# 五一假期酒店宣传文案范文(优选12篇)

来源：网络 作者：流年似水 更新时间：2025-01-19

*五一假期酒店宣传文案范文 第一篇一、活动主题：学雷锋、庆\_五一\_二、活动目的：\_五一\_国际劳动节即将到来，为了让广大员工度过一个充实愉快、富有意义的节日，激励员工立足岗位、争奉献、建功业、求进步、谋发展，为推进公司和谐稳定发展做出新的贡献，...*

**五一假期酒店宣传文案范文 第一篇**

一、活动主题：学雷锋、庆\_五一\_

二、活动目的：\_五一\_国际劳动节即将到来，为了让广大员工度过一个充实愉快、富有意义的节日，激励员工立足岗位、争奉献、建功业、求进步、谋发展，为推进公司和谐稳定发展做出新的贡献，根据公司有关文件精神，经研究决定，在公司员工中开展以学雷锋、庆\_五一\_为主题，并大力选宣传公司各岗位涌现出的先进员工集体和个人，积极开展主题鲜明、内容丰富、形式多样的纪念\_五一\_系列活动，现将有关事项通知如下：

三、活动要求：

1、高度重视，全员参与。各部、室、店负责人要高度重视此次\_五一\_主题活动，鼓励本部、室、店员工积极参与各项活动，做好各项准备工作。

(一)活动时间：20\_年5月1日

(二)活动地点：

(三)活动安排：

1、开展各项先进员工评比活动。

(1)\_雷锋式文明员工\_：按照公司《卖场管理条例》的要求，从身边的小事做起，向粗鲁告别，向陋习告别，向坏事告别，把礼貌带进超市，把微笑带给顾客，把谦让带给他人。由各店、部门在工作会议上布置和落实，根据员工的表现，在4月30日前评选出。

(2)\_雷锋式爱岗敬业优先员工\_：按照公司各个岗位职责的要求，去做好本职工作。公司将在3月中旬至4月上旬，对每一个员工进行一次专业知识考评;根据员工的表现和考评，在4月30日前，各店、部门评选出。

(3)\_学雷锋优秀团队\_：要求每一个员工都能会唱一首歌颂雷锋的歌曲，会诵读一首雷锋箴言、会讲一个雷锋故事;每个门店组织一个文艺节目，并在\_五一\_劳动节进行汇报演出。

(4)\_雷锋同志在我身边之优秀员工\_：公司将收集全部先进事迹资料，进行汇总并评选;要求各门店、部门，公司每一位员工为他人、门店、社会、家庭做一件力所能及的好事，并要写好日记;要求每个门店、部门，每月都组织多个服务小组，做一项以上的社会公益活动，(上街道、客运站里做卫生;去敬老院给老人们洗衣服等;去留守儿童、留守老人家里做一件好事;去帮助一家贫困山区的困难户;每一个员工善捐一套衣服或者其他服装，要求清洗干净;每一个员工每一个月慈善捐资1元以上，用于扶贫助学或者帮助贫困员工或者社会贫困家庭等)并写好日记;每一个员工或者小组所做的社会公益活动日记，都将在各门店、部门、公司例会等多种形式会议上进行交流20\_年。(注：以上各项先进员工评比，需上报有关事迹材料至综合办公室。)

2、员工联欢活动。5月1日，公司组织员工积极开展的主题鲜明、内容丰富、形式多样的纪念\_五一\_系列活动，帮助大家放松心情，度过一个快乐惬意的节日。

(1)才艺秀(厨艺、舞蹈、唱歌、朗诵、编织等，大家各显神通)形式不限，有单人或团组表演，节目类型包括街舞、小合唱、独唱、三句半、小品、演奏等;节目题材力求新颖、活泼、生动、感人、搞笑、优美、意义深刻、发人深思。

活动开始前半个小时，公司领导、员工到及嘉宾都陆续入场。入场期间，活动现场要播放音乐(欢愉的，高昂的)。活动进行时，整台活动从前至后都要拍摄dv记录。活动后，凡参加表演的都将给予礼品以感谢其积极的参与。

(2)趣味游戏(设置奖品)

ⅰ\_两人三足\_

游戏规则：

①每队选取4——8名队员，两个人一组，两人的其中一只脚绊绑在一起;

②参赛两人相邻腿上的绑绳的位置不能高于膝盖部分，当然也不能低于脚裸;

③在游戏过程中若绳子脱落，哪里脱落那里绑好再出发;

④比赛在起点处开始出发，至对面标志处折回，返回至起点处，再将绳子解后，交给下一组队员进行比赛，最后以完成时间长短进行排名;

