

# 酒店端午节活动策划方案(大全5篇)

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

## 酒店端午节活动策划方案篇一

一、活动主题：

“粽叶飘香，自包米粽，欢度佳节，互赠祝福”。

二、活动目的：

1. 通过亲手包粽子，让公司同仁能够更真切的去感受中国传统节日的内涵，了解更多

的美食制-作-工-艺，比如包粽子的方法以及配料等等，以轻松愉快的方式享受过程。

2. 在传统佳节—端午节来临之际，让公司同仁一起过节，增进同事之间的交流，也互

相送上节日的问候。

3. 体验劳动的乐趣，分享劳动成果，感受节日的气息。

三、活动时间：20\_\_年6月21日12:30~15:00

四、活动地点：公司大会议室

五、活动流程：

## 1. 前期准备：

提出方案，讨论具体事宜，如准备自制的数量（或人均准备多少数量），预计

煮熟的数量，活动过程控制等。

搜索相关资料，如制作方法，制作注意事项等。

确定本次活动的费用预算。

材料准备负责人，含所有自包粽子所需的材料，器具等。

## 2. 包粽子阶段：

组织公司同仁积极参与活动。

鉴于公司同仁对包粽子的过程或了解或不了解，提供相应的视频或者说明文档

供包粽子过程中学习借鉴。

公司同仁可以给自己所包的粽子贴上标签，画上喜欢的logo□互相赠与。

## 3. 活动后期：

由负责人将大家包好的粽子集中存放并帮助煮熟分发至各部门品尝。

由人事行政部负责清理剩余的材料以及打扫会议室。

## 六、包粽子的步骤：

若粽叶太小就用两片放一起，把粽叶左上右下并列成一个大

的，用剪刀把根部

剪齐，折成漏斗状，注意捏紧漏斗交界处。

先在漏斗中放上一层糯米，然后加上一层馅，最后在加上一层糯米。

漏斗放满米后，把上面的粽叶折下来，以不漏米为原则把粽子包严实。用准备好的棉线把粽子绕圈扎紧，这样粽子就包好了。

### 七、粽的烹煮：

煮粽子一定要水开后才放粽子，水要浸过粽面，待水重新滚起后再用旺火煮3小时左右。在煮粽过程中不要添生水。煮好后趁热取出。吃时打开粽叶，粽香喷鼻，入口油而不腻，糯而不粘，咸甜适中，香嫩鲜美是为上品。

### 八、粽子配茶的学问：

如果吃白粽子，没有任何馅料，可以搭配喝玫瑰花茶，它有一股淡淡的清香，还能调理血液循环，十分宜人。清淡的绿茶和薄荷茶能增进葡萄糖的代谢，不让过多的糖分停留在体内。这两种茶属寒性，适合燥热的甜腻粽。如果吃特别甜的粽子，如枣泥、豆沙等，就可以喝这两款茶。如果吃特别油的粽子，如鲜肉、火腿、香肠等，相配的茶有普洱茶、菊花茶。它们可以去除口感上的油腻，尤其是普洱茶，它是上乘的选择，因为它属性甘冷，去脂效果好；而菊花茶能降降吃粽子的火气。咸甜的粽子如椒盐、蛋黄等可配乌龙茶，因为乌龙茶是半发酵茶，有温润的美感，能衬出咸甜口味的幽远口感。

## 酒店端午节活动策划方案篇二

每年的农历五月初五，是我国富有民俗传统文化的节日——端午节。今年是\_月\_日(星期\_)。端午节一方面是纪念爱国诗人屈原，但在现代生活当中，更重要的是象征着吃粽子，喝黄酒，插蒲子叶等，主要是满足人们“驱邪，消毒，避疫”的心理，另外也是为了庆祝节日的欢乐气氛，因此，根据这一节日特点，特制定本促销方案，以求达到提升我司知名度和节日销售的目的。

### 二、快讯档期

6月\_日—6月\_日《端午节靓粽，购物满就送》

### 三、促销主题

- 1、端午节靓粽，购物满就送
- 2、\_\_猜靓粽，超级价格平
- 3、五月端午节，\_\_包粽赛

### 四、促销方式

#### (一)商品促销

- 1、《端午节靓粽，购物满就送》活动

活动内容：凡五月端午当天，在\_\_各连锁超市一次性购物满38元，即可凭电脑小票到服务中心免费领取靓粽一只，每店限送200只，数量有限，送完即止。

- 2、商品陈列

(1) 采购部要求供应商或厂家(如三全凌, 思念公司等), 制作促销粽子的小木屋或小龙舟, 每店一个;(因为便于厂家的销售, 我们又免费提供位置, 合作是可行的。)

