酒店，我爱你！”加上你们的精彩表演把整个活动推向了最高潮，民防的品牌与消费者的激情产生了高度的共鸣。

d□赠送精美照片，留住精彩瞬间。为了让消费者永远留住这一精彩瞬间，永远记住民防商务酒店，可以免费获得我们为其拍摄的精美照片一张。只要留下详细地址和电话，我们亲自送到。谁出来还想到带相机，而这一难忘的时刻不拍张照片留下来太可惜了。这可乐坏了消费者。我们让消费者在民防商务酒店的大厅拍照，并且每张相片都装进一个简易的相框里，为的是让消费者放地显眼的上方，让他们能够经常看到照片和照片上的民防商务酒店，就永远忘不了这一难忘的时刻，也就永远记住了民防商务酒店。照片洗出后按消费者的详细地址，我们派专人送达，得到消费者的再一次感谢。

酒店圣诞节活动方案策划篇五

在20xx年末□xx国际大酒店将为您带来一个精彩绝伦的圣诞狂欢夜。雪花飞舞中，灯光缭绕的圣诞外景将酒店的夜色勾勒得绚烂多彩，门口处梦幻的蓝色系装饰将整个大堂映衬得妖娆而神秘。大堂内，身穿红袍的圣诞老人带着梦想中的礼物与欢乐悄悄的降临您的身边。柔美孩童的歌声；华丽的色调，浪漫的气氛；空气中甜蜜的味道，圣诞节独有的浪漫与温馨；每一处，都带给您无尽的惊喜。我们精心筹备圣诞狂欢活动，将激情点燃，将欢乐释放，带上你的朋友，一起来加入吧，让我们带您走进圣诞的华丽乐章。

通过圣诞节的策划活动，扩大酒店的知名度，加强与客户的感情联系，引导周边地区居民及各单位的餐饮消费，从而取得一定的经济效益和社会效益。

(一)大堂内活动

1、活动时间：

20xx年12月24日至12月26日

(1) 节日颂歌

酒店上空飘扬着优美的圣诞颂歌，温馨祥和，12月10日开始全天播放，按照时段播放不同的圣诞歌曲。

24日26日于每天11:00 13:30、17:00至19:30每隔15分钟，客人将在酒店大堂聆听小朋友演奏欢快音乐，享受圣诞老人带来的祝福。

演职人员：由萝北青少年校外活动中心提供。

(2) 圣诞派送

圣诞老人、小天使背跨一个礼品包，礼品包内放满缤纷的糖果、巧克力，巡游于酒店各处，带给客人无限的欢乐和惊喜。

要求：圣诞老人、小天使由人力资源综合部负责选择4名人选，根据时间调配各区域。

圣诞老人：闫东辉、何鑫 小天使：宁丽丽、李红玉

时间安排：12月15日至26日早8:30 17:00大堂及各区域轮流派送。

24日晚17:30指定三层界江堂开场派送。

24日26日20:30名山俱乐部派送礼品。

26日晚15:00三层界江堂派送礼品。

(3) 圣诞销售

在酒店大堂圣诞区域内，准备琳琅满目的圣诞礼品。包括设

计精美的圣诞饰品，糕点师精心制作的巧克力、糖果、糕点等。还有更多的圣诞传统礼品供客人选择。

要求：圣诞精致礼品、巧克力、糖果由财务部负责购买，

餐饮部负责制作圣诞糕点，四季厅提供展柜，礼品、糖果、糕点等由四季厅工作人员负责出售。

(4) 圣诞募捐

在酒店大堂放置一棵圣诞树，邀请来宾购买精美装饰品及许愿卡，许愿卡售价1元，将其悬挂在圣诞树上，并许下来年美好的愿望。活动所得款项将全部赠予萝北县敬老院的老人们，用以帮助弱势群体(让孩子亲自挂上自己的心愿卡，并当场将钱投入捐赠箱)。

