

# 最新酒店营销方案的论文 酒店营销方案(大全6篇)

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。那么方案应该怎么制定才合适呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么写，我们一起来了解一下吧。

## 酒店营销方案的论文篇一

酒店春节促销活动方法：春节期间隆重推出“富贵吉祥”套票，客房方面推出优惠房，餐饮方面：宴会厅推出春节套餐，再加上配套的娱乐活动，名烟专柜汇聚国内外上百种畅销名烟，品种齐全、价格适中，是节庆礼品的首选。

### 一、春节套票：实惠多多惊喜多多

春节期间隆重推出“富贵吉祥”套票：888元/张，包括：

- (1) 餐饮：600元/桌，（含服务费、仅限1、2、17楼餐厅）
- (2) 客房：160元/间。天（含双早、含服务费）

### 二、客房：

- 1、自2月8日（年三十）至23日（正月十五）每天推出20间特惠房180元/间。天（含早、含服）
- 2、2月2日-8日，凡入住荣华客房者，均获得精美礼品一份。

### 三、餐饮：

## 1、春节特别推出“吉祥如意”年夜饭：

577元/桌、677元/桌、877元/桌

提前预定年夜饭，赠送“荣华富贵吉祥饺子”一份，同时惠赠“全家福”一张。

预定热线：\*\*\*\*\*

## 2、二楼宴会厅推出春节套餐：

良朋相聚宴：699元/桌

金玉满堂宴：799元/桌

富贵吉祥宴：899元/桌

## 四：温馨服务、阳光娱乐：

(1) \*\*\*大酒店三楼歌舞厅配有一流的音响设备及专业的dj技师，能容纳50-100人，是同学聚会、生日party□小型舞会的最好去处。春节期间包场5折优惠。

(2) 名烟专柜汇聚国内外上百种畅销名烟，品种齐全、价格适中，是节庆礼品的首选。

(3) 茶艺吧礼品茶七折优惠，可提供代存茶品服务。

## 五、情人节：甜蜜情人节烛光套餐

“情人节烛光套餐”360元（包括餐饮：200元、客房160元）无服务费，客房含双份早餐。

提前一周预定者，可免费在广播电台点歌一首

提前三天预定者，可获赠精美巧克力一盒

酒店开业营销策划方案范文

酒店营销活动策划方案

最新酒店会议营销推广方案

关于酒店营销方案范文锦集五篇

酒店营销个人简历范文

营销策划方案范文

新媒体营销方案范文

酒店中秋节营销策划方案如何设计

酒店营销活动策划

关于营销策划方案范文

## **酒店营销方案的论文篇二**

调动员工全员营销意识，提高服务质量；

适应对象：各部门员工。

### **1、提成方案**

凡自己顾客在酒店任何部门消费都按实际消费金额提成2%算  
做个人业绩提成；

### **2、业绩确认**

员工客户必须由本人亲自向消费部门经理在客到之前提前预定有效；

适应对象二：各吧台收银、接待、预定员□dj□足浴技师、部门主管、部门经理

1、提成方案

2、业绩确认

员工客户必须由本人亲自向消费部门经理在客到之前提前预定有效；

1、当日员工业绩统计，由各营业部门经理次日在上班之前，将统计表交到陈玲处；

2、员工业绩提成月底统一在财务室领取；

5、顾客主动打电话到酒店任何部门预定都不算做个人业绩；

6、远大公司客户均不算业绩；(集团公司、工厂、贸易、房产、酒店内部)

7、以下几种行为将受到酒店严厉调查处理；

(1)适应对象二利用职务之便将本部门业绩倒卖或馈赠给其他部门员工的；

(2)接受他人利用职务之便馈赠业绩者；

(3)因抢客户造成顾客不适应、不满意者；

(4)因利益或者私人恩怨怠慢顾客者；

(5)以任务为借口或者透露酒店营销方案，从而给社会带来对

酒店不良评价者；

五、以上方案自20xx-8-1日起正式试行。

## 酒店营销方案的论文篇三

恩师，与学子共度一千多个日夜，给予学子终身受用的启迪，赋予学子体谅与宽容，教育学子们树立分秒皆准的观念。近年来“谢师宴”非常红火。根据调查：谢师宴已经成为普通家庭操办喜事第二大宴席，重视程度仅次于婚宴。

