# 优质酒店销售策划方案（案例19篇）

作者：美好人生 更新时间：2024-03-28

*策划方案是在进行项目或活动前，必须要准备的重要工作之一。以下策划方案范文中的实例可以帮助我们更好地理解策划方案的实际应用。酒店销售活动策划方案范文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*

策划方案是在进行项目或活动前，必须要准备的重要工作之一。以下策划方案范文中的实例可以帮助我们更好地理解策划方案的实际应用。

**酒店销售活动策划方案范文**

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。

**酒店策划方案**

刘总监

营销部，餐饮部

20xx年7月20日至8月5日

1.经过夏季美食节这次活动，进一步宣传西苑，扩大知名度。

2.营造夏季清凉畅快的饮食文化，拉动夏季酒店的餐饮消费。

3.进一步挖掘潜在客户，增加客源。

(一)美食节筹备:

1.采购菜肴原料，确定美食节的菜肴品种、价格以及优惠措施。

2.经过报纸媒体、传单、横幅、信息群发等传递此次美食节的信息，引起消费者的关注。

(二)美食节资料:

1.举办品牌菜肴形象展示。设固定的展区，展示夏日特色菜品进行菜肴的实物艺术形态。

2.服务人员的服装贴合本次活动的.主题，仪表姿态也应进行必须的要求。

在就餐环境的气氛营造上，需要富有创意和文化内涵的业内人士来策划本次美食节整体环境的布置，基于西苑饭店的院落式布局，可在室外进行布置。消费者在一种良好的氛围下就餐，心境和食欲自然不一样。

(三)活动促销:

1.以“夏日好乘凉，开怀享美食”为活动主题，开展啤酒买二增一活动，夏季啤酒的消费量会很大，成为酒店酒水消费的主力，经过开展买赠活动，吸引更多消费者。

2.每日推出三到五款特色菜品，扩大特色菜品的理解度，并从中进一步筛选，一便更为消费者理解。

3.现场活动派发神秘礼品，多重惊喜，意外收获。

(四)宣传策划:

1.印制美食节广告彩页随京华时报、新京报附送。

2.夏季美食节宣传户外幕布，活动主题海报，电梯间宣传海报，活动主题台卡、大堂放置美食节宣传广告牌。

3.信息群发，消息散播

(五)费用预算:

1.媒体广告宣传费用1000+宣传单印刷夹报2000+信息群发2000=5000元。

2.赠送礼品费用:按每一天100元计算，合计，100x8=800元。

3.装饰费用:横副+金布+彩旗+气球等(15天)+杂费=5000元。

**酒店开学季活动方案酒店开学季活动销售策划**

因xx大酒店新店开业，xx县的客源暂时没有新的变动，将来夏邑县的客房市场将出现“僧多粥少”的局面，为了稳住我们酒店在夏邑的龙头地位，刺激市场消费，开拓潜在客源市场，本部特作以下调整：

一、活动时间：20xx年4月xx日起—20xx年5月xx日;。

二、活动地点：xx大酒店;。

三、活动主题：温馨享受午夜房，特价标间天天有，打折金卡新体验，会员充值任您选;。

四、活动目的：在原来的基础上更新设施设备和实施新的经营战略，使客房服务多样化;。

五、促销对象：住店散客;。

六、活动宗旨：完善酒店客房软件管理模式及提升客房创新意识，为客人提供个性化服务;。

七、活动内容：

2)特价标间：从7月xx日起，酒店每天推出特价房(108元/间)，每天推出5间，如当日满房或房量较紧则停止。

3)打折金卡：从7月xx日起，推出酒店打折金卡，金卡售价30元/张，购卡后即可享受房价每间/夜打折30元的优惠，如原房价168/间变为138/间，每张卡每天可开房3间。同时打折金卡可在洗浴享受每位洗浴xx元的优惠。

4)会员充值卡：从7月xx日起，推出会员充值卡，2000元起充，充值2000元赠送1000元。会员充值卡开房价格在前台最低优惠价的基础上打6。6折。

八、宣传推广：

广告标题：温馨享受午夜房，特价标间天天有，打折金卡新体验，会员充值任您选;广告内容：

活动时间：20xx年7月xx日起;。

活动地点：xx大酒店酒店;。

1)午夜房(仅限商务单、标间)。

当日凌晨1点入住——当日中午12点退房，房价为：99元/间/晚;。

2)特价房。

酒店每天推出特价房(108元/间)，每天推出5间;。

3)打折金卡。

从7月xx日起，推出酒店打折金卡，金卡售价30元/张，购卡后即可享受房价每间/夜打折30元的优惠。

4)会员充值卡：

从7月xx日起，推出会员充值卡，2000元起充，充值2000元赠送1000元。会员充值卡开房价格在前台最低优惠价的基础上打6。6折。

注：酒店将视情形定活动终止日期，以上活动最终解释权归本酒店所有。

古代识字教学用识字卡片。

学习内容方面历朝历代并不相同。

以西周为例：幼儿园时期，孩子6岁学习认读数字、学会辨认四方;7岁了解男女有别;8岁熟悉接人待物的礼仪;9岁熟记一个月中的朔望的日子和干支纪年;10岁便可进入小学。而小学的主要学习内容便是“六艺”中“书”和“数”这两项，这两项属于文化基础课。“书”是指书写文字课，“数”是指算法和计数课。

宋元时期，初步制定了详细的教学计划，特别是元初程端礼所制定的《程氏家塾读书分年日程》成为元明清三代学校教育中最典型的“教学计划”，至今深有影响。其主要实行的便是以“三、百、千、千”为代表的蒙学课程，也就是我们熟知的《三字经》《百家姓》《千字文》与《千家诗》等。

