

# 2023年酒店广告策划方案(精选7篇)

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。那么方案应该怎么制定才合适呢？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。

## 酒店广告策划方案篇一

促销活动中人的因素是很重要的，它体现了一个餐厅的态度，人们消费更喜欢服务周到人性化的地方。所以在促销之前，要做好人员的基本服务培训，促销特色培训，态度意识的培训等等，这样可以使促销活动更好的发挥它的效果。

## 酒店广告策划方案篇二

：为长方体，长25米，宽20米，高1米。按照惯例，举行开业典礼时宾主一律站立，一般不布置主席台或座椅。现场装饰：

1. 为显示隆重与敬客，可在来宾尤其是贵宾站立之处铺设红色地毯。
2. 在场地四周悬挂标语横幅。
3. 悬挂彩带、宫灯，在醒目处摆放来客赠送的花篮、牌匾、空飘气球等。如：在大门两侧各置中式花篮20个，花篮飘带上的一条写上“热烈庆祝××开业庆典”字样，另一条写上庆贺方的名称。正门外两侧，设充气动画人物、空中舞星、吉祥动物等。

## 酒店广告策划方案篇三

今年重点工作之一建立完善得客户档案，对宾客按签单重点

客户，会议接待客户，有发展潜力得客户等进行分类建档，详细记录客户得所在单位，联系人姓名，地址，全年消费金额及给该单位得折扣等，建立与保持同政府机关团体，各企事业单位，商人知名人士，企业家等重要客户得业务联系，为了巩固老客户和发展新客户，除了日常定期和不定期对客户进行销售访问外，在年终岁末或重大节假日及客户得生日，通过电话、发送信息等平台为客户送去我们得祝福。今年计划在适当时期召开次大型客户答谢联络会，以加强与客户得感情交流，听取客户意见。

## 酒店广告策划方案篇四

(一)邀请函准确送到嘉宾手中，及时告知年会开始的时间和地点，以免嘉宾迟到。

(二)工作人员全体着工装，女生化淡妆，各岗位之间的工作要衔接稳当，不可擅自离开自己负责的岗位。

(三)遇到紧急情况时要及时回报上级，妥善处理问题。

(四)准备双份计划，以免遇到突发事件。

(五)在会场时工作人员要服务好到场嘉宾及领导，彬彬有礼，不得恶语伤人。

(六)自觉维持举办年会的场内和场外的秩序。

(七)妥善安排到场嘉宾及参与人员的食宿问题。

## 酒店广告策划方案篇五

主题： 我的浪漫情人节我作主！

——爱恒信珠宝点亮 20xx情人节

这一天，天神的眼泪结为钻石，原来爱，早有天意

你可曾知道，在时间的最初，世界一片荒蛮，有颗钻石已为这段感情而落入地心，祝福划落爱神的脸庞，那弧线便是今生注定的邂逅，冥冥之中，爱有天意。

有些爱，早已经注定亿万年，远古大地与浩瀚苍穹，静静包裹着神的那滴眼泪，凝聚成这独一无二的一颗。是幸福是祝福亦是瞬间感悟，那璀璨切面，映出的灿烂笑容，今生，已注定只为你一人绽放。

20xx的情人节，浪漫如期而至，爱恒信珠宝捕捉“她”在收到钻石那一刻，眼中无尽惊喜与幸福幻化的璀璨泪光，以爱之名，用钻石将瞬间凝固成永远。让你眼中的她因钻石而得到心仪已久的幸福。

世人相信，每段感情都早已注定，而爱恒信相信，钻石是这份天意唯一的见证。在时间的最初，爱神为每一段姻缘落下的一颗晶莹泪珠，从天堂滴落地心，凝结着祝福与祈愿，经历亿万年的情境交错，在这个特殊的日子寻到她真正的归宿，化成她喜极而泣的眼中那晶莹泪光。

希腊传说中，钻石本就是天神的眼泪，形成于33亿年前，超越了时间和自然的力量，经历了难以想象的旅程，来到我们面前，带着从未黯淡永恒坚定的光芒，见证每一段被爱神以泪祝福的爱情。没有任何事物比钻石更能喻示真爱的特质：坚韧璀璨，经历时间空间转换仍历久弥新，而最为重要的是，它象征天长地久的永恒，33亿年，在天荒地老之前就已经为爱而生。还有什么，能比在庆祝爱情的这一天，用钻石永恒光芒照亮她的笑容更美，勇敢说爱吧，以钻石的名义，这爱是被上天祝福的宿命。8月20日，爱神的眼泪坠落人间，照耀注定数十亿年的幸福。