⑤两人三足，团结你我，友谊第一，比赛第二。

ⅱ\_我比划你来猜\_

游戏规则：

①这个游戏可由一个小组表演让大家猜，也可以两个小组采取对抗的形式进行。各代表队依次上场，每队选取4——8名队员，一个人比划一个人猜。

②游戏者排成一列，由主持人把要猜的成语拿给最后一个人看，然后他再让前面一个人转过身来看他比划，不许出声。猜词过程中，不许说出词条中包含的任何字，否则该词条作废，根据词条难度，有三次选择放弃的机会。

③这样一直到最后一个人。以猜中词条的多少，答案正确且最快的一队获胜。

ⅲ主题式唱歌游戏规则：

①主持人规定一个歌曲主题，如主题是\_爱\_但又不能唱到\_爱\_字，以\_喜万家\_代替主题，唱到\_爱\_的人接受惩罚。

②主持人说完主题宣布开始，每队选取4——8名队员，在规定时间内依次接唱与主题相关的歌曲。

③为了避免唱错者不表演节目，主持人提前请写好惩罚条。如：头顶橘子不用手扶的情况下，做转身、踢腿、下蹲等动作;唱恶搞歌曲;用方言学馒头叫卖声或是读出诗词;吹爆气球;想下一位受惩罚的人应该怎样惩罚;读绕口令。

绕口令：

一面小花鼓，鼓上画老虎，宝宝敲破鼓，妈妈拿布补，不知是布补鼓，还是布补虎。车上有个盆，盆里有个瓶，乓乓乓，乒乒乒，不只是瓶碰盆，还是盆碰瓶。

从前有个小孩叫小杜，上街打醋又买布，买了布打了醋，回头看见鹰抓兔，放下布，搁下醋，上前去追鹰和兔，飞了鹰跑了兔洒了醋湿了布。

3、户外集体活动

登山比赛，穿插技能比赛。比赛地点：情侣山、跑马山、峡谷公园(比赛团队10人为单位一组)

通过组织员工进行登山比赛，提高员工身体素质以及团队合作精神。由综合部负责参与活动员工的组织工作和活动中的摄影工作，各部室店负责人负责本次活动的宣传工作和整个活动的安全预防工作。

活动所需物品：矿泉水：约100瓶，发放给参加本次活动的比赛人员和工作人员，人手一瓶;口哨：3个。

活动路线：公司——山——返回。

**五一假期酒店宣传文案范文 第二篇**

一、超低的价格，带来超高的享受

二、“五”动心情，清爽“一”夏

三、火红五月别样天；你火了吗？

四、五一充值送机，你准备好了吗？

六、购物有乐趣，吃上再拿上

七、黄金周不产黄金，五一节却有五折!

八、庆五一，享方便实惠，赢精彩大奖

九、狂欢乐无限，购物价有边

十、手机，为之\_折\_服！

十一、幸福直通车站站有好礼

十二、迎五一，庆五一，商品减价数第一！

十三、锣开五月、玩美假期。

十四、五一走来走去，一定要吃好喝好！

十五、五一购机，三重好礼送给你！

**五一假期酒店宣传文案范文 第三篇**

为了加强学校的德育教育，培养学生的审美情趣，丰富学生的课余文化生活，推动学校艺术月活动，促进学校的社会主义精神文明建设，便于各班组织学生参加”五一”文艺汇演，现制定”五一”文艺汇演规则：

一、内容

《中学德育大纲》初中阶段德育内容。

二、形式

舞蹈、歌曲独唱、合唱、相声、小品、魔术等多种形式。

三、时间

4月28日。(具体时间根据天气情况而定)

四、要求

1、各班选派代表表演一个节目。

2、赛前由各班文娱委员抽签决定参赛次序。

3、各班于4月20日前将参赛节目的类别、名称、碟子等交到德育处，4月26日分年级进行节目采排以保证节目质量。

五、评分标准

1、思想内容10分：《中学德育大纲》初中阶段德育内容10分，其他健康内容5分。

2、服装、道具、化妆20分：着装得体，自然大方，道具选择恰当，与内容统一，化妆恰如其分20分;着装不协调，道具选择与内容不很统一，化妆效果一般15分。

3、舞台表演60分：能够熟练掌握舞台表演技巧，艺术感染力强，表演自然、亲切、流畅、大方60分;能够较熟练地把握舞台表演技巧，艺术感染力较强，表演比较自然大方50分;

