

最新酒店端午节活动方案策划经费预算

端午节酒店策划活动方案(汇总8篇)

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。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。

酒店端午节活动方案策划经费预算篇一

5月26日——6月23日

xx大酒店

- 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、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。

2、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。

3、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。

4、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。

1、祁阳县城主干道50条横幅广告。费用3500元。由奉总负责。

2、祁阳县所有的手机尾数带6、8、9用户地毯式短信覆盖。预计发5000条，共500元。由钟经理负责。

3、租用一台专用宣传车绕城宣传10天。费用20xx元。由奉总负责。

4、祁阳县所有的出租车车张贴广告。费用1000元。由蒋部长负责。

5、组织员工上街拉练，散发宣传资料。费用300元。由蒋经理、杨经理负责。

6、消费卷制作400张，费用50元。由李姣姣负责。

7、“融融端午情团圆家万兴”锦江预定酒宴送ktv下午场。

所有部门的工作服发放到位。由唐四军负责。

ktv及餐饮改造完工。由赵总负责。

ktv小姐服制作完毕。由唐四军负责。

消费券发放的管理由财务部制定完善。由陶会什负责。

所有部门的宣传鼓动及准备工作完成完成。由各部经理负责。

酒店端午节活动方案策划经费预算篇二

一、总方案概括：

(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。

二、做好前期推广工作(举例)

(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。

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。

三、活动期间准备工作：

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：该端午节活动方案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。

一、时间：5月26日——6月10日

二、地点：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。

四、公众对象：端午节期间的散客、家庭、亲朋好友。

五、定位：“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。

六、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20元餐饮消费卷。

2、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。

3□ ktv

a) 开晚场消费送餐饮消费卷20元。

b) 消费超过300元者再送下午场中包一间，送茶水一壶。

c) 餐饮消费达到400元以上者送ktv下午场包厢一间(中包，提供茶水一壶)。

4、桑拿中心

全套300元

送餐饮消费卷20元。

七、营销活动效果分析

1、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。

1、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。

2、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。

4、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。

八、经费预算及广告策划:

1、祁阳县城主干道50条横幅广告。费用3500元。由奉总负责。

2、祁阳县所有的手机尾数带6、8、9用户地毯式短信覆盖。预计发5000条,共500元。由钟经理负责。

3、租用一台专用宣传车绕城宣传10天。费用xx元。由奉总负责。

4、祁阳县所有的出租车车张贴广告。费用1000元。由蒋部长

负责。

5、组织员工上街拉练，散发宣传资料。费用300元。由蒋经理、杨经理负责。

6、消费卷制作400张，费用50元。由李姣姣负责。

附：广告词

1、新锦江 新娱乐 新消费 端午节全场赠送 惊喜多多

2、新锦江 新口味 美食城每款菜价10元，啤酒买一送一

3、锦江ktv全新装修改版，倾情推出唱歌送餐饮

4、锦江桑拿中心让您感受夏日冰与火的较量

5、“开心唱歌、畅心用餐” 锦江大酒店高贵而不昂贵

6、“天籁之音，魅力互动” 来锦江ktv有意外惊喜

7、“融融端午情 团圆家万兴 ” 锦江预定酒宴送ktv下午场

九、其它在6月25日前应完善和配套的工作

1、所有部门的工作服发放到位。由唐四军负责。

2□ ktv及餐饮改造完工。由赵总负责。

3□ ktv小姐服制作完毕。由唐四军负责。

4、消费卷发放的管理由财务部制定完善。由陶会什负责。

5、所有部门的宣传鼓动及准备工作完成完成。由各部经理

负责。

酒店端午节活动方案策划经费预算篇三

5月26日—— 6月23日

锦江大酒店

- 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、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。
- 2、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。
- 3、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。

