

最新端午节酒店活动策划(优秀10篇)

岗位职责的明确能够帮助员工更好地理解自己的工作内容。以下是小编为大家搜集整理的一些范文范本，希望能够为大家的写作提供一些参考和借鉴的素材。

端午节酒店活动策划篇一

端午节快到了，各各酒店都开始搞促销活动来吸引更多的顾客。但大多数酒店都是搞传统的打折、送礼包、餐券等促销活动。搞这些传统的这些促销活动不仅不能给企业带来利益，反而是伤害到企业的利益。

端午节促销活动主要目的是吸引顾客，升卖场人气，树立良好的企业品牌形象，为酒店赢利，当然也为了让更多顾客体验到端午节包粽子的乐趣，让顾客留下美好、甜密的回忆。

如何才能搞促销活动?下面就是我的简单想法:

(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。

)

(一)推广形式

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。

酒家拟同时大力推出一系列健康特色菜肴，以强身健体功效明显作为卖点向食客进行促销；

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。

(二)店内装饰、气氛

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。

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。

端午节酒店活动策划篇二

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。

消费卷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。

端午节酒店活动策划篇三

全家“粽”动员。

端午节期间的散客、家庭、亲朋好友。

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。

1□xx酒店从x月x日起推出三款新颖的`健康特色粽子（价格待定）：绿茶咸肉粽：清咽利喉，益气养颜；豆沙碱水粽：清凉解暑，消食健胃；薏米灵菇粽：清热解毒，散风通窍。

3□xx酒店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。

xx酒店在门口设一展示台，将制作精美的粽子和艾草饼进行促销、售卖。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；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。

注：粽子所需材料由酒店提供；全家一起包粽子；专业厨师临场指导；煮粽子（酒店提供餐具、家庭成员负责自煮）吃粽子，酒店免费提供：为顾客拍照吃粽子全家福照片。

1、宣传单张（由美工负责制作□x日前完成）

2、报纸广告（由营销部负责，在xx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□x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xxx经理全面负责。

端午节酒店活动策划篇四

（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。

（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。

（二）活动装饰

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。

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。

端午节酒店活动策划篇五

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，向外籍嘉宾宣传酒店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

略

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；
- 2、佩五丝是一个比较传统的习俗，考虑家长爱子心切，通过此方法达到看到五丝就想到端午节，想到端午节就联想到艾力枫社。

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元，可享受亲子特价房元，可享受餐厅折优惠。

2、凡在活动期间凡参加x活动除享受折优惠外，另赠送累计卡3张。

3、现场办理spa卡可享受折优惠，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：

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

端午节酒店活动策划篇六

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]

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

端午节酒店活动策划篇七

1. 人人都过端午节，但知道端午节和粽子的来历没有几人。
2. 思乡怀古，纪念屈原，也是一种爱国主义的传统教育。
3. 金至尊粽子食品是来自历史发源地洞庭湖汨罗江畔的传统工艺，厨艺正统、风味独特、源远流长。
4. 时下富贵客源以本地人居多，广东人最讲迷信、避邪、求吉祥，趋求精神保险者多，至尊粽有此功效：益智、驱邪、避邪、润五脏。
5. 根据粽子的配料和成分，功效、吃法各有不同，老人润五脏，中青年扶正驱邪、儿童益智，因人而异、各取所需，购