当爱情命中注定，就有一颗钻石为你们存在

她是人类目前所知最坚硬的天然物质，比地球上硬度仅次于她的矿物质还要硬58倍。“钻石”一词来源于希腊语“adamas”意为不可征服的，——如人类的爱情。

我们用钻石表明爱的坚定，我们用钻石证明一生一世的誓言，从浪漫到坚贞，钻石涵盖了爱的所有美丽语言，那顽强而灿烂的光亮，闪耀着冥冥之中无声的约定，亿万年至今，生生不息。

希腊人认为钻石是天神的泪珠，每一段爱情都已经为上天注定，爱神的那滴眼泪凝聚祝福与保佑，经历数十亿年的历练，到达主人手中，终于见证预言成真，幸福的永恒。

不仅是神话，每一颗钻石，都是跨越艰难才来到主人手中，那璀璨光芒中闪烁着缘分与天意。最年轻的钻石，都有九亿年的故事，它们形成于高温高压的地球深处，直到强大的力量把它们和火山熔岩一起送上地表，这地表之旅充满危险，它们可能被岩浆湮没，亦可能变成二氧化碳气体，或者受水流冲刷，被埋没于泥沙之中，等待被人类发现的那一天。一块钻矿石，经过划线，辟开，打磨和切割，天然的璀璨光芒才能破茧而出，为有情人见证永恒，凝视那一颗经历了千辛万苦才映射会心笑容的钻石，你一定会明白，这正是爱，动荡和磨砺，时间空间自然的改变，都无法磨灭真爱璀璨而顽强的闪烁，即使天地黑暗，那一点钻石光芒，足够照亮希望，指引爱情方向。

属于你们的钻石是独一无二的，因为你们爱情是独一无二的，刚开采出来的钻石在进行切割和打磨之前会依照切工，净度和色泽分选入多达16,000隔不同的品类，钻石的4c标准(颜色，重量，切割以及净度)，决定了世界上没有两颗完全相同的钻石，——如爱情。

谁说，幸福的人都是相同的?每一段爱情，从缘起到牵手，再到永远，都是独一无二，唯有以钻石的璀璨方能呼应你们对

幸福的感念。人们相信，钻石是有灵性的宝石，能够呼应出拥有人的独特气质，闪耀主人的真我光彩。每个女人都希望自己特别的，尤其在爱她的人眼中，她值得最好的。用钻石赞美她的独一无二吧！闪耀默契的光芒，沉静而灿烂，那是心心相印的自豪，是属于你们的独特的印记，刻在彼此心上，如钻石闪耀，永恒不灭。

8月x日，中国浪漫的情人节，地球上每个角落都在宣扬爱情，同一时刻，闪耀各不相同的感人瞬间。用钻石告诉她，她是特殊的，是这世间独一无二的只属于你的幸福，她值得这一颗命中注定来到她手中的钻石，那灿烂光芒，是你们无声的约定，上天见证，你们相爱，不离不弃，即使如钻石一般经历沧桑变迁，仍然顽强闪亮真爱光芒，这钻石，是爱神用眼泪凝结的祝福，也是期待，数十亿年的约定，因你们而圆满。

璀璨美钻：

经年累月的大自然奇迹

钻石是极之罕有的天然瑰宝。每颗钻石的独特个性与其背后不同的故事赋予它更人性和珍贵的价值。过去数百年来，钻石一直见证人类每个重要的时刻。今日，钻石继续以神秘浪漫气质令世人倾倒：戴上爱恒信钻石，见证幸福永恒的爱！以上内容做成大的展板，通过文字的描述来表达钻石的情感载体。进而提升品牌美誉度，促使消费者对钻石的拥有欲望埋下伏笔。 活动布置：