4、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。

1、祁阳县城主干道50条横幅广告。费用3500元。由奉总负责。

2、祁阳县所有的手机尾数带6、8、9用户地毯式短信覆盖。预计发5000条，共500元。由钟经理负责。

3、租用一台专用宣传车绕城宣传10天。费用20xx元。由奉总负责。

4、祁阳县所有的出租车车张贴广告。费用1000元。由蒋部长负责。

5、组织员工上街拉练，散发宣传资料。费用300元。由蒋经理、杨经理负责。

6、消费卷制作400张，费用50元。由李姣姣负责。

附： 广告词

新锦江 新 娱乐 新消费 端午节全场赠送 惊喜多多

新锦江 新口味 美食城每款菜价10元，啤酒买一送一

锦江ktv全新 装修 改版，倾情推出 唱歌 送餐饮

锦江桑拿中心让您感受夏日冰与火的较量

“开心唱歌、畅心用餐” 锦江大酒店高贵而不昂贵

“天籁之音，魅力互动” 来锦江ktv有意外惊喜

7、“融融端午情 团圆家万兴” 锦江预定酒宴送ktv下午场。

所有部门的工作服发放到位。由唐四军负责。

ktv及餐饮改造完工。由赵总负责。

ktv小姐服制作完毕。由唐四军负责。

消费券发放的管理由财务部制定完善。由陶会什负责。

所有部门的宣传鼓动及准备工作完成完成。由各部经理负责。

酒店端午节活动方案策划经费预算篇四

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“粽”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“订房送礼蓝优惠券”的经营策略，跋纸鹂房1间送38元礼盒优惠券。

2、餐饮部以万水千山“粽”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）。

2) 西餐厅推出以下优惠□a□节假日期间来餐厅就餐者三人以上（含三位）免一位；

b□活动期间，特色下午茶享受两位免一位优惠。

酒店端午节活动方案策划经费预算篇五

利用端午节这个中国几千年来民俗节日，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，向外籍嘉宾宣传宾馆□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：

1、带香囊虽是端午节的习俗之一，但本市区鲜为人知，可以作为一个亮点突出本次活动；

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，达到宾馆宣传、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，并体验其他宾馆项目。

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x元，可享受亲子特价房x元，可享受餐厅x折优惠。

2、凡在活动期间凡参加xx活动除享受x折优惠外，另赠送累计卡3张。

3、现场办理spa卡可享受x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、奖项设路及奖品

负责人□xx

1. 奖项设路

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

1、场地布路：

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

酒店端午节活动方案策划经费预算篇六

（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。

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。

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。

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）。

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。

酒店端午节活动方案策划经费预算篇七

凡是在端午节期间达到以下标准的都可以在本酒店申请亲友团购消费。

a□人数达到八人以上。

b□用餐人当中有假期回本地的火车票。

提前预购价。可以刺激消费者提前预定。

酒店端午节促销活动的方法还有很多，您有自己更好的想法了吗？

[2017年酒店端午节活动方案]

酒店端午节活动方案策划经费预算篇八

品味端午传统佳节，体验多彩品质生活。

一年一度的传统佳节端午节即将来临，人们在此时会用“吃粽子，赛龙舟”等方式来怀念爱国诗人屈原。

利用端午节来营造节日气氛，吸引顾客到来；促进销量，减少库存；提升品牌形象；使厂家、消费者、超市达到共赢；打击竞争对手。

粽子和与包粽子相关的产品（如糯米、腌制的咸肉、红枣、红豆、花生等）；熟食；酒水饮料；夏天家庭常用的生活用品（如驱蚊剂、凉席、风扇等）；一些家电（如空调、冰箱等）。

全体消费者。

6月x到6月x三天。

1、凭小票免费领艾草：

活动时间：6月x到6月x号早上xx点到xx点。

活动地点□xx超市门口。

活动内容□xx号早上在xx超市门口，消费者可以凭小票（不限价格）免费领取艾草，每张小票限领两根艾草。

2、射粽比赛：

活动方式：凭小票每人可获得5枚飞镖，在活动指定地点（商场大门口有场地门店），参加射粽子活动，射中的是标识为"豆沙"即获得该种粽子一个；射中的为"肉粽"，即获得该种粽子一个。

3、现场促销：

活动方式：免费品尝、购物满多少送多少、特价商品、打折等。

- (1) 像粽子一些熟食类的产品可以采用免费品尝的方式促销。
- (2) 像家庭用的一些生活用品可以采用特价、优惠环绞。
- (3) 像酒水饮料类的可以采用捆绑销售。
- (4) 像家电一些大型的商品可以采用满多少送多少、特价、打折等方式。

- 1、在促销前，发放促销单。
- 2、在超市外张贴门店海报。
- 3、在超市中，采用pop□广播宣传。
- 4、各种人员相关宣传。