

# 2023年酒店营销方案(优质6篇)

无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？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。

## 酒店营销方案篇一

四川铁道大酒店拟定于9月试营业，她经过精心的设计和改造，将以三星级的新面貌面向市场。但面临激烈的市场竞争，酒店高层为激励全体员工积极地参与营销工作，特草拟以下全员营销奖励方案：

全员营销即每位员工（前厅部的总台接待、总台收银和营销部所有人员除外）都可作为酒店的一名销售人员，通过自身的人脉关系（即亲戚、朋友等）为酒店介绍客源（团队和散客），以此增加酒店的销售收入。

一次性用房在四间房以上称为团队。

酒店客房、会议室、堂吧收入。

### 1、对外报价

对散客、团队、会议室的消费统一按营销部的对外执行价报价。

### 2、统计管理

全员营销的预订单统一由营销部下单并统计，每月末交财务部审核。如未经营销部下单，直接到前台预订或登记，不计入全员营销的奖励范围。

### 3、奖励比例

#### a□散客销售奖励比例

销售价格240元/间。夜（含早）奖励10元/间

销售价格260元/间。夜（含早）奖励20元/间

销售价格300元/间。夜（含早）奖励40元/间

#### b□团队销售奖励比例

销售价格180元以上（含早，四间以上）奖励5元/间

#### c□会议销售奖励措施

按照客户消费总额部分的2%，奖励给员工个人。

### 4、奖励时间

每月月末经财务部审核确认后，统一发放。

### 5、奖励办法

a□如果是网络订房公司、旅行社来店消费的房间或会议，奖励对象只针对网络订房公司或旅行社，不再奖励其他人。

b□散客自己来店消费的，不能作为员工业绩而奖励给个人。

c□营销部要核实消费者的真实情况，严禁弄虚作假，伪造证明，虚假消费。一经查实除收回奖励外，给予营销部经济处罚500—1000元，当事者经济处罚200—500元，并视情况给予行政纪律处分。

## 酒店营销方案篇二

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、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20\_\_-8-1日起正式试行。

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

**【热门】** 营销方案范文合集十篇

营销策划方案范文

新媒体营销方案范文

有关网络营销方案范文合集六篇

## 酒店营销方案篇三

为扩大市场占有率，促进酒店销售，针对元旦、春节期间酒店消费旺季的特点，推出以下营销新举措：

### 一、客房促销办法：

#### 1、调整现有对外销售价格：

今日价签单挂帐及商务预付款

协议价格协议价

行政套房888688588

豪华休闲套房428368348

豪华商务套房398358328

休闲套房328258238

商务标间、单间268228208

豪华标间188168158

2、除免费招待房、自用房外每间/天赠送双份营养自助早餐

3、住客现金开房每间/天赠送康体消费券40元，免费消费2小时

4、新推出钟点房9：00—18：00，二小时起价60元，每超过一小时加收30元（仅限豪华标间）；午夜房00：00—6：00 128元/间（限豪华标间，不送早餐）；特价房房价128元/间（每天限量10间，限豪华标间，不送早餐）

- 5、凭房卡在餐厅消费9折、大堂吧消费9折、康体中心消费9折
- 6、入住套房赠送果盘
- 7、免费拨打市内电话
- 8、客房免费宽带网络
- 9、延迟退房时间至14:00

## 二、餐饮消费的营销举措：

- 1、调整餐饮出品结构，启用新菜谱
- 2、使用新菜谱后餐饮二楼大厅全面实行6.8折，餐饮包厢凭会员卡或协议享受折扣（酒水、香烟、海鲜、燕鲍翅、特价菜、宴会除外）
- 5、餐厅每桌消费1500元以上赠送188元免费房券壹张

三、营销部尽快走出去对周边客户进行拜访，完成营销协议的签订；事先预付款的客户消费给予最大程度优惠，预付款起点为3000元。

四、全员营销提成奖励：对于内部员工介绍亲友来酒店消费客房价格不低于协议价按实际结算金额3%发放提成奖励，餐饮按实际结算金额的2%发放提成奖励，康体推销月卡、季卡、半年卡、年卡按5%发放提成奖励，每月集中统计发放；经营部门负责人和营销、预订人员的提成奖励办法另行制定。