要求：希望之树介绍由营销部制作(活动期间营销部人员机动，在树下引领客人上楼及介绍圣诞树)。

许愿卡由房务部准备，出售由大堂经理负责。

酒店圣诞节活动方案大全

第一乐章激情舞动平安夜

12月24日，盛大的狂欢之夜星光璀璨，各种娱乐节目纷至沓来;幸运大抽奖，丰盛自助大餐及传统圣诞美食、无限量软饮、精彩的歌舞表演，给来宾带来整夜的狂欢。

1、活动时间

2、活动内容

界江国际大酒店将缤纷呈现奢华盛宴带来的圣诞魔力。唇齿留香的圣诞火鸡、融会传统及新派的中式美食盛宴、各式酒

店特制的精美糕点、美味醇香的特酿啤酒，如此奢华的圣诞盛宴，配上绚丽开敞的界江堂及经典高雅的现场演出，将一份浓浓的圣诞气氛氤氲在香飘四溢的美食中。同时，酒店还为来宾精心准备了令人心动的超炫大奖。请加入狂欢人群，在梦幻般诱人的圣诞气氛中尽情享受圣诞晚餐。

活动售票：大堂搭建圣诞票销售台由营销部人员负责售票。

3、活动地点：界江堂

门票：成人98元128元/位儿童48元/位

工程部负责在界江堂休息厅入口处设置1.4米身高线。

餐桌布置：乳白色的台布、摆放着圣诞蜡烛，鲜花，闪耀的烛光，无不烘托出浓郁的节日气氛。(界江堂门口设签到处，桌上摆有签到牌，由营销部人员负责签到)。餐饮部负责布置。

用餐形式：按照自助餐、提前设定桌号。此次活动宴会自助餐标准为128元，98元/位，儿童1.4米以下48元/位。

流程安排：

服务人员头戴圣诞帽，给予每桌客人先上一盘别致的圣诞点心，周围摆上各式各样的糖果。

17：00(由营销部人员及大堂副理及领位负责引领客人)参加活动人员进场就餐。

18：00餐饮工作人员摆放圣诞蜡烛同时将宴会厅内灯光关闭。等待由工作人员扮演的圣诞老人、天使出场。圣诞老人、小天使分别站于界江堂主席台两侧后方，待圣诞音乐响起后随着音乐伴着舞蹈蹦蹦跳跳的奔向观众同时将手中小礼品抛向观众，把观众参与活动的激情调动起来。

19: 2519: 40小品房务部洗衣厂全体员工

注：节目未定节目时间会有所调整。

酒店圣诞节活动方案策划篇六

通过圣诞、元旦的策划活动，扩大酒店的知名度，加强与商务客户的感情联系，引导周边地区居民的餐饮消费，从而取得一定的经济效益和社会效益。

迎圣诞，庆元旦，砸金蛋，欢欢喜喜拿大奖。

12月24日至01月03日21: 00止。

酒店里面从12月24号晚上18: 00开始到01月03日21: 00，餐饮一次性消费满20xx以上，在活动期内本人客房入住达二晚以上，在ktv一次消费满300元以上的客人结帐时可到收银台领取幸运金蛋卡，每天限提供50个金蛋，凭幸运金蛋卡可到大堂金蛋林中从工作人员手中领取幸运小锤，选择自己喜欢的几号金蛋，奋力砸下去，顿时金花四溅，幸运瞬间降临，给来酒店消费的客人带去节日的祝福与慰问。客人凭掉落的奖品卡片到商场领取相应的奖品。

- (1) 在特区报、商报、南山报上做一些宣传报导和硬性广告（营销部负责）
- (2) 悬挂宣传横幅、条幅（营销部负责）
- (3) 短信群发（营销部负责）

特等奖2名（奖品价值1000元左右，由供应商赞助）

1等奖4名（奖品价值500元左右，由供应商赞助）

2等奖8名酒店标准客房1间或餐饮消费券1张（200元/张）

3等奖30名酒店自助餐券一张或消费券一张（价值50元）

幸运奖（价值15元左右）酒店商务小礼品（毛绒玩偶一个）

酒店圣诞节活动方案策划篇七

目前，酒店市场表现出旺盛的发展势头，酒店消费成为拉动全年消费需求稳定增长的重要力量。20__年我国酒店业将继续保持两位数的增长，其中在1—6月份，酒店业零售额稳步攀高，累计实现4016.2亿元，同比净增609.8亿元，增长17.9%。估计全年营业额增长16%或18%，达到8500亿元左右。

但酒店业的竞争十分激烈，新的酒店不断开张，新的服务手段不断推出，在新一轮的竞争中酒店如何再辟新路，不断发展，继续当市场的赢家，都需要酒店业的决策者去深入思考，谨慎抉择的。