而教学具体内容主要包括识字、写字、读书三个阶段。识字是文化学习的基础，也是儿童入学后首先开始学习的内容。明清私塾多先集中识字。识字教学大致有指物识字、卡片识字、书上识字、对比识字等几种方法;写字，又称习字，古代使用毛笔写字，讲究书法，基本功必须从蒙学练起。

在蒙学教育的过程中，基于儿童“多记性，少悟性”的特点，要求孩子年幼记性好时尽量多背诵，等年龄渐长后再来消化，这也就是我们所说的死记硬背。但此时教师则比较注重读书习惯的培养，强调“心到、眼到、口到”和正确的姿势，以养成良好的学习习惯，便于日后的学习。

**酒店策划方案**

目的：不仅仅能够让消费者花少钱吃百样菜，还能够使消费者明白餐厅的特色。促进该餐厅的消费（增加人气），获得更多的剩余价值（利润）。

要求：要让消费者耳目一新。美其名曰“享受”也。

活动形式：

1、自助餐、点餐、新菜、特价菜等。

2、打折消费：

3、赠送优惠券：凡消费满100元以上的消费者均能获得优惠券。

4、免费赠送饭菜：凡消费满200元以上的消费者均能获得一份免费的特色菜。

**酒店销售活动策划方案**

万豪五星级酒店；

温馨享受午夜房，延迟时间退房爽，娱乐休闲新体验，视觉大餐任您选；

在原来的基础上更新设施设备和实施新的经营战略，使客房服务多样化；

住店散客；

完善酒店客房软件管理模式及提升客房创新意识，为客人提供个性化服务；

3）体验房：从6月10日起，酒店所有客房在原来的条件下，增加“视觉大餐”——数字电视频道，客人在入住酒店客房时可免费收看数字电视、电影，在原来可收看的频道条件下，增开了很多新的频道，客人可随自己所爱好挑选自己喜欢看的电视、电影，体验房（仅限高级双人房）价为：388元/间/晚（即为平时的7。5折）。

广告标题：

温馨享受午夜房，延迟时间退房爽；娱乐休闲新体验，视觉大餐任您选；

广告内容：

活动时间：x年6月10日起；

活动地点：苏州万豪五星级酒店；

1）午夜房（仅限高级单、双人房）

当日凌晨1点入住——当日中午12点退房，房价为：418元/间/晚；

2）延迟退房时间

酒店所有客房，退房时间从原来的中午12：00延迟到下午14：00；

3）体验房（仅限高级双人房）

增加“视觉大餐”——国际、国内精彩数字电视频道任您选，体验价：388元/间/晚；

注：酒店将视情形定活动终止日期，以上活动最终解释权归本酒店所有。

市场营销部：

1、负责拟定活动方案和实施方案；

2、美工室负责制作易拉宝海报，摆放酒店大堂，电梯广告，设计巨幅；

3、美工室负责设计电视摇控器使用说明示意图；

房务部：

负责在6月10日做好客房准备工作，安排好所有客房调整工作；

1、负责在6月10日之前联系好工程部完成数字电视和有线的安装；

2、

4、房务部负责提供电视摇控器使用说明。

财务部：

1、负责在6月10日之前知晓此次活动内容，并提供本次活动所需物资并统计所需费用；

2、适当为客人推广本次活动；

工程部：

1、负责在6月10日之前安排工程人员安装好所有有线数字电视所需做的工作；

2、负责在6月10日之前调好台，并告知楼层工作人员调台技巧；其它部门：

负责在活动期间适当时间为客人推广本次活动内容并邀请相关客人试住。

**酒店策划方案**

本次晚会我们拟定以”民族“、“和谐”为主线，”盛世“、”家“作为元素进行整体构思。在晚会的定调与前期宣传都将根据xx酒店的实际情况进行统筹安排；在酒店的布置当中，我们将采用新颖、独特、喜庆、温馨的思维进行整体装饰并举行；在节目形式上，我们每一档节目都邀请到强大的明星阵容进行精心编排。

情景舞蹈剧——铃儿响钉铛。

全场灯光熄灭，突然一道亮光直射舞台，一群小孩正在做着美梦（画外同音：圣诞老人今晚会给我送什么礼物呢）此时圣诞老人来到小孩子的身旁给每位小朋友戴上一顶雪白的圣诞帽，并向悬挂在床边的袜子里派送礼物……（需编排）。

疯狂升级——实力摇滚。

实力摇滚嘉宾将带你真正领略摇滚的魅力，带你走进摇滚辉煌的时代，体会摇滚的疯狂与热情。

炫目激光舞——全新的科技，视觉的冲击……。

激光人表演是一种人与激光结合的舞蹈，不管是音乐音效带来的听觉新概念，还是光效视觉带来的新冲击，都是能给人以强烈震撼的。激光人表演用光的形式把我们带入了太空的神秘与科幻奇境，仿佛让我们很轻松的就能享受一次光的变幻旅行。操控激光，主宰世界，有光的地方就有我们。

小品打针。

现代舞——《飞舞的年华》。

《飞舞的年华》讲述80、90后的年轻人如何突破传统，追求自己的理想的过程。

一群轻舞飞扬的少女随着音乐的节拍，表现出80、90后这两代年轻人不一样的心里路程。

一群妙龄少女在的舞台上，演绎对唯美、豪放或忧郁、欢快……的体会。

花式调酒。

花式调酒起源于美国，现风靡于世界各地，其特点是在以前呆板的英式调酒过程中加入一些花样的调酒动作以及魔幻般的互动游戏，起到活跃酒吧气氛、提高娱乐性、与客人拉近关系的作用。