- 1、谢师宴菜单制定，要考虑到将菜谱与恩师联系起来，增加喜庆氛围，以博得学生和家长们的好感。
- 2、针对价格高的菜肴，建议采用减量和出新菜品想结合的办法。
- 3、谢师宴(下面有说明)的价格要分为高、中、低等档次，合理拉大消费层。
- 4、其他的酒水价格和其它服务的价格可根据酒店的实际情况灵活变动(但要针对酒店的纯利润来制定)。

1、制作专门谢师宴套餐，可以根据实际的情况将“谢师宴”分“十年寒窗宴”468元/桌、“金榜题名宴”568/桌、“状元及第宴”668元/桌三个档次，菜名要经过合理包装，体现出浓浓的文化氛围(具体菜单见附件)。

2、状元及第宴，豪情相邀。特别邀请高考

状元(文、理科各1名)，汇聚酒店共畅未来;赠送每位状元精美求学用品作纪念;金榜题名宴(请领导们充分发挥人脉关系，制作邀请函)。

3、商家互动，款赠厚礼。酒店联合其它商家、学校或供应商，采用“一对一”的形式，签订互惠条款，共同为莘莘学子们准备优惠券。建议采用“双赢”方式，营销、财务及公司积极主动参与。

4、桌桌有礼品，场场有惊喜。凡在酒店举办谢师宴的学子，不论消费金额多少，桌桌都可以得到口子窖五年陈酿52度白酒水一瓶(价值128元/瓶)。凡惠顾十桌(含十桌)以上奉送相同档次餐标一桌;消费五桌(含五桌)以上奉送学生求学用纪念品等等。

5、免费提供停车场地，优先预定，免费照相、免费博士帽等。

6、饭后赠送参加宴席的老师们精美小礼物一份(上面要印上酒店的名称、电话、地址、网址)。

酒店开业营销策划方案范文

酒店营销活动策划方案

最新酒店会议营销推广方案

关于酒店营销方案本站锦九篇

酒店营销个人简历范文

网络营销方案范文汇总五篇

新媒体营销方案范文

酒店中秋节营销策划方案如何设计

酒店营销活动策划

## 酒店营销方案的论文篇四

1、展现幼儿园风采，赢得口碑

2、优质课程、教学效果展示

3、增加幼儿园美誉度

时间：园方找寻天气晴朗的一天

活动地点：路线园方设定

参加人员：老师、两到三个小朋友（要求：大方、识字基础比较好、家长认可度较高、家长办公场所人多）

物品：条幅、招生宣传物品、潜在客户信息表等

建议：拍摄不受限制、拍摄场景

场景三：获得园长同意后宝宝们手牵手走出学校大门，对幼儿园的叔叔阿姨挥手再见

场景四：小宝宝走出校门放下书包拿出锦囊，进行第一个任务（锦囊一：请小朋友到

超市食品区给爸爸妈妈买苹果数量是两个）注意：

1、工作人员提前在苹果上面挂好锦囊里面有下一关的内容

场景八：小宝宝拿着两个水果已经来到了爸爸妈妈的办公大楼，而现在上面的爸爸妈妈都不知道会发生什么事情，这个时候门卫叔叔挡住了宝宝的去路，为难我们的宝宝，看有什么办法能够进到办公大楼里面。注意：门卫叔叔会问宝宝进去的暗号是什么，那么这个时候工作人员可以提醒小宝宝使

