# 酒店策划活动设计方案范文

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-01-07

*策划方案根据策划期内各时间段特点，推出各项具体行动方案。行动方案要细致、周密，操作性强又不乏灵活性。这次小编给大家整理了酒店策划活动设计方案，供大家阅读参考，希望大家喜欢。酒店策划活动设计方案1市场营销部是负责对外处理公共关系和销售业务得职...*

策划方案根据策划期内各时间段特点，推出各项具体行动方案。行动方案要细致、周密，操作性强又不乏灵活性。这次小编给大家整理了酒店策划活动设计方案，供大家阅读参考，希望大家喜欢。

**酒店策划活动设计方案1**

市场营销部是负责对外处理公共关系和销售业务得职能部，是酒店提高声誉，树立良好公众形象得一个重要窗口，它对总经理室进行经营决策，制订营销方案起到参谋和助手得作用，它对酒店疏通营销渠道，开拓市场，提高经济效益和社会效益起到重要促进作用。

针对营销部得工作职能，我们制订了市场营销部\_\_年工作思路，现在向大家作一个汇报：

一、建立酒店营销公关通讯联络网

今年重点工作之一建立完善得客户档案，对宾客按签单重点客户，会议接待客户，有发展潜力得客户等进行分类建档，详细记录客户得所在单位，联系人姓名，地址，全年消费金额及给该单位得折扣等，建立与保持同政府机关团体，各企事业单位，商人知名人士，企业家等重要客户得业务联系，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得生日，通过电话、发送信息等平台为客户送去我们得祝福。今年计划在适当时期召开次大型客户答谢联络会，以加强与客户得感情交流，听取客户意见。

二、开拓创新，建立灵活得激励营销机制。开拓市场，争取客源

今年营销部将配合酒店整体新得营销体制，重新制订完善\_\_年市场营销部销售任务计划及业绩考核管理实施细则，提高营销代表得工资待遇，激发、调动营销人员得积极性。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，四个联络电话得二、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。

强调团队精神，将部门经理及营销代表得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、积极得工作团体。

三、热情接待，服务周到

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，最大限度满足宾客得精神和物质需求。制作会务活动调查表，向客户征求意见，了解客户得需求，及时调整营销方案。

四、做好市场调查及促销活动策划

经常组织部门有关人员收集，了解旅游业，宾馆，酒店及其相应行业得信息，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，及时得信息，以便制定营销决策和灵活得推销方案。

五、密切合作，主动协调

与酒店其他部门接好业务结合工作，密切配合，根据宾客得需求，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得关系，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得支持和合作。

\_年，营销部将在酒店领导得正确领导下，努力完成全年销售任务，开拓创新，团结拼搏，创造营销部得新形象、新境界。

**酒店策划活动设计方案2**

八月十五中秋节是一个温馨、团圆的美好日子，一个具有悠久历史文化的传统节日，同时也是各企业增加销售，接近员工与员工、员工与企业之间的距离，达到一种和平友好的精神，更好的促进企业经济发展。

在中秋节这一天，家家户户都吃团圆饭，品月饼，赏明月，到处洋溢着喜庆气氛。在这一天里也有很多在外工作的人因为工作的原因而不能回家陪自己的父母吃团圆饭、赏月品月饼，这就需要企业给予员工更多关注，那么企业该如何出高招，打造节日气氛，关注员工的情感需求，营造出一片“几处笙声留朗月，万家萧管乐中秋”的欢乐景象呢?既能颂扬中华民族的传统文化，又能丰富员工的精神物质生活，增强凝聚力和员工归宿感，更好地体现企业家庭般的和谐氛围。

今天就以某酒店为与大家分享酒店中秋策划方案，看该酒店是如何令自己的员工在异彩纷呈的文化活动中，增强员工对中国悠久历史文化的认识，拉近员工与员工、员工与企业之间的距离。

一、策划方案主题

以“同一月饼，同一梦想”为主题，营造“欢乐和谐，与时俱进”的公司气氛，提升企业形象。

二、时间：农历八月十四或者十五

三、地点：酒店培训室

四、策划方案特色：

1、现场主持人要有很强的控制能力、言语表达能力，节目设计必须合理、有趣，让员工能够很好的理解 参与。

2、制作一些精美卡片，上面印刷中秋节来历、典故、赏月、诗词等内容，发给员工作为此次活动的纪念，既能让员工长时间记住此次活动又能更好的了解中国文化。

五、方案活动一

1、活动形式：动态或者静态影像资料播放，由主持人讲解

活动名称：中秋，你知道吗?

