

端午节酒店活动内容 酒店端午节活动方案 (汇总6篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

端午节酒店活动内容篇一

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。

端午节酒店活动内容篇二

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：2002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：2000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。

端午节酒店活动内容篇三

20xx年6月5日—6月13日

xx大酒店

紫金亲情传，棕香千万家。

- 1、让顾客了解新紫金酒店，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。

主要为端午节期间前来酒店消费的散客、家庭和亲朋好友；

1、隆重推出三种不同风味组合礼盒品牌粽子：紫金亲情粽、和谐凤凰粽、团圆风情粽；品牌粽包装及价格：（注意：红酒和红酒开瓶器可跟供应商协商由其赞助）：

（1）、紫金亲情粽：108元/盒（4个粽子+红酒1瓶+红酒开瓶器1个）；

2、促销活动组合（以酒店中餐为重点，带动其它营业场所消费）：

（1）、中餐啤酒买一送一（指定品牌）；

（3）、凡在ktv消费超过1000元者送品牌粽（紫金亲情粽）1

盒，驱邪用品4套；

(4) 活动期间，购买紫金酒店办理金卡会员均可获赠（威尼斯风情粽）2盒，驱邪用品4套；原金卡会员购买本酒店粽子一律8折优惠。

3、购买品牌粽

4、凡在活动期间在本酒店现金开房3间以上者，可获赠品牌粽（和谐凤凰粽1盒+端午节驱邪用品3套（驱邪用品为：菖蒲、艾草，佩香囊、加糖黄瓜）

注意事项：

(1)、客人另有需要须购买。请服务员根据客人需要在开餐的时间段内帮客人去中餐厅领取。菜品要把握“地道”、“原汁原味”的原则。适宜家庭聚餐、亲朋好友聚会这类客人的需求，口味要求清淡，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，其间穿插特色菜、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。

(2)、凡在6月9日—13日期间各餐厅每桌免费赠送散粽子每人1个、红枣1碟、皮蛋1碟。

(3)、凡在6月9日—13日期间入住客房每间房赠送散粽子每人2个、红枣1碟，采取“开房送品牌粽子”。

(4)、凡在6月9日—13日期间桑拿、足浴消费均可赠送散粽子每人2个。

(5)、凡在6月9日—13日期间来中餐厅用餐的顾客，每个包厢免费获赠五子登科一份，请餐饮部备份（五子登科成分即：红枣、红糖、咸蛋、粽子、桂圆）

1、横幅一条，酒店大门口，内容为：新紫金祝全国人民端午节节日快乐；

2、水牌：大堂粽子亭边放1个，中餐厅、桑拿部、娱乐部进门处各1个。

3、酒店电梯广告：按实际尺寸，内容为：端午节各部门优惠和价格；

票券使用说明：

此券仅限购买xx品牌粽1盒（篮）；

此券不设找赎、现金兑换、不得与其它券混合使用；

此券须盖本酒店财务专用章方可用效；此券最终解释权归本酒店所有。

6、巨幅：内容为本酒店三大品牌粽子价格和各部门优惠措施；

7、短信：

新酒店会员、留有联系方式的老顾客以及长兴县所有的手机尾数四位、三位连号和带6、7、8、9用户地毯式短信覆盖，预计发xx条；短信内容：紫金亲情传，粽香千万家。

(2)、粽子亭主营：三大品牌粽（紫金亲情粽、和谐凤凰粽、团圆风情粽）兼营：

a□雄黄酒、菖蒲、艾草，佩香囊、黄瓜（加糖）（袋装，30元/袋）

b□五子登科（五子登科成分即：红枣、红糖、咸蛋、粽子、桂圆）（袋装，48元/袋）

(3)、6月5日—6月13日期间，在中餐厅选一空地设置一个形似龙舟的堆头，前为龙头，后为龙尾，龙身堆满各式粽子，龙身贴上一条横幅，横幅文字内容即为本次促销主题：“紫金亲情传，粽香千万家”。

端午节酒店活动内容篇四

5月26日——6月23日

锦江大酒店

三、活动目标及活动宗旨：

- 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。

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。

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。

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。

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。

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。

端午节酒店活动内容篇五

端午节假期內。

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”亲自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。