杂技——力量。

杂技在汉代称为“百戏”，隋唐时叫“散乐”，唐宋以后为了区别于其他歌舞、杂剧，才称为杂技。中国杂技概括起来可以以九大特色称之。

超人的力量和轻捷灵巧的跟斗技艺相结合就是中国杂记特色之一。《叠罗汉》的底座负重量是惊人的。

险中求稳、动中求静，显示了冷静、巧妙、准确的技巧和千锤百炼的硬功夫。这必须有极冷静的头脑、高超的技艺与千百次刻苦训练相结合才行，这显示了对势能和平衡的驾驭力量，表现了人类在战胜险阻中的超越精神。

游戏+抽奖。

在晚会节目中穿插游戏和抽奖环节，活跃现场气氛让来宾在轻松的氛围中体验酒店对来宾的盛情。

整体时间：19：30—23：00。

（1）开场节目——铃儿响叮铛圣诞起源，用舞蹈的方式为来宾讲述圣诞节的故事。

（2）《美丽音符》电声提琴演奏。

（3）《花式调酒》。

（4）《现代舞》。

（5）《异域风情》泰国人妖。

（6）互动游戏及抽三等奖。

（7）《飞舞的年华》。

（8）《激光舞》。

（9）《小品》打针。

（10《爵士》。

（11）互动游戏及抽二等奖。

（12）《疯狂摇滚》。

**酒店销售活动策划方案**

20xx年恰逢龙年，龙是中华民族图腾的象征，龙在炎黄子孙心中有着非常特殊的.意义。在中国民间传统节日二月二龙抬头这特殊的时间节点上，通过热带雨林酒店龙抬头主题活动的策划与执行，提升酒店的知名度、品牌度;彰显酒店的文化气息、底蕴;通过达额赠礼活动提高店内人气，拉动店内销售。

春龙抬头日，福瑞降雨林。

20xx年2月22日(农历二月初一开始)20xx年2月26日(视具体情况是否延期)

活动地点：

热带雨林酒店户外停车场 热带雨林酒店店内大堂 热带雨林酒店自助餐区

一、热带雨林酒店户外停车场春龙抬头游雨林，福泽你我。

酒店采购金色发光3号(龙头)全长13米表演用舞龙一条，在特定时间(晚20:0021:00)由酒店工作人员高举在酒店周边进行环绕游行，营造具有极高眼球效应的特色活动内容及氛围。得以提高热带雨林酒店的知名度及品牌度，彰显酒店文化底蕴。与活动主题二月二春龙抬头游雨林福泽你我进行呼应(恰逢20xx农历龙年之际，此活动可长期延续下去，全年执行)，此龙为沈阳唯一一条可以发光的表演龙，势必会取得极具性价比及印象深刻的宣传效果。

二、热带雨林酒店店内大堂消费达额赠茶礼，春龙戏水。

酒店在活动期间推广买赠活动，即在店内消费达到1888元即获赠价值328元茶艺用品如茶艺用具礼盒(采购价建议在100元以内)。而茶具是中国古典文化的代表产物之一，此活动在彰显热带雨林酒店文化韵味的同时，通过消费达额赠礼活动间接拉动店内消费。建议采购诸如春龙套等具有龙主题的特色茶具。

三、热带雨林酒店自助餐区雨林自助享龙宴，健康平安。

活动期间内，酒店自助餐区增加龙宴品类：龙耳饺子;龙须面条;龙眼馄饨;龙鳞春饼;龙抬头东北猪头肉。

紧抓中国传统节日春龙节民俗食品寓意及内容，搬到雨林自助餐区中，增加自助餐产品的核心竞争力，提高活动期间自助餐区产品附加值，提升顾客自助餐消费热情。

春龙抬头日，福瑞降雨林。

二月一春龙睁眼择良隅望遍乾坤; 二月二春龙抬头游雨林福泽你我。

活动一、春龙抬头游雨林，福泽你我。

活动二、消费达额赠茶礼，春龙戏水。

活动期间，凡顾客在店内结账消费达额满1888元(以上消费金额为现金、银行卡消费产生的实际金额，购买储值卡除外)即可获赠春龙套艺术茶具一套，满3776获赠两套(以此类推，不设上限)，数量有限，送完为止。 活动三、雨林自助享龙宴，健康平安。

活动期间内，酒店自助餐区增加龙宴品类：龙耳饺子;龙须面条;龙眼馄饨;龙鳞春饼;龙抬头东北猪头肉。 加量不加价，享龙宴，祝您龙年健康平安。

店外、店内led屏幕、x展架 会员短信

一、通过活动进一步提升热带雨林酒店的知名度与品牌度;

二、为店内增加中国古典文化韵味，提升酒店核心竞争力;

三、通过达额消费赠礼活动，间接拉动活动期间内店内销售额;

四、为自助餐增加品类，并融入中国民俗寓意内容，进一步扣题提升自助餐销售，提升酒店品牌度及核心竞争力。

五、一次性购买的发光表演龙贴合龙年主题，应长期坚持进行。可以形成热带雨林酒店特有的专属宣传特色内容，起到良好的吸引受众眼球，提升知名度与品牌度的酒店宣传的既定目的与方针。

**酒店策划方案**

1、母亲节促销活动方案，提高品牌知名度。

2、提高目标消费群体在酒店的购买率和消费额。

3、通过活动，增进酒店和公众的了解和沟通，制造新闻线索，扩大对外形象宣传。

20xx年5月x日-x日。

母亲节活动目标群体为25岁-45岁之间的时尚白领女青年和在政府机关、企业担任中高层职务的成功人士。由于公务或商务繁忙，与家人在一起的时间一般较少，特别是与父母亲在一起的时间更少，“回报养育之恩”的情结，可以引发其潜在的消费可能和情感需求。

1、广告主题：感恩母亲·母爱永恒!

