

2023年酒店十周年庆活动方案(实用9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。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

酒店十周年庆活动方案篇一

热烈庆祝xx超市成立xx周年

20xx年8月5日

3、通过策划一系活动，加深xx超级广场与消费者的相互了解与情感沟通；

4、扩大企业知名度，进一步树立“关爱社区居民共建温馨家园”的社会形象。

顾客、员工及供应商

a□针对性广告语：

1、热烈庆祝深圳xx公司成立xx周年！

2、热烈庆祝xx超市成立xx周年！

3□xx司庆乐在“xx”中

4、真诚相伴xx载，真情服务永在！

5、服务xx我们会更加努力！

6、欢庆xx周年真情大献礼

7、携手同行xx周年千万好礼送给你

b□公司常用形象广告语：

1、爱是挚诚家乃至亲

2、品质、服务、物有所值！

3、关爱社区居民共建温馨家园

4□20xx年xx品质服务工程

1、卖场布置：

a□场外布置：

2) 小型条幅：内容是各知名企业的祝贺语；比如：百事公司祝xx公司成立xx周年。（请采购部提前将供应商名单传市场部）

3) 喷绘：主要公布此次各项主题促销活动的所有内容，传达活动信息，吸引顾客；

4) 橱窗玻璃：对橱窗玻璃进行合理化布置，增加公司xx周年喜庆气氛。

b□场内布置：

2) 店庆横幅：在大门口正中悬挂“热烈庆祝xx公司成立xx周年”的. 横幅；

3) 收银台、入口：制作相应的企业形象宣传语及各项主题活

动内容；

4) 手工吊旗纸：在卖场显眼的区域，制作各种主题促销内容的手工吊旗纸；

5) 灯笼(拉花)：烘托气氛；

6) 根据卖场实际情况，适当设计制作一系列广告宣传牌，美化卖场，传达信息。

2、媒体宣传：

1) 海报3期：

主要以特惠装、搭赠装形式为主；

4) 电视、报纸广告：

3、促销活动：

直以来的支持与厚爱，值此司庆xx周年到来之际，我商场特为您举办各种优惠活动，保证让您惊喜不断、乐在“xx”中、高兴而来、满意而归！

酒店十周年庆活动方案篇二

真情回报，酬宾答谢会

借答谢老客户的机会，促进消费，并提升美容院形象，加强其影响力。

所有新老客户

xx年xx月xx日xx时

xx五（或四）宾馆多功能演播厅

封闭式会议

第一部分联谊会准备：

1、联谊会目标确认：

（1）销售额（以15天内预计开卡数量为准，正常比例为1：4）。

（2）目标客户开发：新客户多少个，旧有客户如何开发增值业务。

（3）提升美容院在社会上的公众形象。

（4）增加老顾客与美容院及美容师的感情。

注意：本部分需要美容院根据终端客户档案卡和近3—6个月的销量，分析客户数量、客户结构、客户贡献等情况，并形成以下衡量指标：

a□20/80原则：是否20%左右的客户贡献了80%的销售额，至少不能低于4：6，即40%的客户贡献60%的销售额。它反映了目前的客户结构是否合理及如何进行调整，为会议的策划提供依据。

b□客户商圈测定：以美容院为核心，测定1.5公里、3公里范围内的客户贡献率，以便确定美容院的市场覆盖能力，从而确定会议的邀约范围。

c□客户各项指标确认：在b项测定的基础上，分析目前客户的年龄范围、受教育程度、职业、社交层面、积聚地及居住地，以便为邀约的针对性奠定基础。

d□个人贡献率：指美容院美容师的月度销售金额与美容院整体销售金额的比率；测定目前美容师的工作负荷程度，以便确定本次会议最少应该引进多少新客源。

e□单品贡献率：指单品的销售额与产品销售总额的比率。通过比率的对比，发现当地消费者的消费差异，为会后开卡（提供不少于3种级别的卡种）的设计提供根据；同时为旧有固定客户进行增值服务提供依据。

