

酒店客房活动策划方案案例 酒店客房端午节活动方案(模板5篇)

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

酒店客房活动策划方案案例篇一

今年端午节假期，酒店开设亲情粽子套餐，来酒店消费的家庭成员均可参加。这也是酒店的促销活动之一。

全家“粽”动员。

端午节期间的散客、家庭、亲朋好友。

1、横幅：“全家‘粽’动员”。

2、浸泡过的糯米、粽叶若干；棉线若干；勺子4把；硬币和蜜枣若干；毛巾架；桌子。

3、围兜和一次性手套。

提醒：该端午节主要是为了给顾客全家提供一个包、吃粽子的快乐平台，让顾客深刻体会到端午节全家人聚集的意义，也能让顾客对酒店留下美好的印象。

1□xx酒店从x月x日起推出三款新颖的健康特色粽子（价格待定）：绿茶咸肉粽：清咽利喉，益气养颜；豆沙碱水粽：清凉解暑，消食健胃；薏米灵菇粽：清热解毒，散风通窍。

2□xx酒店拟同时大力推出一系列健康特色菜肴，以强身健体功效明显作为卖点向食客进行促销。

酒店客房活动策划方案案例篇二

利用端午节这个中国几千年来的民俗节日，邀请国际友人及青少年共同参加，在更好地了解端午节习俗，感受端午节丰富的文化内涵的同时，向外籍嘉宾宣传酒店□spa等项目，让参加的人员在浓浓的欢快氛围中体验我国的传统节日中蕴涵的深意。

西餐厅及户外。

内部及外部大客户（约50人，20组家庭）。

免费。

活动亮点：

3、累计卡的运用，累计卡是由一张a4的pvc材质制作的卡片，上有公司logo及端午节活动照片，分成16小块，大小不一，拼成后是一张完整的图片，利用儿童贪玩、好奇心重的心理，达到酒店宣传。

活动促销的目的，另外因为可长期保留还可作为一种宣传的手段。

4、活动延伸，五丝的习俗是在第一场大雨后扔于水流中，故在活动过后的第一个下雨日邀请当日参加人员前来一同将五丝放于气球内，并于工作人员将气球抛至湖中，后由其他工作人员拾起，后所有人员到西餐厅吃饭，并体验其他酒店项目。优惠政策：

1、增值活动项目

凭活动入场券，在西餐厅或其他厅可享受特价亲子套餐（）元，可享受亲子特价房（）元，可享受餐厅（）折优惠。

2、凡在活动期间凡参加xx活动除享受（）折优惠外，另赠送累计卡3张。

3、现场办理spa卡可享受（）折优惠，另赠送累计卡1张。

4、支付50元即可获得亲子游泳票一张，另赠送累计卡1张。

5、报名参加游泳班、购买游泳卡的客户除活动本身享有的权益外，另赠送累计卡2张。

6、购买旅游产品套餐的客户除产品本身享有的权益外，另赠送累计卡2张。

7、奖项设置及奖品负责人□xxx□

1. 奖项设置：

一等奖、二等奖、三等奖、幸运奖。

2. 奖品：

以客户体验产品及赞助商赞助的物品等。

待定

1、场地布置：

2、食品预算：

3、各类优惠券共计18张。

预计活动费用总计4200元。

酒店客房活动策划方案案例篇三

xx市场客房数量急剧膨胀，使得各星级宾馆入住率快速下滑，导致某些高星级宾馆采用低价倾销的方式，来保证住房率，严重扰乱了饭店正常经营秩序。我饭店为更快更好的发展，2007年是至关重要的转折点，菜肴要创新，客房要创高，是今年立足根本。客房如何能够保持不降低入住率的前提下，有效地提高客房含金量，是当务之急要解决的问题。针对上述市场及本饭店实际情况，现初步制定“三个推出，五个加强”的销售方案：