用第四个锦囊（锦囊四：暗号内容为儿歌，儿歌内容归园方拟定）

场景九：宝宝通过门卫叔叔后向爸爸妈妈的办公室走去

场景十：爸爸妈妈看到宝宝的场景，宝宝拿着苹果请爸爸妈妈吃同时对爸爸妈妈说：爸爸妈妈我是一个懂事的孩子我会用我的零用钱给你们买好的苹果给您润喉、给您保养皮肤。（如果有条件可以让宝宝清洗好给爸爸妈妈）

场景十一：宝宝和爸爸妈妈拥抱

结束附件：亲子课堂现场方案

片子剪辑时间不得半个小时，播放完片子以后能让孩子的家长上来讲述一下看到宝宝为自己洗水果的感受，看到宝宝千辛万苦的找到自己的一些想法。然后亲子互动，跟宝宝一起互相亲吻对方的脸颊。活动准备：

物资：锦囊四到五支、苹果两个、答题板一个

人员：园长、老师两名、宝宝一到两名、摄影师傅、门卫叔叔、

注意事项：

1、注意安全

2、环节一定要紧紧相扣3、抓拍宝宝最自然的状态4、天气过热要注意防暑备注：以上方案为大体模板，还是要根据园方的实际情况来进行，比如答题板的内容要根据宝宝们的学习进度和学习能力为基准。

# 酒店营销方案的论文篇五

春节即将来临。根据往年市场分析，春节这两天人们反映十分热烈，场面也异常火爆。今年春节为了让人们体会到品牌的辉煌气势和我们酒店独特的春文化氛围，力争做到比往年更具节日气氛；并在装饰和布置上突出新颖和独特；加大广告宣传力度，达到在经济利益增长的同时，最大程度的达到良好的社会效益。

## 1, 主景点布置:

大厅外:考虑到酒店大堂比较小,不能摆大气的装饰,今年准备在大厅外空地做一个三米高的城堡及风车装饰(木工制作),在酒店大门处放一个春老人,增加春节气氛。(包括周边装饰一起费用预算1500元).

大堂:大堂准备摆两个景点:一是总台前做一个长城雪景图(木工制作,费用预算1000元);二是在客梯前空地做一个哈里波特和魔法屋(用泡木雕,费用预算500元).

二楼楼梯口:放一颗精美的春树。(费用预算200元)

咖啡厅:以气球和装饰灯,喷绘为主体装饰物.(500元)

大厅内外柱子:以灯和喷绘做主体装饰物(800元)

## 2, 其他:

四楼多功能厅晚会场地及走廊,三楼电梯口,二十一楼电梯口,二楼大厅及包房,客房走廊以及其他各营业区尽量用去年的存品,估计仍须采购物品9000元.

3、礼品:主要是春节当晚在各营业区及晚会现场所发的礼品和在客房常客,商务客人所送的礼品,预计礼品费用1500元.

以上共计预算费用15000元.

## 1、平安夜，狂欢夜自助大餐

时间□20xx年12月28日、29日18：00——20：00

地点：四楼多功能厅,二楼大厅

规模：四楼260人/场,二楼160人/场

内容：大型自助餐，综合性文艺节目，大型抽奖活动。（奖品以赞助为主）

气氛布置：热烈、明亮、欢快

票价：比去年提高,今年以提高票价,控制人数为原则.

二楼：-----元/张儿童票半价(无套票)

四楼：-----元/张儿童票半价

套票：-----元/张(两大一小)

节目安排：由娱乐部负责，中间穿插抽奖活动，市场营销部负责节目审核和总协调。动力部在二楼安装电视同步播放器，同时播放四楼晚会节目及抽奖活动，四楼抽奖对二楼同时有效.