2、联谊会目标客户确认：（目标客户是联谊会的衣食父母。目标客户不准确，效果就减少了一半）

（1）目标客户的标准：根据客户消费层次，找出符合本次联谊会的目标客户

（2）目标客户的位置：找出目标客户的分布范围及聚散地

3、联谊会卡种设计：

（1）联谊会的卡种至少三个：

a□分高、中、低或银卡、金卡和钻石卡三种。（一方面为消费者提供了多种选择，一方面迎合了消费者的类比心理）

b□其中一款卡种为主打，其他卡种为陪衬。（具体由美容院进行个性化修改）

c□卡种应围绕美容院主销品种、消费者心理趋向和新客户特点进行设计。

（2）联谊会上可提供一个免费美容卡（免费美容1次），通过一次免费美容机会和联谊会的互动效果来吸引消费者入店（有效比率为到场潜在客户的70%）。争取通过1—2次的美容机会把潜在消费者变为开卡消费者（有效比率为进店人数

的60%)。这一步尤其要注意:

a□首先是把潜在消费者变为开卡消费者。

b□并不是一下子就把所有的潜在消费者都变成卡种最贵的消费者。

c□消费者是一个个有思想、有主见的人,我们只有设身处地为其着想,才有可能使消费者成为我们的客户。

d□不管她买的是什么卡种,只要她愿意经常到我们美容院里来做美容,那么,总会有一天,她会成为我们质客户的一分子。

4、联谊会促销政策设计:

(1) 促销政策要丰富多样,具有可选择性、类比性和时效性。

(2) 促销效果必须和产品结构、单品盈利状况、季节消费特色等联系起来。

(3) 具体促销政策由终端会执行小组结合美容院现有资源进行策划制作。

5、联谊会邀约书的设计:

邀约书是吸引客户参加联谊会的眼睛,没有好的邀约书,就激不起客户莅临会场的欲望,也就是说,邀约书所提供信息的价值不能承载客户半天时间的成本。

(1) 邀约书包含三部分内容:

a□一封信:是当地妇联(或类似的妇女机构,也可是美容院自身)致中青年女性的一封信。(此份信函质量的优劣决定

着目标客户是否愿意抽时间来关注信的内容及目的)

b□一张函：是一张由美容院发送的邀请函。（此份邀请函体现的内涵最终决定着目标客户是否愿意花半天时间来参加联谊会）

（2）邀约书的设计：

a□信的设计：

a□信封：美容院专用信封，上面应有“仅供女性拆阅”字样。

b□信文：信文不超过1页，500字；文风婉约、简洁，观点鲜明、质朴。（信文例）

一个女人婚前婚后的真情告白

各位姐妹：

您们好！身为女人，我经过在生活的三味真火里熔炼之后，对普通女人的生活状况有了较为深刻的认识，现披露如下：

婚前我是有产者，因为婚前我的财产是自己的；婚后我变成了无产者，所有的财产都充了公，随财产一起充公的还有自由。

婚前我是理想主义者，幻想未来有如天堂，一切都绚丽而美好；婚后我成了现实主义者，生活告诉我鸭子就是鸭子，永远变不成天鹅。

婚前我没有金钱观，以为生活只要有爱情就有了一切；婚后，现实严肃地告诉我金钱的重要性，于是我连做梦都梦见摸到500万元。

婚前我是简约主义者，说话、行事雷厉风行，从不拖泥带水；婚后我崇尚繁缛主义，因为我说的话成了一纸空文，没有人听，通常要重复近十遍才能引起家里那个人的注意，而且我的行为已经完全成了一种个人行为，即使我玩失踪，那个曾经对我信誓旦旦的男人照样若无其事地看世界杯。

