

2023年酒店的活动策划有哪些 酒店活动策划(汇总8篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。相信许多人会觉得范文很难写？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

酒店的活动策划有哪些篇一

3月8日众所周知是妇女节，很多行业都觉得这只是一个很平常的节日，不像其他重要节日那样有氛围，但是本人觉得妇女节的主题可以在饮食里面形成，比如美容和保健等等，以下几点是我对妇女节的销售计划。

在3月1日开始要求销售人员和管理人员，每天对客户发送一次编辑好的信息，信息内容为节日问候附加本店妇女节活动内容。

建议妇女节走访对象改为女性，以妇女节为主题，销售人员在走访时候主要是以节日问候和美食美容，同时又机会的话介绍一下当天观澜上席一系列酬宾活动。

在当天所有来到观澜上席消费的女性，可以享受由观澜上席赠送美容食品(炖品和甜品)，同时当天的菜品是以美容和养生为主，(建议当天推出一样特价菜)

当天管理人员和销售人员，如见到包间里主座上或者消费能力高的人是女性的话，建议可以赠送一张尊礼卡或红酒一瓶，以作为观澜上席对客户的节日问候，同时做好公关工作。

妇女节当日，每个包间都准备一份礼品，(礼品以美容女性用为主)，当客人结账后临走时，和关爱早餐一并送出。建议当

日管理人员必须到消费包间进行公关(如敬酒、节日问候等等、同时做好客户记录)。

酒店的活动策划有哪些篇二

一、活动主题：“岁月无声、真爱永恒”“诗情花意过情人节”

二、活动时间□20xx年8月15日星期天 19：30--22：00

三、活动地点：某某酒吧

四、活动形式：男女配合.才能玩的活动

五、活动规模：33人左右

六、情人节策划活动流程方案：

（一）“寻找你心中的女神”

1、通过对嘉宾的介绍，嘉宾选出自己心仪的对象

(自我介绍限时2分钟/人，女嘉宾们全部站一排通过自我介绍让男嘉宾有个初步的了解，男嘉宾作出选择，如果只有1位男嘉宾选择，并且女嘉宾同意，则初步速配成功。如果有多名男嘉宾选择，则男嘉宾有1分钟的表白时间，最后女嘉宾选择1位心仪的，速配成功。)(情人节情侣活动策划书)

2、如果男女双方同意则第一轮速配成功，在剩下第二轮速配游戏中只有一男一女合作才能得到大礼品，只有男女一对可以玩、要配合。男女是一组后都不能离开对方，离开算弃权处理没有礼品，不能玩下轮游戏。

（二）“分组对战帅哥美女对对碰”

大家分成2组：牛郎队与织女队。每队6对男女外加一个男的。游戏就是每组每次游戏淘汰一对，到最后成3队后可以得到礼品，排第一名、第二名、第三名。

1、牛郎背织女(推选现场每组2对男女组合共同完成本游戏)

游戏规则是分组进行，其中一人蒙上眼睛背上自己合作伴侣，由另一方负责指挥，按游戏的路程，要捡起所安排的物品、规则是男方的蹲下女方捡起、拾玫瑰等关口。顺利通过的组并且用时最少的一组将得到小礼品一份。

2、智力大冲浪，争分夺秒游戏

每组2对男女，女的坐在凳子上 男站在墙对拿玫瑰花。每组的女方给对方男的提出一些问题，答对可以走一步，知道男方可以把玫瑰送到女方，就是胜利者。答对问题最多的组将得到小礼品一份；失败的就淘汰。

3、情歌对对唱

由主持人说个字，如“爱”，现场每组一对。比赛过程中参与者自由发挥自我特长，努力表现自我。唱爱开头对情歌最多的. 一组将得到小礼品一份。要答对5次 失败的就淘汰。

酒店的活动策划有哪些篇三

一、活动目的：

为丰富员工的文娱生活，增进员工之间的沟通交流，调动员工工作积极性，缓解工作压力，实现劳逸结合，增强团队凝聚力，体现公司对广大员工关爱。因此，编制广交会后员工活动方案。

