

最新酒店端午节活动内容 酒店端午节活动方案(大全6篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

酒店端午节活动内容篇一

端午节假期内。

xx宾馆六楼。

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”亲身体会制做粽子的乐趣。

(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宾馆一楼西餐厅。

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。

酒店端午节活动内容篇二

背景：借助端午节的节日概念，组织商品在门店开展常规促销活动，通过本次活动对卖场内的气氛进行适当的调整，同时通过一些活动来提高卖场客流量并增进销售额。

目标：

活动时间□20xx年6月13日至20xx年6月23日

费用支出：单店费用4400元，十店费用合计44000元

策划部门：市场营销部

总部市场营销部意见及建议：

主题：粽情过端午，香飘五月五

活动一、端阳商品龙舟（展销）会

活动时间：6月3日至6月11日

活动内容：在活动期间制作大型的龙船陈列形式推出粽子、皮蛋、以及将绿豆、红豆、糯米、玉米、珍珠米、红枣等散装食品组合在一起进行展销，以端午节的概念对这些食品进行促销。

各店可以自己店面的情况，在活动区域设置相应宣传板来介绍端午节的传统知识，主要有端午节的由来与典故、端午节各地的习俗、端午节的诗词曲以及相关的一些图片等等。

活动二、端午特卖场，批量更优惠

活动时间：第一期：6月3号至6月6号（4天）

第二期：6月7号至6月11号（5天）

活动内容：由厂家提供活动的赞助支持，活动形式为商品分为两种价格，零售单价和批量单价。以厅装啤酒为例，3.5元/厅，批量价（6厅以上）3.2元/厅。

建议商品为包装牛奶、啤酒、水果（苹果/香蕉）、汽水、棒棒冰、鸡蛋、粽子。两期必须进行商品更换，第二期可以加入粽子商品做为活动的商品。

注意事项：所选择的'商品为顾客在这个时段内消费数量预计比较大的商品。

费用预算：0元/店

活动三、香飘五月五，欢乐新一佳

活动时间：6月10日至6月11日

活动内容：凡在活动期间一次性购物满38元，可以参加一次猜重量的游戏。活动准备三组重量不同的粽子，顾客任意选择一组粽子，并猜测其重量，如果猜测的重量与实际重量相差在50克及50克以内，获奖励5个粽子；相差在150克及150克以内，奖励3个粽子；相差在150克以外，奖励一个粽子。顾客当日小票限当日使用，隔日无效，小票不累积使用。每店每天准备200斤用于活动的促销粽子。

费用预算□20xx元2天=800元/店

注意事项：建议三组粽子的重量分别为700克（1斤4两）、900克（1斤8两）；1200克（2斤4两）

活动四、端午“粽”情礼！

活动时间：6月11日

活动内容：活动期间凡在一次性购物满48元，可以领取奖品一份，建议选择三种商品可供顾客选择□350ml雪碧、4枚装皮蛋、塑料小盆），每种赠品各150份，单张小票限领一奖，当日小票限当日领取，隔日无效，小票不累积使用。

费用预算：150份3种3元=1350元/店

活动五、自助包粽大比拼

活动时间：6月11日上午9：00至10：30

活动内容：在6月11日端午节当天，顾客可参加自助包粽子活动，分8名顾客为一组进行包粽子比赛，在十分钟内能完整包好粽子的顾客，可以按每斤1元/500g的价格购买粽子，每人不超过3斤。同时最先包好粽子的顾客可以获得三斤粽子的奖品，其余顾客奖励2只（限40名参与）

注意事项：包粽子的地方应选取宽敞的地点，由01处的员工负责安排！

费用预算：250元/店

广告宣传计划及费用：

1) 卖场内气氛布置费用□20xx元/店10店=20000元

2) 要求店内将活动内容以喷绘、写真的形式在店门口醒目位置公告。活动细则用pop海报的形式公布，店内广播在活动前一个星期开始循环播出。

酒店端午节活动内容篇三

xxx年xx月xx日。

xx大酒店。

端午节期间的散客、家庭、亲朋好友。

“融融端午情团圆家万兴”在酒店消费水平日益提高的状况下，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. 50条横幅广告。