婚前我的'一切缺点都是优点，因为在他看来喜欢睡懒觉、吃零食、有点小马虎、耍点小脾气再加上一点小聪明才够可爱；婚后我的一切缺点还是缺点，而且优点也在不断演化成缺点，甚至连我那点小聪明也成了不可原谅的弱智。婚前我心无杂念，觉得世界很安全，连走路都目不斜视，一副惟我独尊的样子；婚后我深深体会到了“防人之心不可无”的重要性，天下所有的漂亮美眉都是我严防的对象，绝不可掉以轻心。

婚前我给别人讲解爱情宝典，婚后我听别人传授训夫秘笈。婚前我听音乐入睡，婚后我在婴儿嘹亮的哭声和其父震天的呼噜声中向周公诉苦。

婚前我……凡此种种，不胜枚举，简直是“罄竹难书”！现在趁着波的公司将在200xx年xx月xx日举办“魅力女人五项修炼专题讲座”的机会，特邀请各位姐妹共同交流“如何应对恶贯满盈‘男人’的秘诀”、探讨“魅力女人”的修炼之道。届时，将会有心理学专家和跟大家一块分享这道精神大餐。

祝各位姐妹心想事成，合家欢乐！

您的知己：美容院名称

20xx年xx月xx日

b□邀请函设计：一个好的邀请函应包含以下几部分内容：

a□主题：（例）

“魅力之约”嘉年华年终答谢酒会

地点□xx

时间□xx年xx月xx日

主题：年终答谢，深情祝福

b□主旨：（例）

当你感觉到身心疲惫、时常闷闷不乐；

当你发觉情感出现困惑、婚姻有了苦恼；

当你性格日益多变、脾气暴躁了；

当你容颜渐失光华、心情更糟了；

当你看到人家孩子聪慧可爱、健康快乐、自己孩子闷闷不乐、愁眉苦脸。你却不知如何是好。

当你的孩子做得很好，开心玩乐时，你一句不经意的话语却让他突然收起笑容，离你而去。

你可以学会：

如何享受生活，

如何享受爱与被爱，

如何掌握有效的健康与美颜的方法，

你如果错过了这个约会

你当然不会有感觉

如果你的赴约让你找回做女人的感觉

不要有再说相见恨晚

c□附券（抽奖券）：印上抽奖号、贴上店名、地址及电话，同时方便来客填写详细的个人资料。

酒店十周年庆活动方案篇三

- 1、策划内现有的现金奖励2800元。
- 2、酒店优秀管理人员，优秀员工，优秀团队奖励。（按酒店奖励制度发放，此项可以在年底工作总结会上进行）
- 3、各种小礼品、圣诞店庆吉祥物等礼品500元。
- 4、嘉宾现场抽奖。（免费标间一晚228元、代金卷550元、店庆礼品三份）
- 5、店内、会场布置500元。

总计费用约6000元左右。

酒店十周年庆活动方案篇四

尽管本次促销活动要避免传统的促销手段，但一些切实可行的促销手段不妨一用。

- 1、赠品方面：餐厅应有特色的纪念周年庆典的小工艺赠品，让顾客觉得到张家老院子吃饭，除了能享受高层次的气氛，还能得到令人心奇的小玩意儿。它不仅能起到宣传作用，还能提高我们的档次。在发放上可以根据消费的高低，赠品与之相配，但需要专人负责。

2、建立和收集《客源人事档案》，如市委×××领导×年×月×日生日，×

公司×年×月×日年庆，×××领导结婚纪念日，到时提前发放贺信以此用来加强与食客的联系，使我们有一批稳定的客源。可以这样计算，若建立有5000客源档案，一年有一次就餐机会，每天就有 $5000 \div 360 = 13.8$ 次，上座概率就五分之一，那么每天也有2-3桌客源。

3、餐后服务：就餐后，客人除得赠品、优惠券外，安排一两个人为客人免费洗车（凭餐券或其它手续）事虽小，却能给客人减少许多麻烦，以此来增加客人对的印象，从而更好的为酒店创造效益。