3、音乐：情人节快乐、你最珍贵、知心爱人、情深深雨蒙蒙

4、物料：宣传单张、品牌册□x展架、横幅□kt板、礼品、寻宝标签

一、有爱就有爱恒信

## 擦亮你的双眼，寻找爱情宝藏

一个情字，诠释了人世间所有的“爱”，囊括了爱情，亲情、友情等等的感情，可见内涵寓意之广大，爱恒信首饰珍爱世间的每一种感情，也感谢世间的每一种感情，由此，爱恒信首饰成为了“爱”的化身，有爱的地方便有爱恒信首饰，有光明的地方就有爱恒信首饰。来店顾客均可参加“爱情宝藏”活动，在店内首饰标签上寻找分别写有“有爱就有爱恒信”7个字样的小标签，集齐7个字样的标签即可免费兑换爱情宝藏。奖项设置如下：

价值\*元的k金项链、金玫瑰等5个宝物。

### 二、玫瑰花语表心意

有情人的地方，就有花；有花的地方，就有情人。情人节期间在爱恒信珠宝购物500元即可获得寓意着“我爱你”玫瑰花，让你在送她礼物的时候又增添了几分浪漫。

细则：

购物即可获得玫瑰花1枝 寓意“你是我的唯一”

500——999元 3枝 寓意“我爱你”

1000——1499元 5枝 寓意“爱你无怨无悔”

1500——2499元 9枝 寓意“天长地久”

2500——3499元 10枝 寓意“全心全意”

3500——4999元 12枝 寓意“心心相印”

5000元以上 20枝 寓意“永远爱你，此情不渝”

### 三、爱情“夹夹乐”

在情人节期间，精心为您准备了一个考验你和爱人之间的配合是不是超乎常人趣味游戏，“爱情夹夹乐”活动。让您在欢快的购物后还有机会夹出大奖。

细则：

购物满500元以上的情侣每人拿一支筷子，两人合作把盆里的乒乓球夹到另一个盆中，时间为一分钟。夹的越多奖品越大！

奖品设定：

略

## 酒店广告策划方案篇六

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。

### 二、主题口号

迎接建国六十年大庆、掀起酒店创“三优”活动。“创优美环境、创优质服务、创优秀酒店”。

### 三、主办单位、组织机构

1、滨海大酒店

2、总指挥、总策划人：齐小安。

3、本次活动组长：官惠燕，副组长：于华谦，成员：李惠若、梁英妹、黄观昌。

4、具体分工：官惠燕负责活动全过程的组织、落实、检查和向领导汇报；于华谦负责各部门、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；李惠若负责酒店员工仪容仪表、礼节礼貌、优质服务等的培训工作；梁英妹负责酒店内部管理后勤保障；黄观昌负责酒店的维修保养。

#### 四、参赛对象和内容

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。

#### 五、时间

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。

#### 六、活动内容与时间安排

##### 1、劳动技能竞赛

第一阶段为学习宣传期，从8月25日至9月1，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9月1日至9月5日。酒店全体员工要配合海南省的爱国卫生运动，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9月5日至9月20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9月20日至22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9月22日至9月30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、海南民族舞、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。

### 七、竞赛奖项

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。

### 八、评比标准

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。

### 九、参赛领导与嘉宾

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）。

## 十、活动准备

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。安排好后再要进行仔细核对，一定做到万无一失。

## 十一、竞赛和娱乐节目活动程序

- 1、主持人开场白、宣布庆国庆六十周年，滨海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

## 酒店广告策划方案篇七

1. 关注天气预报，提前向气象部门咨询近期天气情况。选择阳光明媚的良辰吉日。天气晴好，更多的人才会走出家门，走上街头，参加典礼活动。

2. 营业场所的建设情况，各种配套设施的完工情况，水电网等硬件设施建设。

3. 选择主要嘉宾主要领导能够参加的时间，选择大多数目标公众能够参加的时间。

4. 考虑民众消费心理和习惯，善于利用节假日传播组织信息。比如各种传统的节日、近年来在国内兴起的国外的节日、农历的3、6、9等结婚较多的日子。借机发挥，大造声势，激励消费欲望。如果外宾为本次活动主要参与者，则更应注意各国不同节日的不同风俗习惯、民族审美趋向，切不可在外宾忌讳的日子里举办开业典礼。若来宾是印度或伊斯兰国家的人那则要更加留心，他们认为3和13是忌数，当遇到13时要说12加1，所以开业日期和时间不能选择3或13两个数字。

5. 考虑周围居民生活习惯，避免因过早或过晚而扰民，一般安排在上午9:00—10:00之间最恰当。