二、酒店业提升竞争力的操作分析

酒店业是以“个人服务”为主的行业，以目前全国经济的发展趋势而言，由于人们的消费能力和生活品质的逐步提高，对服务需求的品质也日益讲究。酒店业如何建立制度化的管理方式，提高客房的出租率和就餐客人的餐饮服务，尤其是针对客人及管理制度存在的问题做出适当调整，以确立高品质的酒店服务，让每一个客人都能享受到“宾之如故”的服务，是提高竞争力的根本。

三、圣诞节对柳州市酒店业的冲击

中国加入wto后，随着中西文化的交流，中国人在走出国门的同时也会越来越多地接受包括消费模式在内的西方文化。由此可见，今后过圣诞节的中国人日趋增多，这已成为一种社

会发展的事实。

在中国，酒店在早几年就开始举办圣诞节促销活动，洋节的氛围一年比一年浓郁，圣诞节促销活动的普及化，一方面表明伴随着全球化的浪潮和开放观念的深化，越来越多的人把过洋节纳入到自己的生活内容中；另一方面，也说明了打造注意力经济，吸引公众的眼球正成为各行业的共识。

为了迎接圣诞节的美食高潮，柳州市不少的酒店提前发动了圣诞攻势，泽丰大酒店推出多种超低特价海鲜，超大规模接待能力让消费者尽兴而归。为促进服务水准的提高，延安大酒店从湖南、云南、广东等地邀请了18家酒店代表队到柳州，举行服务技能技巧比赛，请来自全国各地的客人现场打分。丽晶大酒店推出酒吧式火锅，让消费者可以过一个另类的圣诞。

而其它各大酒店也抓住圣诞或促销或提升形象：柳州宾馆送圣诞礼物、每桌送沙律海鲜卷和云南柔红一瓶；京都宾馆对每天前三位顾客可参加月底幸运顾客抽奖，圣诞节三天赠送特色薯条，派发礼品，还有抽奖；丽江宾馆从20日就开始举办活动，把冬至和圣诞连在一起，一周之内天天有礼，送会员卡，也有变脸和吐火表演，这几天订婚宴和寿宴的顾客还有特殊礼品；中交大酒店有露天化妆舞会、化妆游行、圣诞自助餐、猜谜、饮酒和烟火表演。

活动整体思路一、活动目的：20__年圣诞节即将来临！为了让消费者体会到柳州饭店辉煌的品牌气势和独特的圣诞文化氛围，力争做到比往年更具庆祝圣诞节的气氛，我们在装饰和布置上突出新颖和独特；在柳州市加大广告宣传力度，达到在经济利益增长的同时，最大程度的强化酒店的知名度，提升品牌影响力。

四、活动内容：

活动时间：20__年12月24日—26日

活动地点：柳州饭店

活动主题：平安是“福”，让我们把圣诞的钟声传播四方，也让我们把圣诞的祝福洒向人间。

活动方式：对当天到柳州饭店消费的顾客都可以进行赠送“平安果”（苹果）活动。顾客可亲自“采摘”平安果，寓意一年的收获。

具体内容：“平安夜”是一个很亲情的夜晚，同时也是柳州饭店改善品牌形象的好时机，为此，我们计划把“平安果”和包含亲情的“亲情卡”绑在圣诞树上，这样就赋予一个普通的苹果以亲情、关爱、温暖的元素。而祝福平安的亲情卡片也带着一份柳州饭店对顾客一年来的支持和一份祝福！

需要支持：一棵大型的圣诞树（供应商支持）；

苹果20000枚，费用大约6000元；

亲情卡片20000枚，费用6000元。

酒店圣诞节活动方案策划篇八

前言：

12月24日（星期天）是圣诞节，根据往年经验，下周起将进入圣诞大餐的预订高峰。由于物价上涨，为了控制成本，相较于往年的打折优惠，尚海派主题餐厅今年的促销活动主要以赠送礼品、精彩的表演以及提供更贴心服务来吸引消费者。为了促销活动的顺利进行，现对于圣诞节活动的筹备、操作及成本的控制，做出如下方案：