2、短信覆盖。预计发xxx条。

3、租用一台专用宣传车。

- 4、出租车车张贴广告。
- 5、组织员工上街拉练，散发宣传资料。
- 6、消费卷制作xxx张。

酒店端午节活动内容篇四

(一)酒店开设亲情粽子套餐(来酒店消费的家庭成员均可参加)。

(二)目标：端午节期间的’散客、家庭、亲朋好友。

(三)活动方式：全家“粽”动员

1. 粽子所需材料由酒店提供
2. 全家一起包粽子
3. 专业厨师临场指导
4. 煮粽子(酒店提供餐具、家庭成员负责自煮)
5. 吃粽子。酒店免费提供：为顾客拍照吃粽子全家福照片。

(一)推广形式

1.xx酒家从五月十八日起推出三款新颖的健康特色粽子(价格待定)：

a.绿茶咸肉粽：清咽利喉，益气养颜；

b.豆沙碱水粽：清凉解暑，消食健胃；

c.薏米灵菇粽：清热解毒，散风通窍。

3.xx酒家拟在端午节期间结合传统风俗推出“端午佳节品香粽、祛病除疾保健康”的活动。

(二)店内装饰、气氛

1.xx酒家在门口设一展示台，将制作精美的粽子和艾草饼进行促销、售卖。

2.用香包、艾草对酒家门面进行适当的装饰，楼面再用各色汽球进行装点；

3.制作精美的宣传单张和海报进行派发和张贴，以扩大影响力，引导宾客消费。

(三)广告宣传

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，五月底和六月初在南山报和晚报上各做一次广告)

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)。

(四)促销分工

1.宣传单张派发由中餐营销主要负责，其它部门配合。

2.散客预订工作由中餐营业台负责。

3.常客、协议客预订工作由酒店营销部负责。

4. 促销及预订工作由郑云芳经理全面负责。

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。

酒店端午节活动内容篇五

——“融融端午情，健康xx粽”

1、让顾客了解xxx大酒店，打消顾客对本酒店高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、利用现有场地资源，实现多元销售；提升酒店营业额；

4、凝聚酒店销售合力，调动全员积极性，捆绑式营业；

5、扩大酒店知名度，加强酒店与客户联系。

5月x日——5月x日

酒店供货商、机关团体及科局级单位、企事业单位、酒店所有协议客户等。

1. 酒店推出三款低、中、高档三款健康特色粽子，印刷标有“天元大酒店”店名包装盒(每款价格和品名待定)，由市场部以礼品形式来向客户销售。

2. 推出一系列健康特色菜肴作为卖点向客户进行促销

3. 相关促销活动组合

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50元餐饮消费卷。

2} 餐饮部开展如下促销活动。

1) 每桌免费赠送啤酒2瓶。(活动时间：公历5月初1—5月初5)

2) 每桌免费赠送粽子10个。(活动时间：公历5月初1—5月初5)

3) 现金消费300元以上送消费卷50元(限公历5月初1—5月初5用)，并送钻石佳程ktv消费卷100元。

4) 并推出多款特价端午菜品。

5) 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，预定团圆宴送特价菜2款。

酒店端午节活动内容篇六

国家法定节假日(端午节为农历六月初五日)

1fxx□六楼xx

乙卯重五

重五山村好，榴花忽已繁。

粽包分两髻，艾束着危冠。

旧俗方储药，羸躯亦点丹。

日斜吾事毕，一笑向杯盘。

陆游这首“乙卯重五诗”描写了当时的人们在端午节这天的生活习俗。吃了两角的粽子，为了是这一年平安无恙。今年的端午节，富豪康博酒店也特此为您的探亲，访友准备了精美的礼篮粽子。富豪康博酒店端午节全场赠送惊喜多多！

端午节期间的会员、散客、家庭、亲朋好友。

“万水千山“棕”是情□xxx酒店邀您共享端午美食节！”活动主题标新立异，令人耳目一新，营造节日上热烈温馨的气氛。

1、客房部活动期间采取“订房送礼蓝优惠卷”的经营策略，跋纸鹇房1间送38元礼盒优惠券。

2、餐饮部以万水千山“棕”是情□xxx酒店邀您共享端午美食节!的主题开展如下促销活动。

1)、活动期间6楼富豪轩菜金享受九折优惠。单桌消费20xx元以上送新派粤菜一款，(赠送菜品不含高档海鲜、燕鲍翅、煲汤、烟酒等)。

b.活动期间，特色下午茶享受两位免一位优惠。