(2) 促销期间, 要求场外有地理条件的门店将小木屋或小龙舟放在场外进行促销;无地理条件的门店要求放在本店主通道或客流较集中的地方, 以便促进节日卖场气氛和商品销售(由采购部联系洽谈)。

(3) 除小木屋或小龙舟促销之外, 各店在促销期间, 应在主通道摆放4-6个粽子堆头。

(4) 要求各店在促销期间利用冷柜, 大面积陈列各牌粽子, 5月初三, 四, 五三天除冷柜之外各店应在主通道摆放4-6个粽子堆头销售;6) 要求各店美工和管理干部员工发挥水平, 进行创意陈列和气氛布置(如在粽子堆头周围用泡沫板刻上龙舟等图案。

### 3、商品特卖

在促销期内, 粽子和其节日相关商品(如黄酒, 冷冻食品, 饮料等食品, 透明皂, 沐浴液, 杀虫水, 蚊香等用品)均有特价销售。

#### (二) 活动促销

##### 1、《\_\_猜靓粽, 超级价格平》

###### (1) 活动时间:

(2) 活动内容: 凡在6月10日—15日促销时间内, 在\_\_各连锁超市一次性购物满18元的顾客, 凭电脑小票均可参加《猜靓粽》活动。

### (3) 活动方式

在商场入口处或冻柜旁边设促销台不打价格或不易分变的厂商粽子，让顾客进行粽子品牌及价格竞猜；商品由采购部落实价格一定要相当低，以顾客意想不到的价格出售给顾客，使顾客感受到真下的实惠，为节子下一步的销售立下口碑打下基础。

## 2、《五月端午节，\_\_包粽赛》

(1) 我司去年已经举行过，顾客反响强烈，效果也不错，实施与否敬请公司领导定夺。

(2) 操作步骤：采购部洽谈粽子材料——材料到位——活动宣传——各店组织比赛。

(3) 参赛奖品：获得自己所包粽子，多包多得。

## 3、《五月端午射粽赛》

(1) 活动时间：6月\_日—\_日。

(2) 活动内容：凡在6月\_日—\_日促销时间内，在\_\_各连锁超市一次性购物满38元的顾客，凭电脑小票均可参加《五月端午射粽赛》活动。

(3) 活动方式：

凭电脑小票每人可获得5枚飞镖，在活动指定地点(商场大门口有场地门店)，参加射粽子活动，射中的是标识为“豆沙”即获得该种粽子一个；射中的为“肉粽”，即获得该种粽子一个。

道具要求：气球，挡板，飞镖。

负责人——由店长安排相关人员。

## 五、相关宣传

- 1、两款《粽子吊旗》卖场悬挂宣传；
- 2、我司dm快讯宣传(分配数量见附件);dm快讯第一，二期各40000份，第三期单张快讯40000份平均每店1800份(如祖庙丽园，莲花相隔距离较近的店从成本角度出发可以适当减少数量)
- 3、场外海报和场内广播宣传。

## 六、相关支持

- 1、采购部联系洽谈5000只粽子做顾客赠送。
- 2、采购部联系洽谈1000斤粽子材料，举行包粽比赛。
- 3、采购部联系洽谈2200只粽子，举行射粽比赛。

## 七、费用预算

- 1、《端午节靓粽，购物满就送》活动：靓粽每店限送200只/22店=4400只。
- 2、《\_\_猜靓粽，超级价格平》活动：（数量价格由赞助商在各店促销决定）。
- 3、《五月端午节，\_\_包粽赛》活动：粽子散装米每店30斤/22店=660斤。