促销策略四、媒体整合

任何一项活动策划的成功，广告投放策略重要，按照威海广告投放有效到达率来看，排序是：报纸、户外、广播、电视。因此本次活动广告投放密度比例为：报纸50%户外20%广播20%电视10%。

建议媒体：

《威海晚报》

户外、公交站牌

交通广播文艺频道

威海电视台

酒店十周年庆活动方案篇五

保安部是希腊神话ktv接触客人的第一个部门，对保安部的要

求，

流程：七点至九点前，门面安排四到五个保安站岗，九点以后安排两个，指挥车辆停泊车，及给客人开车门，礼貌感谢客人的到来。

着装：整洁，统一，干净，庄严。

规范：站姿及其它动作的统一化，

效果：要让客人感觉到尊贵的象征。

2、楼面员工

胸前带可以发光的胸牌，胸牌内容：希腊神话三周年，感谢一路有你同行。

酒店十周年庆活动方案篇六

热烈庆祝超市成立xx周年

20xx年3月5日-20xx年4月1日

3、通过策划一系活动，加深超级广场与消费者的相互了解与情感沟通

4、扩大企业知名度，进一步树立“关爱社区居民共建温馨家园”的社会形象。

顾客、员工及供应商

a□针对性广告语：

1、热烈庆祝深圳xx公司成立xx周年！

- 2、热烈庆祝超市成立xx周年!
- 3、司庆乐在“七”中
- 4、真诚相伴七载，真情服务永在!
- 5、服务我们会更加努力!
- 6、欢庆xx周年真情大献礼
- 7、携手同行xx周年千万好礼送给你
- 8、超市祝所有女性朋友节日快乐!(庆祝三八妇女节)
- 9、全民行动关爱女性(庆祝三八妇女节)
- 10、天天天天“3.15”(消费者权益日)

b□公司常用形象广告语:

- 1、爱是挚诚家乃至亲
- 2、品质、服务、物有所值!
- 3、关爱社区居民共建温馨家园

4□xx年品质服务工程

1、卖场布置:

a□场外布置:

2) 小型条幅: 内容是各知名企业的祝贺语;比如: 百事公司祝xx公司成立xx周年。(请采购部提前将供应商名单传市场

部)

3) 喷绘：主要公布此次各项主题促销活动的所有内容，传达活动信息，吸引顾客

4) 橱窗玻璃：对橱窗玻璃进行合理化布置，增加公司xx周年喜庆气氛。

b□场内布置：

2) 店庆横幅：在大门口正中悬挂“热烈庆祝xx公司成立xx周年”的横幅

3) 收银台、入口：制作相应的企业形象宣传语及各项主题活动内容

4) 手工吊旗纸：在卖场显眼的区域，制作各种主题促销内容的. 手工吊旗纸

5) 灯笼(拉花)：烘托气氛

6) 根据卖场实际情况，适当设计制作一系列广告宣传牌，美化卖场，传达信息。

2、媒体宣传：

1) 海报3期：

第一期：“三八”妇女节手招□2p(2月27日-3月8日

第二期：公司xx周年手招：(3月5号---3月18号)8、90个单品

第三期：公司xx周年手招：(3月19号---4月1号)8、90个单品

主要以特惠装、搭赠装形式为主

4) 电视、报纸广告：

3、促销活动：

每当春暖花开时，我们将迎来公司周年庆，“谈指一挥间”，公司在大浪中已走过了xx周年，回顾过去，我们始终以“品质、服务、物有所值”为经营理念，满足于每一位顾客，也同时得到了各位顾客的一致认可，展望未来，我们始终相信会为您想的更多、做到更好，为感谢您对超市一直以来的支持与厚爱，值此司庆xx周年到来之际，我商场特为您举办各种优惠活动，保证让您惊喜不断、乐在“七”中、高兴而来、满意而归！