端午节酒店活动内容篇六

20xx年6月12日—6月18日

xx酒店（中餐为重点推广对象）；

xx亲情传，粽香千万家。

- 1、让顾客了解新xx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。

主要为端午节期间前来酒店消费的散客、家庭和亲朋好友；

1、隆重推出三种不同风味组合礼盒品牌粽子□xx亲情粽、和谐凤凰粽、团圆风情粽；品牌粽包装及价格：（注意：红酒和红酒开瓶器可跟供应商协商由其赞助）：

□1□xx亲情粽：108元/盒（4个粽子+红酒1瓶+红酒开瓶器1个）；

2、促销活动组合（以酒店中餐为重点，带动其它营业场所消费）：

1) 中餐啤酒买一送一（指定品牌）；

3) 凡在ktv消费超过1000元者送品牌粽(亲情粽) 1盒, 驱邪用品4套;

4) 活动期间, 购买紫金酒店办理金卡会员均可获赠(威尼斯风情粽) 2盒, 驱邪用品4套; 原金卡会员购买本酒店粽子一律8折优惠。

3、购买品牌粽

4、凡在活动期间在本酒店现金开房3间以上者, 可获赠品牌粽(和谐凤凰粽1盒+端午节驱邪用品3套(驱邪用品为: 菖蒲、艾草, 佩香囊、加糖黄瓜))

注意事项:

(1) 客人另有需要须购买。

请服务员根据客人需要在开餐的时间段内帮客人去中餐厅领取。菜品要把握“地道”、“原汁原味”的原则。适宜家庭聚餐、亲朋好友聚会这类客人的需求, 口味要求清淡, 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, 其间穿插特色菜、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。

(2) 凡在6月9日—18日期间各餐厅每桌免费赠送散粽子每人1个、红枣1碟、皮蛋1碟。

(3) 凡在6月9日—18日期间入住客房每间房赠送散粽子每人2个、红枣1碟, 采取“开房送品牌粽子”。

(4) 凡在6月9日—18日期间桑拿、足浴消费均可赠送散粽子每人2个。

(5) 凡在6月9日—18日期间来中餐厅用餐的顾客, 每个包厢

免费获赠五子登科一份，请餐饮部备份（五子登科成分即：红枣、红糖、咸蛋、粽子、桂圆）

活动时间□20xx年6月9日—6月18日

活动对象：酒店协议单位及私企老板

团拜方式：由市场营销部牵头，酒店组织部门经理及营销代表对老客户进行拜访。

（一）横幅一条，酒店大门口，内容为：新xx祝全国人民端午节节日快乐；

（二）水牌：大堂粽子亭边放1个，中餐厅、桑拿部、娱乐部进门处各1个。

（三）酒店电梯广告：按实际尺寸，内容为：端午节各部门优惠和价格；

票券使用说明：

此券仅限购买xx品牌粽1盒（篮）；

此券不设找赎、现金兑换、不得与其它券混合使用；

此券须盖本酒店财务专用章方可用效；此券最终解释权归本酒店所有。

（六）巨幅：内容为本酒店三大品牌粽子价格和各部门优惠措施；

（七）短信：

新酒店会员、留有联系方式的老顾客以及xx县所有的手机尾

数四位、三位连号和带6、7、8、9用户地毯式短信覆盖，预计发20000条；短信内容□xx亲情传，粽香千万家。

(2) 粽子亭主营：三大品牌粽□xx亲情粽、和谐凤凰粽、团圆风情粽)

兼营：

a□雄黄酒、菖蒲、艾草，佩香囊、黄瓜（加糖）（袋装，30元/袋）

b□五子登科（五子登科成分即：红枣、红糖、咸蛋、粽子、桂圆）（袋装，48元/袋）；（注：此价格作为参考，具体应跟采购成本核算定价）

(3) 6月5日——6月18日期间，在中餐厅选一空地设置一个形似龙舟的堆头，前为龙头，后为龙尾，龙身堆满各式粽子，龙身贴上一条横幅，横幅文字内容即为本次促销主题□“xx亲情传，粽香千万家”。