二、活动主题：跃动跃开怀

四、活动地点：员工食堂

五、参加人员：全体员工

六、活动流程：

七、工作人员：

人力资源部工作人员4名——2人担任主持人；

2人担任照相录像人员；

安监部及其他部门男员工10名——担任裁判； 酒店预留管理人员5人 场地医生1名

八、活动预算：

九、道具物品：本次活动所需物品与道具清单见附表1：

附表1：员工活动物品道具清单：

用控制。

十、活动具体规则：

1、桌球

各队队员按照抽签结果与对方队员比拼6杆球，进球多者为
本队得1分， 2、乒乓球

各队队员按照抽签结果与对方队员比拼6个球，胜球多者为
本队得1分， 3、踢毽子

各队队员在规定的时间内踢毽数量由高至低分别为本队得3分，
2分， 1分 4、跳绳

各队队员在规定的时间内踢毽数量由高至低分别为本队得3分，2分，1分

十一、奖励原则：

按着每队积分排序，积分最高为第一名，以此类推，出现同一分数，猜拳决定胜负。本次活动设立三个奖项，每个奖项对应相应奖品，已在活动用具中列明。

酒店的活动策划有哪些篇四

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：

：国庆7天乐 万国欢迎您

1、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。，并赠送欢迎水果1份。

2、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。

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。

1、活动期间，商场营业员须配合宣传商场、酒店活动规则。

2、酒店员工须预先告知客人活动的具体实施办法，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。

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、请商场策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。

酒店的活动策划有哪些篇五

每一个节日的到来，餐饮和酒店都有自己的规划，这里我就把20xx年国庆节酒店餐厅促销活动方案策划拿出来给大家分享咯!以便各餐厅更好地开展自己的促销活动!

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，拉动消费的最好机会，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。

“国庆同欢喜，好礼送不停”

针对高中低不同的人群进行不同的国庆促销活动，有效的照应不同的人群。

9月28日——10月8日

打折;赠送;抽奖

酒店的活动策划有哪些篇六

(一)硅谷西餐(以下工作由西餐厅负责)

注：如一大人带一小孩，儿童可按半价优惠，即优惠价合计96元(成人64元，儿童32元)。

2、自助餐的内容除西式美食外，还将设立儿童特色美食

台(包含：汉堡、热狗、串烧、雪糕、特饮、茨条等)

3、凡来硅谷西餐用餐的儿童均可获赠由酒店送出的一份精美礼物——多功能电子益智宝(酒店有现货)。

(二)东海酒家(以下工作由中餐厅负责)

2、儿童节促销时段其它优惠不得同时使用；

3、凡儿童节来用餐的儿童还可获赠由酒店送出的精美汽球一个。

1、餐厅店面贴一些卡通图片及“儿童节快乐”中英文美术招贴字；(由美工配合餐饮部在16日前完成)

2、用各色汽球布置餐厅，渲染节日气氛；(由餐饮部在16日前完成)

3、由餐厅在周末分别布置礼品展台，对茶市客人进行有针对性的促销工作

4、从五月下半月起逢周六、周日午、晚市在西餐厅播放卡通音乐及电视片。(由工程部配合在16日前完成)

1、宣传单张(由美工负责制作，16日前完成)

2、报纸广告(由营销部负责，5月29日在南山报上做广告)；

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，16日前完成)。

1、宣传单张的. 派发由中、西餐、营销部共同完成；

2、散客预订工作由中西餐负责；

3、常客、协议客预订工作由中餐及房务营销负责；

4、促销及预订工作由方赞能总监全面负责。

酒店的活动策划有哪些篇七

提高员工劳动技能、服务水平和个人素质；促进转型升级、质量增效，为升四星级酒店打下良好基础；打造企业文化，提高管理水平，创造最佳效益。

迎接建国七十周年大庆、掀起酒店创“三优”活动。“创优美环境、创优质服务、创优秀酒店”。

大酒店

2. 总指挥、总策划人□xxx□

3. 本次活动组长□xxx□副组长□xxx□成员□xxx□xxx□xxx□

4. 具体分工□xxx负责活动全过程的组织、落实、检查和向领导汇报□xxx负责各部门、区域的卫生检查工作，负责起草员工宿舍管理制度、起草本次活动的策划方案□xxx负责酒店员工仪容仪表、礼节礼貌、优质服务等的培训工作□xxx负责酒店内部管理后勤保障□xxx负责酒店的维修保养。

酒店全体员工，各岗位、部门都必须2-5组参加竞赛，不允许以任何理由拒绝参赛，内容为实际技能比赛和本岗位的理论知识竞赛。

国庆节前，为期一个月左右的培训选拔，国庆前两天左右进行竞赛。

1. 劳动技能竞赛

第一阶段为学习宣传期，从x月x日至x月x日学习酒店“迎国庆创三优”活动的目的. 及意义，让员工了解参加劳动技能服务的程序、内容以及活动的意义。

第二阶段为卫生清理和全员培训的准备阶段，时间为x月x日至x月x日。酒店全体员工要配合xx省的爱国卫生运动，对全酒店进行一次彻底的清扫工作，使酒店卫生达到标准要求。于此同时，各负责培训的负责人，要做好人员组织、培训资料等的一切准备工作。