2、广告词：世界上有一种最美丽的声音，那便是母亲的呼唤。

1、赠送康乃馨鲜花：凡20xx年5月x日当天到店消费的女士红酒1支。(客房由总台在客人登记时发放、xxx美食城在客人落座后发放、品位自助餐厅在客人落座后发放，并致以母亲节日问候)。

2、微博抽奖：到店消费晒照，就有机会获得价值xx元的免费自助餐券。

3、生日祝福：凡5月x日当天生日的女士，可凭身份证领取精美礼品一份。(酒店优惠券、纯天然成分的xxx系列旅行套装)。

4、女士营养菜单：餐饮部推出三道养颜营养菜肴。自助餐消费的女士可免费任选一道菜肴。

5、优惠酬宾：活动期间原价xx元观景自助餐，母亲节专享套餐：xx元。xx美食城推出母亲节专享·下午茶套餐。

1、短信群发：感恩母亲·母爱永恒!5月x日xx酒店推出“母亲节专享特惠活动，当天生日女士更有精美礼品赠送!

2、店内pop：大堂、餐厅门口、一楼电梯口各一块。

3、网络推广：通过官方微博、官方微信展开线上推广，5月x日开始预热，x日起开展为期x天的线上抽奖活动，每日送出一张自助餐免费券。

4、主流媒体(xx市报、xx快报)：5月x日、5月x日，活动前、后软文报道。

**酒店策划方案**

1、旅行社客源

(1) 把价格做杠杆，在旺季追求利润最大化，在淡季时追求高的出租率，吸引各社团队。

(2) 稳住本岛的主要大社、走出去寻访广东、上海、北京各地的旅行社和国内主要游览地的旅行社合作，力争为指定酒店。主要是岛内旅行社。他们的客源是酒店的生存基本客源，在旅行社客源市场的开发，主要以价格为杠杆，接待好各社的老总，保证节日用房，障碍基本不存在问题，而价格是竞争对手最容易做到的。怎样在同等的价格或稍高的价格的情况下保证较高的开房率，那就必须对计调部人员进行公关。

(3) 积极寻找港澳各地旅行社合作和其它地区旅行社团体客源。

(4) 推出“年价团队房”(一年一个价)。

(5) 为扩大餐饮消费，团队要求含早餐、正餐。

(6) 加强日本团、韩国团、会议等促销。

2、会务客源促销

(1)促销时间：上半年1至4月

下半年10至12月

(2)促销对象：(a)政府各职能部门(b)本地商务公司(c)岛外商务公司

(3) 以本岛企业单位和建立岛外酒店联盟对接会务、散客。

(4) 建全代理制，组织省内外会务客源。策划一些企业经济类的，学术研讨，培训班会议和事业单位的会议。

3、散客客源

散客市场客源的开发，是我们酒店客房追求的最主要的客源市场，要在有限的房数提高总量，散团比例的改变是根本途径。在开拓散客市场，重点是海口市场，其次是岛内其它县市，从战备方向上来讲最后的重点移向岛外，广东、上海和北京等地。

1、参加行业的连锁服务网,加强与各企事业单位的.联系，稳定现有客户，大力开本文x来源x于贵.州 发新客户，本地市场客户要逐一登门拜访。

2、针对散客，客房、餐饮捆绑销售，客户在酒店住房，可同时在餐饮、娱乐方面享受不同程度的优惠。

3、根据不同客人的需要，设计多种套餐(包价)，含客房、餐饮、。

4、大力发展长住客户;制定内部员工合理的客房提成奖励制度。

5、扩大司机拉客量，对出租车司机的促销。建全中介差价规定和订房差价提差方法。

6、开辟网上订房,加强网络促销，扩大网络订房中心的订房，

(1) 增加品种和特色菜，降低价格，提高质量。

(2) 举办“美食节”，中西餐培训班。

(3) 根据节庆推出相应的团圆宴、长寿宴、婚庆宴等。

(4) 开展有奖销售活动，如福寿宴、良缘宴、，赠送客房，或免费接送及小礼品、鲜花赠送和在报刊祝贺广告、电视台、电台送歌活动。

(5) 增加旅行社指定用餐、给导游折扣，增加团队自点餐和风味餐消费。(每天前台都给餐饮提供一份导游姓名和房号单，以便销售部和餐饮部联系。)

**酒店销售方案**

今年重点工作之一建立完善的档案，对宾客按签单重点客户，会议接待客户，有发展潜力的`客户等进行分类建档，详细记录客户的所在单位，联系人姓名，地址，全年消费金额及给该单位的折扣等，建立与保持同政府机关团体，各企事业单位，商人知名人士，家等重要客户的业务联系，为了巩固老客户和发展新客户，除了日常定期和不定期对客户进行销售访问外，在年终岁末或重大节假日及客户的生日，通过电话、发送信息等平台为客户送去我们的祝福。今年计划在适当时期召开次大型客户答谢联络会，以加强与客户的感情交流，听取客户意见。

开拓市场，争取客源今年营销部将配合酒店整体新的营销体制，重新制订完善年市场营销部销售任务计划及业绩考核实施细则，提高营销代表的工资待遇，激发、调动营销人员的积极性。