一号楼每天提供十间房(标准间、单人间都可以)，仅限现金结算，不接受预订，早到早开，续房时要求前厅部经理签字，方可办理续住手续，房价：100元/间/天。

一号楼客房房价以50元起价，每小时加收10元，不足1小时按1小时计算，仅限现金消费，不接受预订，晚上8点后取消钟点房。

一号楼客房从早8：00—晚18：00可以对外开放半天房房价为100元/间，可免费提供麻将娱乐。

根据客户办理会员卡的金额多少，享受折扣待遇不等，具体方案如下：

- 1、存1万元以下享受客房折
- 2、存1-3万元享受客房折
- 3、存3-5万元享受客房折
- 4、存5-10万元享受客房折
- 5、存10万元以上享受客房折

网络订房在饭店住房率上占有一定比例，可从三个方面来落实：

- 1、加大各网络订房机构的联系，拓展网络订房渠道。
- 2、降低已签订协议的网络机构的订房价格。
- 3、保证各网络机构佣金的按月返还。

出租车市场是比较大的一块市场份额，由于几家星级宾馆的地理位置不同，其他宾馆占有市场率较高，可通过以下方面进行拉拢策略：

1制定出租车宣传卡，卡的形式要按照车内装饰品形式制定，可以吸引出租车主。

2制定详细的宣传计划，每月不低于四次附近机场、车站宣传；每月不低于四次当地车站宣传。

3加强与各出租车公司的联系，以联谊会形式进行沟通、宣传。

4详细纪录出租车拉客积分卡，累计一定程度可享受饭店提供的（如自助餐、桑拿）服务。

由饭店大客户部牵头，和市内各旅行社联系，签订租房协议，以一号楼低价位取得此类市场份额，然后逐步向全省旅行社进行渗透。

以上各措施需要宣传的配合，宣传不到位就落实不到位，宣传工作起到的作用是重要的，整体宣传计划从三个方面着手：

- 1、当地日报每月不少于2次1/2版的宣传。
- 2、加大与当地晚报的联系，进行晚报上的宣传。

3、电视广告以多通道为主，每月十天左右，根据入住情况分为上、中、下三旬进行宣传。

以上方案为初步方案，请饭店领导审议后决定

酒店客房活动策划方案案例篇四

稻香湖景酒店在端午节来临之际，特推出了以下优惠活动：

5月27日-30日

五星区特惠客房：

400元/间夜

四星区特惠客房：

350元/间夜

三餐赠送稻香湖小枣糯米粽

餐厅售卖稻香湖纯手工自制糯米粽(香甜蜜枣粽、广式枳水莲蓉粽、瑶柱蛋黄粽、咸香鲜肉粽)

店外优惠活动：

赠送凤凰岭自然风景区5折优惠券

赠送西山樱桃节采摘9.5折优惠券

地址：北京市海淀区苏家坨镇稻香湖公园内

酒店客房活动策划方案案例篇五

20xx年2月4日—2月12日

- 1、常规慰问活动,给受助孩子及家庭送温暖。
- 2、了解受助学生生活、学习情况及所需及受助家庭生活情况。
- 3、与受助学生和家庭沟通、联络感情。

(一)艾滋家庭慰问设4个大组,具体工作由组长负责

组长分别为□xxx

1、慰问品:食用油、米、慰问金、文具,由协会统一支出,具体负责□xx□

2、慰问车辆补助:按照规定的标准补助。

1、请组长联系会员,确定慰问的具体时间、交通工具等,原则上熟悉地点的会员作向导。

2、参加慰问的会员统一穿着义工服,挂义工牌。

3、组长指定人员负责收集慰问中的照片记录或文字记录,发送到的qq邮箱。

本次慰问活动坚持从实际出发,从困难党员需要出发,统筹安排、注重实效。活动开展中,大力宣传党的方针政策,进一步健全完善了党内关怀、激励和帮扶等长效机制,注重为困难党员、老党员办好事、办实事,帮助他们解决燃眉之急,让他们切实感受到党组织的关怀,度过一个温暖、祥和的新春佳节。