## 2、烛光晚宴：

时间□20xx年12月28日、29日19：00——22：00

地点：21楼旋转餐厅

规模：80——100人

内容：烛光晚宴、家庭套餐。适合家庭、情侣。

气氛布置：全场烛光，放轻音乐，强调安静祥和，浪漫温馨气氛。

票价：\_\_\_\_\_元/张儿童票半价\_\_\_\_\_元/张(两大一小)

(以上演员及主持人费用由娱乐部另呈领导批示)

地点：四楼歌舞厅

规模：所有包房

内容：1、包房价格上涨

小包房：晚场580元/场(送啤酒4瓶，大果盘一份，大碟两份，清茶免费)，晚晚场380元/场(清茶免费)。

中包房：晚场1280元/场(送啤酒12瓶，大果盘二份，大碟八份，清茶免费)，晚晚场580元/场(清茶免费)。

大包房：晚场1580元/场(送啤酒24瓶，大果盘三份，大碟十二份，清茶免费)晚晚场880元/场(清茶免费)。

春节当晚给常客,重要商务客人以及外宾送春礼物.用传统的春老人袜装好送到房间,给客人惊喜.

1、给各营业区发春小姐服装，由春小姐为客人服务，给小朋友发礼品。

2、安排两名春天使迎宾.

3、整个酒店安排两名春老人和小丑发礼品。

4、酒店提供照相留影服务。(自助餐客人)

1、在电视台，交通频道及晚报作广告宣传(费用已含在全年广告费用预算中)

2、印制宣传单1000份(费用财务另呈领导批示)

3、印刷贺卡送客户(费用销售部另呈领导批示)

4、大堂广告，大厅外横幅，电梯广告宣传。

1、11月10日——12月3日拉赞助，12月5日到位摆置大厅。

2、11月25日大堂及电梯广告到位。

3、12月1日具体布置方案制出,物品采购到位,开始装饰。

4、12月2日春票、贺卡、宣传单。

5、各部门12月2日开始卖春票，并各媒体上广告。

6、12月6日景点布置完毕。

7、12月8日送贺卡。

8、12月12日核定娱乐部节目。

9、12月15日下发晚会备忘录。

10、12月23日下发服装。各部门相关工作及人员安排到位。

11、12月24、25日作好晚会各项工作。

关于营销方案范文锦集十篇

关于营销活动方案范文锦集五篇

酒店营销活动策划方案

最新酒店会议营销推广方案

关于酒店营销方案范文合集十篇

关于酒店营销方案本站锦九篇

## 酒店营销方案的论文篇六

为了提高酒店经济效益，激发全体员工的营销意识与竞争意识，本着激励与约束、效益与利益相结合的原则，特制定此营销方案。

- 1、前台及其他部门员工销售会员卡按每张3元计提(会员卡29元/张)。
- 2、储值卡提成：一次性充值5000元以下按2%计提，5000元以上(含5000元)按3%计提。

二、酒店全体员工，根据个人渠道介绍而来的客户，根据房价不同，比例不同给予记提。

- 1、门市价入住： $25\text{元} \times \text{入住房间数} \times \text{天数}$
- 2、9折入住： $20\text{元} \times \text{入住房间数} \times \text{天数}$
- 3、8.5折入住： $15\text{元} \times \text{入住房间数} \times \text{天数}$
- 4、8折入住： $10\text{元} \times \text{入住房间数} \times \text{天数}$

入住房价低于8折，不予计提。

所有销售，必须由所介绍员工提前预订，入住当日必须由介绍员工本人、前台当班员工、前厅经理同时签字确认，未提

前预订或未签字确认的，不予计提。

领导介绍、门市散客、网络订房、协议单位住宿、客户自己上门联系住宿的会议团队不计入个人业绩。

凡出租车司机持本酒店出租车提成卡送客人，入住成功后，发放此编码提成卡的员工每次给予5元提成奖励。

前厅经理于每月初将营销统计表、出租车提成奖励统计表交于财务室，财务根据所提交的营销金额核对是否现金到账，并签字确认。到账结算，一月一结，随工资发放。未到帐的，提成计入到账当月发放。

此方案自20xx年02月06日起开始实施。

酒店开业营销策划方案范文

酒店营销活动策划方案

最新酒店会议营销推广方案

关于酒店营销方案范文锦集五篇

**【必备】**营销方案范文汇编六篇

酒店营销个人简历范文

营销策划方案范文

新媒体营销方案范文