营销代表实行工作日记志，每工作日必须完成拜访两户新客户，三户老客户，四个联络电话的二、三、四工作步骤，以月度营销任务完成情况及工作日记志综合考核营销代表。督促营销代表，通过各种方式争取团体和散客客户，稳定老客户，发展新客户，并在拜访中及时了解收集宾客意见及建议，反馈给有关部门及总经理室。强调精神，将部门经理及营销代表的工薪发放与整个部门总任务相结合，强调互相合作，互相帮助，营造一个和谐、积极的工作团体。

接待团体、会议、客户，要做到全程跟踪服务，“全天侯”服务，注意服务形象和仪表，热情周到，针对各类宾客进行特殊和有针对性服务，最大限度满足宾客的精神和物质需求。制作会务活动调查表，向客户征求意见，了解客户的需求，及时调整营销方案。

经常组织部门有关人员收集，了解旅游业，宾馆，酒店及其相应行业的信息，掌握其经营管理和接待服务动向，为酒店总经理室提供全面，真实，及时的信息，以便制定营销决策和灵活的推销方案。

与酒店其他部门接好业务结合工作，密切配合，根据宾客的需求，主动与酒店其他部门密切联系，互相配合，充分发挥酒店整体营销活力，创造最佳效益。加强与有关宣传新闻媒介等单位的关系，充分利多种广告形式推荐酒店，宣传酒店，努力提高酒店知名度，争取这些公众单位对酒店工作的支持和合作。

xx年，营销部将在酒店领导的正确领导下，努力完成全年销售任务，开拓创新，团结拼搏，创造营销部的新形象、新境界。

**酒店策划方案**

1、母亲节的由来：

母亲节最早是古代的人都会举春季节日，以表达他们对母亲神的崇敬。后，在中古世纪的英国，大致在每的二月底至四月初的四旬斋的第四个星期日，就是母亲日。那一天，长大的孩子，必须带著物回家，送给自己的妈妈。

在美国，最早关於母亲节的记载是1872由茱丽雅所提出的，她建议将这一天献给「和平」，并在波斯顿等地举母亲节的集会。

1907，费城的安娜为发起订全国性的母亲节而活动。她说服她母亲所属的西维琴尼亚州的教会，在她母亲逝世二周的忌日即五月的第二个星期天，举办母亲节庆祝活动。之后，安娜和支持者们开始写信给部长、企业家和政治家，要求订全国性的母亲节。威尔生总统亦於1914发表官方声言，让母亲节成为全国性的节日，就是每五月的第二个礼拜天这一天。

2、活动目的：提升当日营业额。争取新顾客，巩固顾客。树红屋真情服务、用心品质的.健康企业形象。

20xx年5月13日

因为母亲节的节日性，优惠套餐也许可以提升销，但出于企业形象建设等长远益以及顾客感受考虑促销活动应以感情诉求为主。

在母亲节当天对所有同母亲一同来就餐的顾客都送一张母亲节贺卡和一支康乃馨。顾客可以现场在贺卡上填写为母亲送上的祝福，可以由服务人员在店内为其广播祝福语。

注：

a、活动仅限与母亲一同来的顾客，无论纪大小。具体由服务人员观察询问。允许多送但允许过任何一位来就餐的母亲，否则会使顾客产生满。

b、广播人员语气语调务必恳富含感情，可有敷衍走形式情况发生，负责会使顾客感到尴尬和被戏感觉。小学生相对而言比较适合。

c、配合《世上只有妈妈好》等歌曲伴奏读效果比较好。

1、文案题目：xx“母亲节我最想对母亲说的一话”活动

2、文案正文：母亲节，你为母亲准备了什么礼物？其实，你真的用为此大伤脑筋，因为最能让母亲快乐的事莫过于全家人的团圆与平安。送上一枝盛开的康乃馨，送上一真心的祝福，一顿可口而轻松的团圆饭，就是对妈的礼物。这xx都为你准备好。

您送给母亲最贴心的祝福，xx送您最贴心的服务。

3、宣传方式：

pop宣传海报，条幅。

1、根据三家店三月份人潮统计分析：

中山店周日人潮326人，平均人潮288人。

延安店周日人潮250人，平均人潮196人。

闽江店周日人潮232人，平均人潮196人。

其中，周人潮多数情况下较周日人潮要多。

另外根据xx母亲节促销活动资来看一部分人倾向于母亲节在家吃饭。我们xx店顾客的重要组成部分儿童没有强的意识和足够经济能与母亲到xx就餐。

因此，本着促销用品能短缺及节约的原则由各店经预估人潮。我个人认为中山店发放康乃馨150支、贺卡100份，延安店发放康乃馨80支、贺卡100份，闽江店发放康乃馨90支、贺卡100份。贺卡剩余可以存放，康乃馨保存期短，如出现大剩余可送出或由服务人员在店门口售卖均可。

康乃馨批发价大约在每打9元左右，每打12支。费用在300元以下。

贺卡根据质同批发价大约在0.至1.5元左右。但出于宣传效果考虑贺卡应有xx标志并且较为精美具一定保存价值。

费用应该可以控制在300元以下。

总费用可控制在600元左右，促销成本较低。

**酒店策划方案**

优势该店处于西安市阎良地区航空高新技术产业区，境内目标群体收入高，消费能力强。经营的川菜是大众化菜系，消费者接受面广，并有试飞员等部分稳定的`客源支撑。位置处于经济开发区，对今后的发展非常有利。

劣势周边居住人群较少，人气不足。该店前任老板经营管理较差，在当地口碑较差，后成为烂尾楼，现要盘活该楼，难度较高。该区除了跟飞人员及其他航空技术人员以外，其余流动人员相对较少。该区餐馆较多，市场小，竞争激烈。