第三阶段为培训阶段，时间从x月x日至x月x日为培训期，主要要求，参赛人员熟练掌握本岗位技能与知识。在此期间，活动小组要对各部门的活动加强管理与检查，确保竞赛活动的成功。在此期间，活动小组要结合酒店与华侨商业学校的合作，促进实习学生的实际操作和酒店员工的理论技术水平，同时组织酒店的文艺娱乐节目，使这次的竞赛活动真正做到“团结、紧张、严肃、活泼”的迎国庆活动。

第四阶段为初赛阶段，时间为x月x日至x日。各部门对本部门所有参赛人员进行初赛评比，推选出优秀技术能手，准备参加酒店比赛。活动小组应积极参加各部门的初赛选拔。

第五阶段决赛阶段，时间为x月x日至x月x日。这期间，各部门将已经选拔的竞赛选手进行心理素质培训并做好参加竞赛的所有准备工作。活动小组要紧密跟进，检查各部门的准备工作是否完备，要确保竞赛的成功。组长要根据实际情况与总指挥确定竞赛日期。

2. 文艺娱乐节目比赛

(1) 活动规模和方式

演出节目由各部门自己排练，每个部门2-5个节目，多者不限，由活动小组筛选后（预赛）方能参加酒店比赛。节目应有红

色歌曲、流行歌曲、经典歌曲、民族歌曲、情感歌曲；舞蹈、街舞、竹竿舞□xx民族舞、集体双人舞；小品、相声、服装表演、乐器演奏、京戏以及才艺表演（书法、绘画等）。娱乐节目的组织应该由有经验、热心于娱乐的同志来组织、策划。

（2）费用开支与后勤保障

本次活动的规模、费用应由总指挥确定后，由分管后勤的负责保障本次活动所需物品采购、会场布置、音响、标语、条幅、贵宾烟、打火机、烟灰缸、饮料、奖金、奖品、工作人员的到位和全程摄像，并组织2-3名有经验的主持人。

（3）文艺娱乐节目的评比

活动小组组织制定娱乐节目的评比打分标准，确定评委，评委熟悉评分标准后，按标准进行评比打分，评出本次活动的单项奖和集体奖的奖项。

4. 颁发奖金与奖品

由领导对获奖人员进行颁奖。

1. 先进卫生集体。通过一个月左右的卫生清扫，活动小组每周进行评比，卫生好的单位可评为先进卫生单位。

2. 酒店金牌服务员。标准由活动小组组长与总指挥确定后实施执行。

劳动技能选手分金牌服务员和一、二、三等奖；文娱节目分个人、集体一、二、三等奖。

3. 先进集体。被评上一、二、三等奖的部门可评为先进集体。

4. 奖励。金牌服务员奖励现金500元，技术能手一等奖300元，

二等奖200元，三等奖100，先进集体奖励现金200元。

5. 娱乐节目的奖项分1、2、3等奖，奖金同上。

各参赛部门要根据实际操作、理论技术标准，制定评分标准和计分要求并在9月5日前交给活动小组，活动小组依据上述标准与要求，制定竞赛流程，待基本确定后报给总指挥。总指挥签字确定后分发活动小组成员和各相关部门实施执行。

决赛前本次活动小组应征得总指挥批准，邀请中心领导和嘉宾；酒店中层以上领导无特殊情况均要参加。（邀请嘉宾待领导确定后列出名单由专人邀请）。

待竞赛日期确定后，本次活动小组就要确定有关人员会对会场、场内、场外、主席台进行布置；对参赛人员的名单、参赛顺序，参赛节目，节目顺序进行周密安排，精心准备，以免出错。安排好后还要进行仔细核对，一定做到万无一失。

1. 主持人开场白、宣布庆国庆70周年□xx大酒店劳动技能竞赛和娱乐活动开始。

2. 主持人介绍主席台领导与嘉宾。

3. 中心领导致辞。

4. 酒店领导（本次活动总指挥）讲话。

5. 应邀嘉宾讲话。

6. 竞赛开始。

7. 评委打分

8. 酒店领导进行小结。

9. 酒店自编自导自演的节目开始。

10. 评委打分。

11. 中心、酒店领导颁奖。

12. 领导与获奖人员合影留念。

13. 本次大赛闭幕。

酒店的活动策划有哪些篇八

为了促进该大酒店五一期间的消费，我们对酒店现有消费群体和涉县地区大众消费形式进行了分析，通过分析发现：酒店现有消费群体基本为团体、商务和公款消费，而该部分消费者五一期间基本放假休息，若不能有效拉动涉县大众消费群体来酒店消费，酒店五一期间消费状况将不容乐观。但涉县其他消费行业继春节之后在五一前后将会出现前半年的消费高潮，这些行业包括：电信、家电、婚纱摄影、家具、珠宝、手机通讯、保险等大众消费行业。而这些行业中的中高端消费群体也正是酒店的目标消费群体。