- 1、 尚海派主题餐厅节日特色的装饰，营造圣诞节喜庆的节日气氛，为消费者提供一个节庆消费的环境。
- 2、 主打“低价格、高品质”的促销模式，再加以节日礼品赠送，更好地吸引消费者的目光;并积极利用有效的促销活动宣传，引起广大消费者对尚海派主题餐厅的关注，以达到提升直营店销售业绩，巩固顾客忠诚度，开拓新客源等目的。
- 3、 安排小提琴演奏等表演服务，烘托温馨浪漫气氛，提升消费档次，加深消费者的体验印象。
- 4、 活动目的：通过圣诞节的策划活动，扩大尚海派主题餐厅的知名度，加强与商务客户的感情联系，引导周边地区居民的餐饮消费，从而取得一定的经济效益和社会效益。

尚海派主题餐厅延安路店

尚海派主题餐厅延安路店

地址：上海市长宁区#####(##酒店二楼)

电话：#####

品尝爱情的味道，聆听浪漫的声音。

尚海派圣诞浪漫大餐

588元，2人用

菜单：

北海道金枪鱼芒果色拉

金必多南瓜鱼翅盅

照烧澳洲和牛

法式焗小青龙配番茄柠檬

法式焗小青龙配番茄柠檬汁

拉提米苏

精美水果拼盘

赠送皇轩精装干红一瓶

注：本活动不可与其他优惠同时享用 活动最终解释权归本店所有。

广告宣传

1、通过店面装饰，营造喜庆的圣诞节日气氛，利用圣诞树、圣诞帽等外在装饰物吸引消费者来店消费。

2、制作圣节日促销宣传海报□x展架在店面促销宣传。（12月15日前贴出去，提前宣传）

3、制作宣传单张，12月15日前开始在店面周围进行派单宣传。

（公司提供统一的促销宣传单张和海报等）

4、横幅宣传，在12月10日前制作好促销横幅，挂在店面进行宣传。

酒店圣诞节活动方案策划篇九

2018年圣诞节即将来临，为了让人们体会到品牌的辉煌气势和我们酒店独特的圣诞文化氛围，力争做到比往年更具节日

气氛；并在装饰和布置上突出新颖和独特；加大广告宣传力度，达到在经济利益增长的同时，最大程度的达到良好的社会效益。

初拟策划及布置方案如下：

1、今年的酒店布置及装饰以广告公司和市场营销部同时进行的方式来操作。

2、今年的酒店布置及装饰以大厅，大厅外，各前台营业点，四楼晚会现场做重点，其他地方为辅。

3、今年的酒店布置及装饰具体细则和费用另呈领导批示。

1、平安夜、圣诞节自助大餐

内容：大型自助餐，综合性文艺节目，大型抽奖活动。（奖品以赞助为主）

气氛布置：热烈、明亮、欢快。

票价□xx元/张儿童票半价□xx元/张（两大一小）。

节目安排：由娱乐部负责，中间穿插抽奖活动，市场营销部负责节目审核和总协调。

2、烛光晚宴

规模□xx人。

内容：烛光晚宴、家庭套餐。适合家庭、情侣。

气氛布置：全场烛光，放轻音乐，强调安静祥和，浪漫温馨气氛。

票价□xx元/张儿童票半价□xx元/张（两大一小）。

1、给各营业区发圣诞小姐服装，由圣诞小姐为客人服务，给小朋友发礼品。

2、整个酒楼安排四名圣诞老人发礼品。

3、大堂及咖啡厅以气球为主体作节日气氛布置。

4、酒店提供照相留影服务。

1、在电视台，交通频道及晚报作广告宣传（费用已含在全年广告费用预算中）；

2、印制宣传单1000份（费用财务另呈领导批示）；

3、印刷贺卡送客户（费用销售部另呈领导批示）；

4、大堂广告，大厅外横幅，电梯广告宣传。

酒店圣诞节活动方案策划篇十

中国人对圣诞节已不再陌生。如果说圣诞节前几年还局限在酒店的话，那么今年可以说没有一家酒店宾馆不搞圣诞狂欢活动了，连一些小饭馆、大排挡也贴上“圣诞”的标签，不失时机地打出了圣诞牌，诸如平安夜大抽奖、免费派送法国纯正果品酒的招牌随处可见。圣诞节的氛围早就被精明的商家渲染得化不开了。圣诞节是西方传统的节日，就像中国的春节。圣诞节之所以被炒得火热，是因为它带有商业性特征，而这种商业性是全球的，声势和影响都很大。现在，在中国过圣诞节已渐成时尚，特别在年轻人中很有市场。