重新树立酒店知名度，提升人气，稳定收入，立足于本土，打造当地一流酒店形象。

当地中高收入人群，各企事业单位，机关团体，婚寿宴群体。

提前向目标消费群发布开业活动信息及具体活动内容；关注并运用当地社会热点，吸引消费群体。

通过媒体（报纸、电视、电台、中国移动）发布一些软新闻、硬广告，同时用宣传车、dm单、横幅等进行宣传。

时间安排

8月5日—8月10日，确定开业庆典及开业前后宣传方案。

8月11日—8月20日，制定并印刷宣传资料、优惠卡，确定各种宣传用品。

开业时间：

庆典地点：中非酒店大门口

宣传范围：目标消费者

第一阶段

导入期（18天）8月11日—8月29日

x天，下方是优惠活动小字内容如下：

方案一：狂折到底

第一天：菜品5、8折（酒水不享受优惠）

第二天：菜品6折

第三天：菜品6、8折

第四天：菜品7、8折

第五天：菜品8折

第六天：菜品8、5折

第七天：菜品8、8折

方案二：天天特价

第一天：桂鱼1元1条（每桌限一条）

第二天：鲈鱼1元1条（每桌限一条）

第三天：基尾虾1元1斤（每桌限一斤）

第四天：甲鱼1元1只（每桌限一只）

第五天：鲢鱼1元1条（每桌限一条）

第六天：x红酒1毛钱1瓶（每桌限1瓶）

第七天：x啤酒1毛钱1瓶（每桌限10瓶）

在附楼上悬挂以下条幅标语进行宣传：“无线pda掌上电脑点菜·阎良首家”，“美味川菜风·飘香航空城”，“在中非·踏上红地毯之约”，“千帆竞发航空城·万冠云集新中非”，“婚寿宴基地·尽在中非酒店”，“酷客川菜·你家门口的成都地道美食·想吃就吃”。

采取主动出击：宣传资料印好之后由营销人员上门推销，介绍酒店特色、环境、服务等，采取电话推销和发传真告知等形式，以争取让这些企业将“宴席”订在中非酒店举办。

邀请地方名流、政府要员、各企事业单位主要负责人参加开业典礼，并向他们发放邀请函。邀请事项分组、分人进行，采取谁邀请谁负责全程接待的原则。

**酒店策划方案**

目的；不仅可以让消费者花少钱吃百样菜，还可以使消费者知道餐厅的特色。促进该餐厅的消费（增多人气），获得更多的剩余价值（利润）。

要求；要让消费者耳目一新。美其名曰\"享受\"也。

活动形式；

1、自助餐、点餐、新菜、特价菜等

2、折扣消费；

3、赠送优惠券；凡消费满100元以上的\'消费者均能获得优惠券。

4、免费赠送饭菜；凡消费满200元以上的消费者均能获得一份免费的特色菜。

促销活动方案三――中秋佳节――对酒当歌赏月

念人生之多少良辰美景莫过于此

地址；饭店、酒店、餐饮临街崆地建行门前

场地布置；搭建一个临时舞台背景布幔一个进口音响一套舞台地板上小灯笼16盏其他背景灯光。

活动创意；

1、现场猜谜活动；在活动现场悬挂有谜语的五彩灯（红灯）笼。凡中者皆能获得10元的消费优惠券。塑造中秋的气氛和饭店、酒店、餐饮的江南文化内函。专设一个谜底台。

2、演艺活动策划；

（1）有奖征答问题；关于饭店、酒店、餐饮的发展史等问题

（2）载歌载舞；觅歌舞团演出，另外，主持1―2名。

（3）穿插少许让观众参加的；邀请台下一起参加，凡唱的歌都带有\"月\"字或是咏\"秋\"的最少二句，无需整首演唱，歌曲不能重腹，唱出最多首和唱功最妙者，均有奖励（100元或50元消费券）。

（4）拉啤酒商做冠名赞助，从而减少费用的开支，进而促进利润的增多。

（5）饭店、酒店、餐饮特质月饼大派送；由老板、职工及嘉宾共同举行切饼仪式，统一送至顾客手中。

**酒店销售方案**

八月十五中秋节日趋临近，一年一度的“月饼大战”随之即将拉开帷幕。根据去年酒店的月饼销售情况及今年的市场预测，确定本年度月饼销售预案。

一、计划销售任务：10万。

二、销售指标分解：（不包含送礼部分）：

市场销售部：200盒。

餐饮部：300盒。

客房部：80盒。

三、广告制作。

1、制作宣传布条，悬挂大厅人流量较大的显眼位置；主题是“花好月圆人团圆，唐人街与您共渡中秋、国庆佳节”。感受秋天带来的收获与成熟的.风韵。

2、设计并印制3000份宣传广告单，用于销售人员外出洽谈业务时提供给顾客并用于住店、用餐客人的宣传。

3、在大厅布置月饼展厅。

四、完成各项任务的时间：

1、广告制作在9月6日前完成；

2、月饼销售数量于8月25日与供应商确定并签定合同，月饼于9月5日到位；

3、9月16日开始领取月饼；

4、10月7日停止月饼领取；

五、月饼的种类、数量及包装由餐饮部结合去年情况8月24日前定出。

吸取去年教训，在所有内外包装及手提袋上均要印有酒店标志，凸显度假村风格。注重实惠，避免华而不实，可以多推出月饼套装，除了包装内有月饼没那外，可以包装上红酒、巧克力等，以增加卖点！