五、大力推广酒店会员卡：酒店的会员卡现有至尊钻石卡、至尊贵宾卡和康体时段卡（含月卡、季卡、半年卡、年卡）三种类型。至尊钻石卡5000元为办卡起点，首次充值5000元送1000元，后续充值每1000元送100元；至尊贵宾卡首次充值

起点为20xx元，客人凭卡可享受客房8折，餐饮、大堂吧消费8.8折，康体中心的月卡、季卡、半年卡、年卡按现有价格执行，特殊客人经批准后给予适当优惠。酒店员工推荐销售会员卡按充卡金额发放2%的提成奖励。

六、在公交移动电视台推出酒店的形象广告和营销广告。

铭鸿大酒店

20xx年12月20日

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

关于酒店营销方案范文汇总六篇

酒店开业营销策划方案范文

## 酒店营销方案篇四

〈飞天圣诞—merrychristmas酒店是以娱乐为龙头的娱乐性酒店，活动主题一定要具新意、创造性，内容独特、怪异。

12月8日至1月1日

（注：由酒商提供活动所需费用赞助）

b策划部设计圣诞卡，由娱乐部派发。部分较为重要或与本酒店有长期消费协议的客户，（每张圣诞卡附送免ktv房租券或者200元现金代用券壹张、具体客人名单由罗总统计上缴总办批阅后由业务部负责派发。附送新年台历，圣诞、新年活动的具体内容）增加与客人的沟通和交流，增进客人来江都消费的欲望。此券有效期为12月18至次年1月1日）（12月24、

25、26、31、元月1日除外）。

c□12月24—25日平安夜收取门票（价格未定）元/人（圣诞礼品包一份）

d□圣诞福星评选活动：

时间：12月24日12：00；

地点：三楼体乐酒吧；

此次评选圣诞福星活动可促进客人购买啤酒的高潮，建议设置大奖，增加吸引力；

e□赠券□□xx年12月18—xx元月1日）（12月24、25、26、31、元月1日除外）。

以上现金代用券有效期为自发券之日起15天有效；

f□24—25日特邀圣诞嘉宾表演助兴，现场派发圣诞礼品；

g□“欢乐圣诞游艺活动”

时间：12月24日

地点：二楼美女吧

h□圣诞倒计时：

日当晚12：00前5分钟由司仪主持现场倒计时；

i□圣诞大抽奖（指定啤酒公司赞助奖品）

时间：12月25日晚12：



地点：拉斯维加斯俱乐部大厅；

奖品设置：（奖品未定）

k□元旦化妆舞会（最佳化装、舞蹈奖评选活动）：

时间：12月31日；

地点：二楼拉斯维加斯俱乐部；

在二楼门口设置面具售卖点：

评选奖项：

（2）二等奖（最佳化妆）卡拉ok中房免费券壹张+100元现金代用券+啤酒半打

（3）三等奖（最佳搞笑）200元现金代用券+啤酒半打

l□新年倒记时：

（1）31日当晚12：00前5分钟由司仪主持现场倒记时；

m□节目部分：

（1）三楼大厅节目编排圣诞节节目和舞蹈，带动圣诞气氛；

（2）圣诞当日二、三楼大厅背景音乐以圣诞音乐为主；

（3）圣诞当日歌手以圣诞歌曲为主，向客人抛洒圣诞礼品；

（4）圣诞嘉宾主要以圣诞祝福、搞笑为主；

（2）酒店正面外墙圣诞宣传喷绘两幅，两边外墙悬挂酒店活动条幅8条：

(5) 电梯口摆放高1.8米高泡沫圣诞老人一个四周围满圣诞花;

(6) 一楼到二楼的楼梯口用圣诞草制作一个圣诞拱门, 楼梯扶手上围满圣诞草;

(8) 门口小食档制作奶油圣诞饼屋风景图一组(西厨负责制作);

(16) 员工娱乐室2米高圣诞树一棵, 挂满漫天星, 树下堆满圣诞礼品包, 办公室墙上悬挂圣诞老人图片。

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

## 酒店营销方案篇五

“新春纳福、品海鲜盛宴”