活动整体思路：

20xx年圣诞节即将来临!为了让消费者体会到xx饭店的品牌气势和独特的圣诞文化氛围,力争做到比往年更具庆祝圣诞节的气氛,我们在装饰和布置上突出新颖和独特;在xx市加大广告宣传力度,达到在经济利益增长的同时,程度的强化酒店的知名度,提升品牌影响力。

20xx年12月24日——26日

xx饭店

让我们把圣诞的钟声传播四方,也让我们把圣诞的祝福洒向人间。

(一)11月24日平安夜

主题:平安是“福”

活动方式:对当天到柳州饭店消费的顾客都可以进行赠送“平安果”(苹果)活动。顾客可亲自“采摘”平安果,寓意一年的收获。

具体内容:“平安夜”是一个很亲情的夜晚,同时也是柳州饭店改善品牌形象的好时机,为此,我们计划把“平安果”和包含亲情的“亲情卡”绑在圣诞树上,这样就赋予一个普通的苹果以亲情、关爱、温暖的元素。而祝福平安的亲情卡片也带着一份柳州饭店对顾客一年来的支持和一份祝福!

需要支持:一棵大型的圣诞树(供应商支持);

苹果20xx0枚,费用大约6000元;

亲情卡片20xx0枚,费用6000元。

(二)12月25日圣诞夜

主题：幸运

活动方式：凡符合其中任何一项的顾客，都可以参加幸运活动。

年龄25周岁，手机尾号为25，生日是12月25日的等顾客，都是幸运顾客。

活动内容：在酒店大厅设立一个活动区，做简单的布置，加强酒店的活跃气氛，重要的是让顾客有一种过节日的感觉。而幸运顾客只要在一分钟内，在主持人的提示下猜出礼品的价格，猜中即赠。

需要支持：幸运礼品(供应商支持)

其它费用预测：1000元。

(三) 12月26日狂欢夜

主题：激情狂欢夜

活动方式：

1、中西式餐厅、咖啡厅、绿岛食街等餐厅

(1)吃：免费品尝柳州特色的风味小吃——螺蛳粉

(2)喝：免费品尝厂家支持的酒水饮料和咖啡

2、娱乐综合楼的卡拉ok歌舞厅

(3)玩：免费进行喝啤酒比赛

(4)乐：免费现场点歌活动。

(四)、惊喜特价，超值回报

24日—26日，在这三天除了有以上的系列活动提升人气外，我们改变以往搞演出、请主持耗费大量人力物力的方式，结合酒店自身实际情况，设定以下活动：

- 1、每晚7：00——10：00在大厅举办现场抽奖活动，将晚会推向高潮。
- 2、在一楼绿岛风味食街的自助火锅中增加“超值价”的牛排等西式菜品，丰富餐台食品；
- 3、二楼的包厢区域堆出圣诞节聚会“定制化”专案。针对广大机关、企事业单位团体的需要，为其提供联欢聚会场地。
- 4、二—九楼的客房，为每位入住的客人赠送圣诞糖果，长住客人可免费到娱乐综合楼参加“玩、乐”活动。

(一)、主景点布置

- 2、大堂：大堂准备摆两个景点：一是总台前做一个长城雪景图(木工制作，费用预算1000元)；二是在客梯前空地做一颗精美的圣诞树(用方木搭建，费用预算1000元)。
- 3、中西式餐厅、咖啡厅、绿岛食街、商场：以气球和装饰灯，喷绘为主体装饰物。(1000元)
- 4、大厅内外柱子：以灯和喷绘做主体装饰物。(1000元)

(二)、其他景点布置

娱乐综合楼：以气球和装饰灯，喷绘为主体装饰物。(1000元)

(三)、礼品

主要是圣诞节当晚在各营业区及晚会现场所发的礼品和在客房常客，商务客人所送的礼品，预计礼品费用1500元。

(以上共计预算费用10000元。)

(一)、酒店所有的员工都必须着红色圣诞装，加强节日气氛。

(二)、安排两名圣诞天使迎宾。

(三)、安排两名圣诞老人和小丑给每一位顾客发送圣诞帽，有酒店形象标志的。(可以其他商家合作)

(四)、酒店内播放圣诞颂歌。(播放的曲目：《平安夜》、《普世欢腾，救主下降》《天使歌唱在高天》《缅想当年时方夜半》《圣诞钟声》等等)

(一)、客房

客房分别于12月24日、25日推出“平安房”“圣诞房”(套房)，全价出售;房内配送金百合一束、圣诞贺卡一张，圣诞蛋糕一份，自助餐券两张。其余房内全部配置圣诞贺卡一张。用传统的圣诞老人袜装好送到房间，给客人惊喜。