宣传内容：中秋节来历、典故、赏月、诗词等。如：典故——嫦娥奔月、吴刚折桂、玉兔捣药等;赏月——追月、行月、望月……图文并茂，增强感染力。理解程度计较难。

六、方案活动二

1、月饼活动名称：月饼圆，月儿圆

活动形式：由面点师表演并指导有兴趣的员工制作月饼(可以以组为单位进行)，并评选出最有创意奖最受欢迎奖最正宗奖等给予奖励。

品月饼、赏月亮——员工相互讨论。

2、孔明灯

活动名称：孔明灯，月儿明

活动形式：由专门技师现场表演和有兴趣的员工制作(可以以组为单位进行)，为以后放飞做准备。

与员工互动，调动员工的积极性与热情度。签字——员工在公司提前做好的大的孔明灯上签下愿望祝福等。放飞孔明灯——放飞心情。

孔明灯又称天灯、祈福灯或者平安灯，当精彩的节目演出后，大家将中秋心愿写在孔明灯上，看着挂在夜空里圆圆的月亮，趁着月色，一起点燃放飞。将节目拉向高潮。

七、现场布置

1、舞台布置——包括一个大型的背景屏，以供故事讲解是播放投影。

2、音响设备布置

3、灯光照明布置

4、观众席布置

八、活动结束

现场清理安排

**酒店策划活动设计方案3**

一、活动背景

随着旅游行业的发展，酒店业也以日新月异的速度高速发展着。酒店管理，更是全球十大热门行业之一。通过此次技能大赛，旨在丰富大学生校园文化，促进同学酒店服务技能的提高，充分调动我院学生对专业技能学习积极性。

二、活动主题

践行科学发展，争做技能明星

三、活动时间

初赛：\_\_年4月27日

复赛：\_\_年5月16日 下午六点(暂定)

四、活动地点

初赛：\_\_\_楼

决赛：新区2教104

五、主办单位

重庆三峡学院经济与管理学院

六、承办单位

旅、酒管专业学生会

\_\_级酒店管理班、\_\_级酒店管理班

七、活动对象

重庆三峡学院经济与管理学院全体学生

八、活动准备

前期：宣传策划部负责制作宣传海报以及展板。

中期：设点宣传，进班级宣传;

初步对参赛者进行，讲解参赛要求。

后期：确认参赛人员，联系评审。

九、竞赛规则

1、本次竞赛共设两轮，第一轮为选拔赛，第二轮为决赛。

2、参赛人员进行比赛时，不得携带任何资料。在参赛过程中必须服从主持人的指挥，端正赛风。

十、活动流程

1、参赛方式

2、参赛要求

3、初赛

(1)初赛时间：\_\_年4月27日下午6:00

(2)初赛地点：1j4楼

(3)初赛内容：酒店知识问卷

(4)比赛实行淘汰制，选十名选手进入决赛。

4、决赛

(1)比赛时间：\_\_年5月16日晚18：00

(2)比赛地点：学术报告厅

(3)比赛内容：

a、中英文(配上幻灯片)

b、酒店随机情景知识问答

c、中式铺床

十一、比赛(决赛)说明

(一)中英文自我介绍

参赛选手根据自身特长进行自我介绍，包括ppt展示。(时间为3分钟)

(二)酒店随机情景知识问答

参赛选手依次抽选题目，题目由主办方进行出题，关于酒店各部门服务规范和应急问题处理等。

**酒店策划活动设计方案4**

一、活动目的

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

二、活动主题

“中秋同欢喜，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，有效的照应不同的人群。

四、活动时间

\_月\_日——\_月\_日

五、活动形式

打折;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、活动广告宣传

1、人流量集中的地方，火车站，公交车站等，做户外广告。

2、报纸、当地电视台也要进行宣传。

3、并进行传单发放。

八、其它相关策略

九、嗅觉营销

让月饼的芳香和酒店文化去吸引进入酒店的客人，让月饼的芳香，顾客便主动闻香而来

人员调动、酒店布置等都要事前做好分配安排，并起动应急措施，同时要做好相关记录总结，为促销评估做准备。

**酒店策划活动设计方案5**

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)、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)、以端午节文化为內容推出多款适合家庭聚会的精美实惠端午团园宴，预定团园宴送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傾斜，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。

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\_\_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 美食城毎款菜价10元，啤酒买一送一[\_TAG\_h2]

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！