销售部建议销售品种及定价、提成：

月饼种类进价（每盒/元）售价（每盒/元）提成（每盒/元）。

中秋伴月65。

富贵中秋月9651181581014318815。

精品礼品月20325815。

月之味46695。

团圆月69985。

**酒店销售方案**

伴随着元宵佳节的靠近，餐饮店元宵节策划方案势在必行，方案的.目的是提高各店营业收入，树立餐饮品牌形象，再掀节日消费高潮。元宵节促销活动策划方案具体内容如下：

正月十五闹元宵，xx餐饮送。

xx.3.5元宵节。

美食城、美食海鲜城、美食海鲜广场、法尔春天餐厅。

1、正月十五当天来店消费的客人可参加猜灯谜活动，猜中者可获得精美小礼品一份，每桌限猜一个灯谜。

2、正月十五当天到店内消费的客人，每人赠送元宵两个，赠完为止，营业做好登记，财务备存。

3、正月十五当天各店厨师推出几款团圆菜品，寓意元宵节团团圆圆。

1、企划部负责设计横幅，每店一条，内容：正月十五闹元宵，勇丽餐饮送祝福，利用短信平台发送元宵节祝福短信，内容：正月十五闹元宵，勇丽餐饮送祝福，勇丽餐饮祝您月圆灯圆事事圆，情圆梦圆人团圆!

2、灯谜由各店自己打印准备。(字谜部分发给客人，谜底部分放在前台，按序号对谜底)。

3、猜灯谜的礼品各店根据现有剩余小礼品配发，财务做好登记。

4、各店所需元宵数量提前安排本店采购人员进行购买。

1、各店对员工进行相关知识培训，当日客人用餐时主动。

提示，并送上节日祝福。

2、活动当天赠券活动只赠不用、积分卡活动正常进行。

**酒店策划方案**

菊品为尚，情浓重阳，礼敬老人送上温馨送上健康

20xx年xx月xx日

1、为配合重阳节的气氛，在正门外摆放大型菊花花坛，并在门外的两棵立柱之间悬挂“菊品为尚，情浓重阳—xx餐厅赏菊会”的主题横幅。

2、在正门入口处堆放九层的大型“重阳糕”，配放小装饰“灯”，取“步步登高”之意。

3、餐厅内张贴重阳节主题吊旗。

4、在各楼层显着位置摆放不一样品种的名贵菊花，供人赏闻。

重阳节，也是中国的“老人节”。近年的重阳节，逐渐掀起了一股“团圆风”。回家跟爸妈说说知心话，陪辛劳了一辈子的父母出门走走，逛逛，渐渐成了重阳节里儿女们送给父母最异常的礼物。所以，本方案主要从儿女孝顺、合家欢乐的角度进行活动策划的。

活动一：“情暖金秋”老年点餐特卖

活动期间，餐厅准备好适合老人的套餐，点套餐可进行折扣优惠。

活动二：推出老年专用菜品

重阳节推出适合老年人口味的菜点，时逢秋季养生的好时机，老店推出了养生佳品，及各色重阳套餐。

活动三：你敢来，我就敢送

1、重阳节当天向60岁以上用餐的老人赠送养身滋补汤一份。

2、当天过生日的宾客凭生日蛋糕或本人有效证件可获赠长寿面一份。

活动四：举办“百叟宴”

凡年满60岁以上（凭有效证件）的老年人可享受每位99元的“九九重阳优惠套餐”（仅限100人），额满为止。席间，有民乐、变脸、舞狮子等表演助兴。

活动五：“重阳节”特价酬宾。

保健酒类、保健品类、保健食品类，其它老年用品等统统七折

1、发传单

2、经过微信公众号

3、经过媒体发放广告

**酒店销售方案**

为了能够更好的提高今年“真龙”月饼的销售量，提高酒店的知名度，创造更佳的品牌效益和经济效益，现做出如下月饼销售、宣传推广计划：

1、市场现状及竞争对手分析

北海市一县三区人口149万人，市区人口不足30万人。虽然去年开始经济有点复苏，但整体消费水平还不算很高，去年我们的月饼在北海市场争一定的市场份额和荣誉，但有香格里拉、海滩、富丽华、荔珠、嘉莱、利园、夜巴黎等大酒店的争夺，加上消费者的消费将更趋于多元化，今年在本市的销售依然不容乐观。所以我们还是要主打行业市场和扩大本市市场占有率，同时要开发新的市场，寻找新的蛋糕，打开钦州、防城的市场，争取时间上的优势，先下手为强。

2、消费者分析

1）、月饼购买者的用途有65%的人用于送礼，这些客户更注重月饼的包装。所以在包装上要豪华、大方、典雅。

2）、个体消费和团购

个体消费者，这部分消费者追求的是物美价廉选择月饼的主要价位在100元左右。团购也是一样，主要是发给本公司员工，要求物美价廉，去年烟草就是例子，很多公司选择的是月饼份量重的，实惠的。

3、市场发展趋势分析

消费者首选的陷料仍是莲蓉、双黄为主，其次是伍仁、水果、椰蓉、虾仁、果蓉。总体来看，营养丰富，口味清淡的月饼更容易被消费者接受，随着人们自我保健意识的增强，无糖月饼逐渐被消费者接受。另外，40%的消费者希望购买无糖月饼，有28%的消费者希望购买有绿色食品标志的月饼。