拟订方案：

“圣诞祝福”套房

1、时间：12月24日——26日

2、地点：二——九楼的客房

3、规模：25间

4、内容：特别设定一些“圣诞祝福”套房。

5、气氛布置：房间配置白色烛光，放祝福音乐，强调幽静祥和，浪漫情调的气氛。

6、房价：588元/间

(二)、餐饮

餐饮部推出圣诞特价菜单，具体可分为：圣诞美餐、情侣套餐、儿童套餐、家庭套餐、自助大餐等等。厨房设计出圣诞节菜肴，菜肴内容包括：冷热开胃小吃、正餐、软饮料(果汁、香槟塔)无限畅饮、火鸡2~3只限量供应、蛋糕点心羹粥类。冷热开胃小吃和蛋糕点心可以适当的多一些，正餐少一些。

拟订方案：

烛光晚宴

1、时间：24日——26日19：00——22：

2、地点：一楼星河厅

3、规模：80——100人

4、内容：烛光晚宴、家庭套餐。适合家庭、情侣。

5、气氛布置：全场烛光，放轻音乐，强调安静祥和，浪漫温馨的气氛。

6、票价：情侣票200元/张

家庭票250元/张(两大一小)

(三)、娱乐

娱乐综合楼内有游泳池、卡拉ok歌舞厅、美容、桑拿、健身

房等娱乐设施。在圣诞节期间，可针对性地打一定的折扣，以便刺激消费；而卡拉ok歌舞厅则举行圣诞狂欢晚会，引导年轻一族的消费意识。

拟订方案：

ktv狂欢圣诞晚晚场

1、时间：24日——26日

19:00——24:00

24:00——凌晨7:

2、地点：二楼包厢及娱乐综合楼

3、规模：所有包厢

4、内容：包厢价格上涨

小包厢：晚场680元/场，晚晚场480元/场(送啤酒4瓶，大果盘一份，小碟两份，清茶免费)

中包厢：晚场1280元/场，晚晚场1080元/场(送啤酒8瓶，大果盘二份，小碟四份，清茶免费)

大包厢：晚场1580元/场，晚晚场1280元/场(送啤酒12瓶，大果盘二份，小碟四份，清茶免费)

(四)、圣诞节各项工作倒计时

1、12月1日——12月7日拉赞助，12月5日到位摆置大厅。

2、12月2日具体布置及装饰方案制出。

- 3、12月5日圣诞票、贺卡、宣传单制出。
- 4、12月6日开始卖圣诞票。
- 5、12月6日开始布置景点。
- 6、12月10日景点布置完毕，开始在媒体上做广告。
- 7、12月11日贺卡、礼物准备完毕。
- 8、12月12日核定娱乐部节目。
- 9、12月15日下发晚会备忘录。
- 10、12月23日下发圣诞服装。
- 11、12月24、25日、26日作好晚会各项工作。

此外□xx饭店还精心推出了“平安夜”、“圣诞夜”、“狂欢夜”等系列活动，引导们度过一个新的圣诞节。其中，有在酒店里播放圣诞歌曲，圣诞老人为你派送精美礼品、幸运抽奖等精彩圣诞活动。

(一)、狂欢实惠多

xx饭店把二楼的包厢和娱乐综合楼结合在一起，举办盛大的圣诞狂欢晚会。圣诞节当天的大厅，除了慈祥的圣诞老人外还有美丽的圣诞小姐，并伴有悠扬的圣诞歌声。快来吧！化一个最酷的妆，带上你的至爱，今晚最炫的就是你啦。

作为全市震撼力的酒店——柳州饭店，将是你“圣诞狂欢”的选择。

(二)、电台软文

45秒钟广播

男：圣诞节的钟声就要敲响了

女：圣诞节的活动也要开始了

男：今年的圣诞节该去哪过呢

女：当然是xx饭店了。

男：为什么要去xx饭店呀？

男：真的？那我们圣诞节就相约在柳州饭店吧？

女：好啊！不见不散啊！

男：不见不散！

(三)、海报和横幅

1、冬季生活的恋歌□xx饭店传送圣诞祝福。

2□xx饭店圣诞活动多三大主题让你狂欢

3、200元的情侣套餐250元的家庭套餐