酒店十周年庆活动方案篇七

也为有效抓住饭店一周年店庆这一契机，做好饭店的推广和宣传，增加饭店的社会知名度和美誉度，同时利用这一机会，向城固人民展示饭店的服务水平、产品质量，以使客户重新认识饭店、认可饭店，进而成为饭店的长期客户、忠实客户，增强饭店社会竞争力，特拟定活动详细方案。以回馈新老客户，特推出周年店庆活动：

酒店十周年庆活动方案篇八

1、邀请兄弟集团嘉宾及酒店大客户，老客户、合作单位等一同参加此次周年庆典活动。

2、营销部美工负责全程照相，营销客户、新老客户、各兄弟集团嘉宾、各赞助单位。

3、酒店内外环境的布置。

- 4、酒店五周年庆典联谊会会在酒店多功能厅举行。
 - 5、酒店各部门自己组织节目（营销部4个、人力资源部1个、财务部1个、领导组2个、工程部1个、前厅部2个、餐饮部3个、房务部2个），兄弟联谊单位联谊节目，宾主互动联谊节目，内穿插店庆感恩回馈抽奖活动、现场评判嘉奖活动。
 - 6、酒店文艺节目汇演。
 - 7、酒店领导、部门经理为现场评委（人力资源部指定具体人员）。
 - 8、现场颁奖嘉宾（酒店领导）。
 - 9、有奖征文演讲（我是锰都人）、评三个等级奖、一等奖（奖金现金300元、二等奖现金200元，三等奖现金100元）。
 - 10、文艺汇演节目评特等奖1名（奖现金600元）一等奖1名（奖现金400元）二等奖2名（奖现金各200元）三等奖3名（奖现金各100元）。
 - 11、凡参加有奖征文演讲的各奖参与奖50元（限报名前10名）。
 - 12、嘉宾现场抽奖活动（奖品可为餐饮代金卷、客房代金卷、康乐部代金卷、圣诞店庆吉祥物礼品等，设特等奖1名，奖免费标间一晚，一等奖1名，奖餐饮代金卷200元，二等奖2名，各奖康乐代金卷98元三等奖3名，各奖店庆新年礼品一份）。
- xx□酒店评出优秀部门班组、优秀员工，优秀管理人员，可在店庆活动上由锰都领导现场颁奖（具体奖品按酒店奖金制度发放），此项也可以在年底总结会上进行，由领导定夺。

酒店十周年庆活动方案篇九

为隆xxx祝少先队建队68周年，增强广大少先队员组织意识，明确成长目标，经学校研究决定，在全校开展主题为“诵读红色经典，扬我队员风采”20xx年少先队建队日活动，具体方案如下：