酒店成立一年来，基本未对该地区中高端大众消费群进行过有效的营销宣传。如果针对这类消费群去做广告宣传，则存在受众群体分散，宣传范围广，宣传工程复杂，宣传成本过高等问题。但该地区内已成熟的许多大众消费行业中，已经拥有自己的销售网络和一大批固定中高端顾客。如何能利用这些大众消费行业的销售网络、销售信誉以及中高端客户资源，来提升**大酒店自身的品牌形象以及销售业绩，在五一黄金周和今后成功地拉动该地区中高端大众消费层到**大酒店来消费；同时借此机会，实现该酒店与其他消费行业强强联手，共同打造中高端消费市场；也为进一步确立**大酒店在涉县引领中高端消费的市场地位奠定基础，是本策划案的关键和目的所在。

为了建造该地区中高端消费群体的商圈，实现**大酒店拉动该地区中高端散客消费群到酒店消费的目的，本策划案主要从以下几个方面考虑：

(一) 借势营销

《兵法》有云：“善战者，求之于势，不责于人，故能择人而势。”

借势就是随时关注和把握身边的资源和事件，从中联系产品和企业，及时发掘和发现提升产品和品牌的每一次机遇，及时抓住与我有用的机遇，借“势”而上，达到推广产品和提升企业的目的。本案主要借两方面的势：

一是借商家之势。即借该地区已成熟的一些消费行业中优秀商家的势，来更直接，更有针对性地面对该地区中高端消费者进行营销宣传。利用这些优秀商家在市场上已树立的品牌形象、消费信誉和固定客户群，直接提高**大酒店在该地区中高端消费群心目中的地位。

二是借五一之势。即在借助其他行业优秀商家之势的同时，还要借助五一消费黄金周的大势。虽然五一消费黄金周对该地区酒店业并非真正的黄金周，但是对其它消费行业可谓是真正的消费黄金周。我们要借助这个消费黄金周的消费之势来吸引更多的消费者到**来消费，同时借此机会宣传**。

(二) 引导消费

五一消费黄金周里，人们有着大量的消费需求，如：家电、婚纱摄影、家具、珠宝业等等，如果在**大酒店消费后，可以同时得到在这些行业的优秀商家给与的在市场上无法得到的折扣优惠，那么，就有很大的可能拉动这部分消费者到酒店来消费。

(三) 满足消费

五一黄金周里，顾客来**大酒店消费，不仅可以享受到酒店促销活动的各种优惠，同时，还能得到该地区其它消费行业里优秀商家推出的优惠活动和消费折扣。让顾客有一种“来**消费 能享受多家优惠”的实惠感。以优惠、实惠、来得值来满足消费者到**大酒店消费的需求。

本次五一营销活动的策划原则是：

1、给顾客全方位的、多重的、最大的优惠感觉

在**一处消费，可以得到多处的最大额度的优惠，顾客会有一种“值”的感觉。我们要做到的就是，让顾客感觉在**消费“值”！

2、充分显示**大酒店在该地区酒店业的优势地位

本次活动不仅要让顾客感受到在**能享受多重优惠的感觉，还能充分树立起**大酒店在该地区中高档消费层中的优势地位和领军形象。因为，只有**能带给顾客珠宝业、家电业、通讯业、婚纱摄影等等消费行业商家精英提供的最大额度的优惠消费政策。这是该地区其它酒店无法办到的。无形中，**大酒店在消费者心中的`优势地位更加巩固。

本次五一营销活动的主题：

“**牵手商家精英倾情回馈顾客”

本次五一营销活动的宣传主题：

到**消费 享多家优惠

在**消费 品位又实惠

该主题充分突出**大酒店在该地区酒店行业内的主导地位，让顾客知道在**消费后，就会有很多行业的消费优惠，让顾客有一种“值”得感觉。

宣传上充分突出行业联动回报新老客户，强强联手送顾客实惠的特点。

(一)活动时间

(二)活动合作商家

(三)活动对象

(四)活动地点

(五)活动方式

(一)酒店外布置

(二)酒店内布置

(三)合作商家店内、外宣传