### 费用总预算：

- 1、装饰布置，气球，横幅，主题陈列饰物，平均每店300元，费用约6600元。

2、吊旗费用：10000元。

六月份促销总费用：约16600元。

## 酒店端午节活动策划方案篇三

端午节假期内。

xx酒店六楼。

万水千山“粽”是情。

端午节期间的会员、散客、家庭、亲朋好友。

1、客房部活动期间采取“订房送礼蓝优惠券”的经营策略，每现金开房1间送38元礼盒优惠券。

2、餐饮部以万水千山“粽”是情的主题开展如下促销活动。

(1) 活动期间6楼菜金享受九折优惠。单桌消费xxx元以上送新派菜一款。

(2) 西餐厅推出这些优惠：节假日期间来餐厅就餐者三人以上（含三位）免一位；活动期间，特色下午茶享受两位免一位优惠。凡来西餐厅就餐者每桌赠送餐券一张。

(3) 将于x月x日举办第二次活动。餐厅现场由西厨饼房厨师长亲自演示制作粽子、届时参加的客人可以在“xx餐厅”亲身体验制做粽子的乐趣。

□4□xx端午粽xx元/个□xx元/篮。

4、促销活动时间□20xx年x月x日—x月x日。

晚餐：18：30—21：00之间xx元/位。

地点□xx酒店一楼西餐厅。

电视宣传及滚动式播放，预计xxx元；宣传资料。单页500张费用xxx元；各报纸，报刊等□xx所有的手机尾数带6、8、9用户以及会员地毯式短信覆盖。预计发10000条，预计xxx元。

## 酒店端午节活动策划方案篇四

5月26日—— 6月10日

锦江大酒店

- 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。

端午节期间的散客、家庭、亲朋好友。

“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。

- 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

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。

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倾斜, 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。

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xx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

1、 新锦江 新娱乐 新消费 端午节全场赠送 惊喜多多

- 2、 新锦江 新口味 美食城每款菜价10元，啤酒买一送一
- 3、 锦江ktv全新装修改版，倾情推出唱歌送餐饮
- 4、 锦江桑拿中心让您感受夏日冰与火的较量
- 5、 “开心唱歌、畅心用餐” 锦江大酒店高贵而不昂贵
- 6、 “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

1、 所有部门的工作服发放到位。由唐四军负责。

2□ ktv及餐饮改造完工。由赵总负责。

3□ ktv小姐服制作完毕。由唐四军负责。

4、 消费卷发放的管理由财务部制定完善。由陶会什负责。

5、 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。

## 酒店端午节活动策划方案篇五

一、活动时间：

二、活动地点：

三期空置房

三、活动主题：

喜迎端午佳节共创和谐伟星

#### 四、活动目的：

- 1、庆祝端午佳节，了解传统节日意义
- 2、丰富员工生活，增加沟通与交流，增进团队凝聚力

#### 五、活动形式：

游园会、放飞梦想

#### 六、参加对象：

\_\_全体业主

#### 七、活动内容：

下午：游园活动(本活动共设6关，每关根据实际完成情况发放一定奖励)

第一关：智力游戏：猜谜语、脑筋急转弯、我是大侦探(共计题目150个，每个人限猜3个谜语或脑筋急转弯，侦探题限1题，答对一题得一张奖券)

第二关：瞎子贴鼻：先观察好位置，然后蒙上眼睛，去3米外为一个没有鼻子的头像贴上鼻子，贴对位置者过关，发放2张奖券。

第三关：比比谁的眼力好：主持人准备好三支筷子，一个空啤酒瓶。参赛者站在啤酒瓶的一侧，筷子离瓶口约一米的距离，瞄准瓶口，放掉手中筷子。如果筷子掉进瓶里，便是优胜者，即得奖券。每人有三次机会。

第四关：比比肺活量：准备好12个等高的杯子。每个杯子都要装满水，竖排。每四个杯子排成一排。每排的第一个杯子都要放一个乒乓球。参赛者要将乒乓球从第一个杯子吹向另

一个杯子，一个一个地吹，不能跳杯子。若乒乓球吹落了，则不能得奖。若一次性吹完则得奖。每次参赛3人。

第五关：越叠越高：本环节设20个易拉罐，叠的越高越好，倒地为止，每人一次机会，两个易拉罐为一张奖券，不足者按少的计。

第六关：我是神枪手：射飞镖，每人三次机会，取最好值发放奖券。

晚上：放孔明灯。在孔明灯上写上你的梦想，放飞梦想。

## 八、奖励规则

- 1、一等奖：获30张以上奖券者。
- 2、二等奖：获21—30张奖券者。
- 3、三等奖：获15—20张奖券者。

## 九、现场布置：

现场横幅：喜迎端午游园会

现场布置：彩带、气球

现场音乐：我相信

## 十、活动经费：

## 十一、活动所需物资：

物品：预计金额：(元)

- 1、谜语150个0

- 2、头像一个，鼻子3个0
- 3、空啤酒瓶2个，筷子5双2
- 4、杯子12个，乒乓球5个5
- 5、易拉罐20个5
- 6、飞镖一副
- 7、孔明灯50个75元

奖品：

一等奖：

二等奖：

三等奖：

十二、其他事项：