以丰富多彩的少先队活动为载体，通过主题鲜明、生动活泼、行之有效的活动，教育引导广大少先队员健康成长、勤奋学习、全面发展。

：诵读红色经典，扬我队员风采

□20xx年10月13日一天

：学校操场

：全校师生

：朗诵比赛：葛鑫鑫、汪爱爱（刘雨婷培训）

入队仪式：大队长：张桐，副大队长：陈雅馨

1、各班同学要穿好校服，戴好红领巾，活动时要求严肃认真。
（各中队做好新队员队前教育、培训）

2、队旗1面（出旗手1名，护旗手2名）；红领巾60条（陈国荣负责10月9日完成）

3、新队员入队申请表于10月10日填写完回收。

4、10月12日下午第二节课，新队员和老队员到操场集中彩排

5、新队员代表和老队员代表的发言稿电子版，于10月12日上

交。

6、音乐资料准备：

(1) 《少年先锋队队歌》

(2) 出旗曲、授巾曲、退旗曲

(3) 朗诵配乐上交（10月12日前完）

8、朗诵比赛的稿件电子版与10月9日上交德育处。

9、朗诵比赛的名字和串词与9月30日上交刘雨婷。

10、中队活动方案于10月9日上交，如果以年级为单位，可只交一份。

1“诵读红色经典，扬我队员风采” 诵读比赛

1、集合整队：各班中队整理好队伍，有秩序摆好座椅，评委入座。

2、选定主持人：2人（10月8日）【主持稿8日完成，刘雨婷负责】

3、表演顺序：各班抽签决定出场顺序。（10月12日完成）

4、评比方法：高年级组：一等奖：1名、二等奖：2名、三等奖：5名。低年级组：一等奖：2名、二等奖：3、三等奖：5名（评分表12日完成）最佳组织奖：高年级1—3个、低年级1—5个（根据全程表现情况而定）

5、评委名单：语文老师

6、看班安排：1—2年级黄水雄、3—4曾慧莎、5—6付艳霞

（其余没有安排任务的副班主任进行看班）

7、计分员：曾菲菲、陈国荣

8、奖状打印、盖章与填写：邱志有、陈思颖（现场评出）

9、总策划：付艳霞

10、后台设备：刘兆初

2入队仪式

1、上午11：00朗诵比赛后进行入队仪式

2、新队员和老队员代表（佩戴红领巾）。

3中队活动

1、下午2：30正式开展活动

2、以中队为单位，中队辅导员组织，副班主任协助。

3、活动结束后，每个中队收集3—5张活动照片上交。

为庆祝中国少年先锋队建队68周年，更好地发挥少先队在组织教育、自主教育和实践活动中的重要作用，增强少先队员和辅导员的光荣感，引导少先队员们继承和发扬少先队的光荣传统，激发他们的学习兴趣，丰富他们的课余生活，展示他们的精神风貌，增强他们的光荣感和自豪感。我校组织开展“向国旗敬礼”活动及纪念少先队建队68周年主题队日活动。现将活动总结如下：

一、合理布置工作，有序进行活动

此次活动领导重视，每位行政领导从活动筹备到活动结束，

都对各事项进行协助和监督。此次活动由大队部筹备，并于9月22日制定出活动实施方案，对各项工作作出部署。学校领导小组对方案进行商讨和确定，活动分为三个阶段：9月22日—10月12日为活动筹备阶段，各中队分别对朗诵比赛、入队仪式和中队活动准备；10月13日为活动日，各活动按照时间段有序进行；10月14日—10月20日为活动小结阶段，大队部和各中队对此次活动进行小结。

二、活动精彩纷呈，扬我队员风采

1、“诵读红色经典，扬我队员风采”朗诵比赛。各班出一个节目进行比赛，分高低年级进行评奖，并且评出最佳活动组织奖，以保证比赛过程中，各中队能够做到文明比赛和文明观赛。此外，朗诵比赛尾声，大队部组织了“少先队知识竞赛”，队员们对此热情高涨，也让新队员们更了解我们的队伍。

2、少先队建队68年庆暨少先队入队仪式。为继承和发扬少先队的光荣传统，为沐溪小学红旗大队补充新鲜血液，一年级四个班成为了新的四个中队，我们新增了四个中队辅导员和70位新队员。入队仪式庄严而神圣，既展现了沐溪小学红旗大队队员们的精神风采，也激发了少先队员们的爱国情怀。

3、各中队活动精彩纷呈。下午是各中队活动，一年级的趣味运动会，；二年级和四年级的户外合作游戏，三年级和五年级的观看经典红色电影，六年级的节奏表演和二人三足比赛，每一项活动，无不发扬着我们少先队员的.良好的团结协作精神。

三、活动效果显著，丰富课余生活

我校充分认识活动意义，高度重视文件精神，精心安排活动内容，积极组织学生参与。本次活动在我校领导的大力支持下，在各位辅导员的积极配合和认真组织下，收到了良好的

效果，取得了圆满成功，真正意义上掀起了纪念少先队建队68周年的热潮。