2018年1月xx日至1月xx日

## 年夜饭火爆预定中happyneryear

坐落在东方xx大酒店，以高贵、典雅、格调为主体，拥有着欧陆式风格的金黄色装饰为象征，气势磅礴的奇袭2018;雍容华丽的大厅、五彩斑斓的顶灯、耀眼奢华的包厢，无不彰显着与众不同的皇家美食风范。

即日起□xx大酒店推出除夕团圆宴、年夜饭!越早预定惊喜越多，1月15日前预定包厢即可享受惊喜三重礼、提前预订年夜饭、团圆宴，用餐消费达到2000元，名苑重磅奉送圣诞vip欢乐卡，内含现金900元，预定宴会厅每桌还赠送抽奖机会;惊喜多多!还有更多好礼等着您，让您一次爽到底;预定时间以交纳定金为准!赶快行动吧!

预定电话□xx-xxx

### 1、“蛟龙闹春迎新年、阖家欢乐在名苑”

菜单二：龙凤呈祥宴1988元/桌

菜单三：吉祥如意宴3888元/桌

预订有礼

- 1、预定年夜饭即可每桌赠送名苑大酒店幸福团圆水饺1份。
- 2、预定2桌以上(含2桌)，每桌再送红葡萄酒1瓶。
- 3、预定大厅年夜饭9.5折优惠。

抽奖有礼

宴会与包厢均在现场组织抽奖活动，奖酒店贵宾卡、100元代金券、酒水饮料等。(每桌限抽一张)

消费预定：

注：(1)、所有预订需提前收取订金，并交纳最低消费金额的50%；

(2)、所有未交预定金的'预订只保留24小时，不交订金的预订及达不到最低

消费的需请示总经理批示；

(3)、年夜饭菜单必须提前一个星期确认。

菜单一：前程似锦宴xxx元/桌

菜单二：龙凤呈祥宴xx元/桌

菜单三：吉祥如意宴xx元/桌

前厅：

## 酒店营销方案篇六

庆圣诞，金陵饭店真情回馈

提高知晓度，刺激消费，提高营业额。

宣传时间□20xx.12.15——20xx.12.23

活动时间□20xx.12.24——20xx.12.29

第一阶段准备阶段

时间安排表

第二阶段活动宣传推广阶段

第三阶段促销方案实施阶段

活动方案一

(1) 活动主题：幸运抽奖活动

(2) 活动时间：12月15日---12月29日正常营业时间

(4) 奖项设置：

一等奖1名价值3000元旅游代金券一张

二等奖1名价值20xx元旅游代金券一张

三等奖1名价值900元旅游代金券一张

阳光普照奖其余未中奖客户均赠送价值100元代金券一张，可与下次来本店消费时使。

元，按照1000倍数领取相应数目奖券，不足1000元部分不计入。

届时请广大客户见证。

(8) 兑奖说明：中奖者凭抽奖券正券及身份证至服务台领取相应奖品

奖后三个月内无法联系到获奖者，将以获奖者名义将奖金捐献慈善机构；活动中所有奖券不兑现、不找零，若涉及个税，中奖者自理；本公司所有员工及有关人员一律不参加本活动。

活动方案二

20xx年12月15日至12月29日，金陵饭店梅苑、嘉宾厅、璇宫、金海湾、太平洋继续推出餐饮系列缤纷优惠，感恩金陵贵宾会员及住店宾客。

连续入住两晚或提前三天预订可享受100元优惠，金陵贵宾会员入住享受100元会员优惠。此包价包含：

\* 免费享用一份价值147元丰盛的中西式自助早餐；

\* 免费欢迎水果；

\* 免费房内有有线/无线宽带上网；

\* 延迟离店至下午二时（视房间状况而定）。

金陵贵宾会员通过金陵连锁酒店官网、天猫金陵连锁酒店旗舰店及金陵预订中心以促销价预订客房，还可获赠20xx金陵新年台历一本。

备注：

以上所有价格为净价，已包含政府税和服务费；

本包价自20xx年12月15日起；敬请提前预订。