有所值，食有所益。包粽比赛，吸引参与。

6. 通过电视广告空中轰炸，金至尊龙船出水激起百丈浪花（动画），引起百家瞩目，近悦远来。

1. 印制宣传单、粽券各2000份，单、券合一页，节省印刷费用，策划部设计制作。（价格1500元，5月23日到货）

2. 制作大型龙船一个，放置西餐展台；配文字：粽行千里，香飘万家。

3. 广告展架2个，宣传端午节来历、粽的特色、品种等，图文并茂。

4. 设粽子展示柜、设现场销售点：冰柜储存粽子。

5. 对所有粽子，密封压膜包装，印金至尊质检标签、更显高雅，设计礼品手提袋，待议）

6. 宣传横幅：

（1）粽香千年，驱邪益智，香飘万家！

（2）快乐端午、健康美食相约金至尊！

（3）政府防流感指定饮品大堂吧免费享用！

7. 宣传单派发方式两种：

a□跟报刊发售点联系，拿2000份粽子宣传单夹在报纸中派发。

b□各部门前台派发。

8、演艺大厅led推介、主持人宣讲（端午节活动）。

9、短信宣传10000条、电视广告4天（播20次）

端午节家庭套餐（含粽子）：粽子种类及价格：

大堂吧酒水价目：铁板烧促销价目：

（均由西餐部拟定报总办、同时做餐牌）

1. 粽券派发方式：拿4万元粽券分派各营业部门友情销售。
（餐饮部出计划）

2. 天虹商场设点销售（销售部安排）

3. 大堂吧现场销售

凡订购20只以上, 可享9折优惠

凡订购30只以上, 可享8.8折优惠

凡订购50只以上, 可享8.5折优惠

凡1人购粽券1套（6张），可免费现场吃粽子。

6只为1套/打，1人现场（买单）吃粽子一打以上，再吃不要钱。

活动三大亮点：

1、下午现场包粽比赛5月2528日，西餐部大堂吧促销粽子，同时组织客人举行现场包粽比赛，让客人体验包粽之乐趣，优胜者可享赠当晚入住客房特价（268元/当晚），或送粽子一串红酒一盅（预计10份）。

2、娱乐千人粽子宴5月2528日，各包房派发粽子，供客人品尝，节目部部编演《端午纪念屈原》的特别节目（员工饭堂

加粽一个)。

广告印刷费用1500元、电视广告费用(含日本料理铁板烧宣传)4000元。效益预测:只要营销到位,突破目标任务应该不成问题。

端午节酒店活动策划篇八

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。

消费卷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。

端午节酒店活动策划篇九

(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。

(一)推广形式

1、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、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、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。

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。

端午节酒店活动策划篇十

“融融端午情，健康xx粽”。

- 1、让顾客了解xxx大酒店，打消顾客对本酒店高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、利用现有场地资源，实现多元销售；提升酒店营业额；
- 4、凝聚酒店销售合力，调动全员积极性，捆绑式营业；
- 5、扩大酒店知名度，加强酒店与客户联系。

x月x——x月x号。

酒店供货商、机关团体及科局级单位、企事业单位、酒店所有协议客户等。

1. 酒店推出三款低、中、高档三款健康特色粽子，印刷标有“xx大酒店”店名包装盒（每款价格和品名待定），由市场部以礼品形式来向客户销售。
2. 推出一系列健康特色菜肴作为卖点向客户进行促销。
3. 相关促销活动组合：
 - 1) 客房部采取“送餐饮消费卷”的经营策略，每现金开房x间送xx元餐饮消费卷。

2) 餐饮部开展如下促销活动。

(1) 每桌免费赠送啤酒x瓶。(活动时间: 公历5月初x—5月初x)

(2) 每桌免费赠送粽子xx个。(活动时间: 公历5月初x—5月初x)

(2) 现金消费xxx元以上送消费卷50元(限公历5月初x—5月初x用), 并送钻石ktv消费卷xxx元。

(4) 并推出多款特价端午菜品。

(5) 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, 预定团圆宴送特价菜x款。

1. 制作精美的广告定宣传单由市场部对客户进行派发、宣传, 从而扩大影响, 引导消费(于x月x号完成宣传单的制作)

2. 利用公众信息网和短信平台向各位新老客户发放信息, 告知相关活动细则。

3. 通过店内装饰和布置进行宣传。

4. 用香包, 艾草对餐饮部门口、走廊进简单装饰、点缀。

5. 大堂设置展台, 将制作精美的天元粽进行促销、售卖, (从视角上吸引客人)。

6. 电梯内放置相关活动内容广告。

7. 餐饮部走廊顶上月kt板悬挂相关广告用语。

8. 大堂横副一条, 玻璃框架进行相关活动细则的宣传。

9. 前台、客房内、餐饮包厢内放置广告定宣传单

10. 可考虑在宁乡电视台图文信息或宁乡日报中进行相关宣传。

1、各部门应在x月x日前对本次活动内容进行相关的讲解和培训。

2、总办和营销部在x月x前确定所要定购的礼品种类，数量。

3. 采购部应在x月x日前联系好包装盒、粽子供应商。

4. 消费卷发放的管理由财务部制定完善。

5. 厨部负责特色菜式、端午团圆宴的准备工作。

6. 市场部主要负责宣传单的发放和粽子的推销。