4、月饼的功能特点分析

1、弥补功能

有73%的人认为中秋节吃月饼有特殊意义“每逢佳节倍思亲”，在中秋这个特别节日里，虽然不能和父母、亲友团聚，但能在异地一同品尝月饼，共赏明月，多少能排解思亲情绪。

2、传统习惯

有51%的人认为吃月饼会增加节日气氛，而且是几千年留下的传统，应该保持。

3、补偿功能

有48%的人认为现在人们工作、生活都很忙，同家人、老人、孩子交流少买月饼过一个团圆中秋表达一下自己的歉意。

4、联络感情

有42%的人买月饼馈赠亲朋，联络感情。

一）、以直销为主，推动全员促销。

销售方案参照去年方案，但大堂销售点不能打折，象去年一样会造成销售价格混乱。

二）、促销渠道及促销活动

1、在二楼神州食府的早茶、晚茶开设月饼点心品种，在大堂设月饼展示点及销售点供零点。

2、通过销售部、餐饮部销售员到市内外各大单位或团体进行上门推销，争取大的定单。

3、

4、按部门分配任务进行销售。实行酒店全员销售，采取提成销售制度，以刺激员工的销售积极性。

5、9月初举行“月饼品尝定货会”，做为月饼销售开路先锋。（附件二）

6、针对烟草行业，由酒店领导带队逐一走访，赠送中秋礼盒，进行人员宣传、销售。

7、制作附有月饼的“‘真龙’月饼中秋送真情刮刮奖券”，以一定量

张，消费600元可得到三张奖券，并定期在酒店发布中奖信息。整个宣传活动时间前后大概一个月，期间可以在酒店大堂设“‘真龙’真情榜”进行3-4次的中奖送礼公布以达到宣传的目的并刺激消费。

8、9月9日-11日举办“感恩的心·共度教师节”活动，将月饼销售持续升温。

·凡在活动期间持教师证到酒店均获得精美月饼一个（份）。

·教师节期间订月饼的教师将获得7.5折优惠。

三）、定价策略

以200元以下的中低定价策略为主，以88元-138元主打产品，少量的开发高价位的产品，开发部分50元-60元的低价产品。并者在月饼的份量（净重）上要比去年提高。

四）、销售目标

目标：计划目标为5万盒（含计划销售量、定货会、员工发放）

五）、销售政策

1、政策

为鼓励客户提前预定，以便酒店做好生产计划，建议客户在8月

20日前（提前一个半月）下定单预定100盒以上可享受7.5折优惠，9月10日前8.5折，9月11日至30日9折。

1000盒以上：6.5折

预定500盒以上：7折

100以上：7.5折折

50——99盒：8折

20——49盒：8.5折

(如遇特殊情况向老总请示)

2、、零售折扣的权限

总经理：不限

副总经理：7折

部门经理：7.5折

月饼销售小组成员：8.5折

其他员工：9折

员工自购：8折（限30盒/人）

3、奖惩

为鼓励员工完成销售月饼任务的积极性,制定以下奖励方式:

酒店统一与员工按7.5折底价结算,如按7.5折销售,则按销售额的4%提成，销售量大的，打折较低的，7折按3%提成,6.5折按2%提成.

在媒体广告上，主要采用售点广告为主，联合各大超市或个人销售店设立代销点，并配合以报纸、宣传单广告，以情感诉求为主，用密集型广告投放在三周时间内打动消费者，使其作出购买决定。

在公关活动中，用买月饼，寄片语，显真情的\'方式拉进与消费者的距离，并起到促销的效果。

**酒店策划方案**

中秋佳节历来是餐厅酒店做促销的大好时节，也是消费者，拉动消费的最佳机会，这次活动一是为了获得更好的利润，另一方面也是为了加强餐厅处在形象，加深餐厅在消费者心目中的印象。

二、活动主题；\"中秋同欢禧，好礼送不停\"

三、活动对象；针对高中低不同的人群进行不同的.中秋促销活动，有用的照应不同的人群。

四、活动时间；x月x日――x月x日

五、活动形式；折扣；赠送；抽奖

六、活动具体内容

1、促销期间凡在本店用餐，百元以上均可享受九折优惠。并随桌赠送中秋特别加菜。

2、促销期间凡在本店指定系列套餐，即可获得相应中秋礼盒。

3、活动期间，凡在本店用餐，均可以参加中秋灯迷有奖竞猜活动。同时可以免费得到快照一张。

七、活动宣传

1、人流量集中的地方，火车站，公交车站等，做户外。

2、报纸、当地电视台也要进行宣传。

3、并进行传单发放。

八、其它有关策略

**酒店策划方案**

xx

xx

1、加强公司连锁店的销售力度、提高营业收入；

2、强化企业知名度、提升连锁店品牌；

3、庆祝x节

x节必不可少的节目，有家庭式的，朋友式的，情人式的各种各样party。一种友情，亲情，爱情聚会的好时光。作为一个隆重的节日，少不了的是大餐，在中国就是以西餐为主了。在活动宣传期间，公司可宣传企业文化，提升各连锁店品牌，强化企业知名度。

在各连锁店开展x节活动，在显眼位置显示连锁店标志，装饰酒店，将礼品放在酒店的每个位置。进店消费的每位顾客都赠送小礼物，推出大餐及其优惠活动。

1、将每个礼品都贴上号码，顾客在用餐时，由服务员上前让顾客抽号码，抽到哪个送哪个。

2、进来进餐的顾客都送小礼物，最好标有公司标志（可与其他商家合作）。

3、制作宣传单，在优惠活动的纸张范围内可作裁剪，可相当消费券。

4、由厨房推出特价菜单，具体可分为：美餐、情侣套餐、儿童套餐、家庭套餐等等，制作相关的海报传单进行宣传。（点排餐可赠送咖啡特饮券一张）

5、订位。

6、连锁店所有职员都必须着红色，加强节日气氛。

7、在餐厅做简单的布置，加强餐厅的喜气、热闹的活跃气氛，重要的是让顾客有种过节的感觉。

8、各餐厅内播放颂歌。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com