4、舞台效果10分：表演效果佳，观众掌声大10分;表演效果良，观众掌声较大8分。

六、评比办法

1、评委：(统计)。

2、评分采取去掉一个最高分和一个最低分后，合计成总分。

3、节目评奖和班级考核均按总分进行。

七、有关方面负责人

安全：各班主任;纪律：各班主任(值周行政协助);后勤(饮水及简易医药);音响;汇演标志及背景：由\_设计制作;橡胶地毯的安装及撤;广播;协调：

八、场地服务：由当周值周班级班主任负责。

九、奖励

1、节目分为两大类：舞蹈类和非舞蹈类，采取分类评奖。

2、设奖：只设节目奖。

3、节目奖：分类进行评比，各类分设一、二、三等奖，其评奖数按各

类节目数量的3/4决定：一等奖一个，奖金50元;二等奖二个，奖金各30元;三等奖若干，奖金各20元。各类节目余下的1/4均设为精神文明奖(只发奖状)。

注：请各班精心选拔人员和节目，认真组织学生参加本次汇演活动，以确保本次活动的节目质量

**五一假期酒店宣传文案范文 第四篇**

>活动目的:

让学生初步爱劳动，知道热爱劳动是我们中华民族的传统美德，劳动最光荣，从小养成自己的事情自己做的好习惯。

>活动准备:

小品表演、文具书包等。

>活动过程:

(二)、全体立正，出旗敬礼。唱队歌。

(三)、宣布活动开始。

(四)、具体活动。

支持人:“五一”劳动节就要到了。大家知道这个节日是怎么来的么?下面请我们班的张恒同学为大家介绍以下。

1、 介绍“五一”劳动节的由来

支持人:是呀，劳动人民太辛苦了!他们为了幸福美好的生活，日夜操劳，“五一”劳动节是他们的节日，也是我们在座每一位同学父母的节日，那你知道你的父母都是从事什么工作的?

2、 请同学介绍父母的工作和辛劳情况

支持人:我们的父母为了生活，也为了我们每一位同学，他们真是太辛苦了!我们小朋友应该怎么做呢?请看两个小品，看看哪个小朋友做得对?

3、小品表演

支持人:请同学说说哪个做得对?为什么?下面我请同学说说你在家都帮爸爸妈妈做些什么事?

4、 学生交流自己都在家做了哪些事 (鼓掌勉励)

支持人:同学们真能干!为家里做事，是我们每个小学生应尽的责任，我们从小就应该学会自己的事情自己做，下面我们就来展示一下(请五位同学比赛整理书包和穿衣)。

5、五位同学比赛整理书包和穿衣

支持人:我们是不是家里的“小公主”、“小太阳”?(不是)对!热爱劳动是我们中华民族的传统美德，幸福的生活要靠劳动来创造，下面请听歌曲《劳动最光荣》。

6、 小合唱《劳动最光荣》

(五)请辅导员老师讲话(同学们我们要从小养成热爱劳动的好习惯，长大才能成为一个对社会有用的人。)

(六)呼号(全体立正 师:准备着，为共产主义事业而奋斗!生:时刻准备着!)

(七)、退旗，敬礼

(八)、我宣布二(1)中队“我爱劳动”主题中队活动到此结束!

**五一假期酒店宣传文案范文 第五篇**

五一黄金周是我国国民三大长假之一，在此节假日期间，国民消费集中，私款消费趋旺。在五一黄金周即将来临之际，结合本酒店的实际情况和涉县的市场情况，为了迅速提高酒店知名度、消除市场陌生感，达到经济效益与社会效益双丰收的目的，特制定本方案。

>一、目标市场分析

为了促进该大酒店五一期间的消费，我们对酒店现有消费群体和涉县地区大众消费形式进行了分析，通过分析发现：酒店现有消费群体基本为团体、商务和公款消费，而该部分消费者五一期间基本放假休息，若不能有效拉动涉县大众消费群体来酒店消费，酒店五一期间消费状况将不容乐观。但涉县其他消费行业继春节之后在五一前后将会出现前半年的消费高潮，这些行业包括：电信、家电、婚纱摄影、家具、珠宝、手机通讯、保险等大众消费行业。而这些行业中的中高端消费群体也正是酒店的目标消费群体。

>二、策划思路

为了建造该地区中高端消费群体的商圈，实现--大酒店拉动该地区中高端散客消费群到酒店消费的目的，本策划案主要从以下几个方面考虑：

(一)借势营销

《兵法》有云：“善战者，求之于势，不责于人，故能择人而势。”

借势就是随时关注和把握身边的资源和事件，从中联系产品和企业，及时发掘和发现提升产品和品牌的每一次机遇，及时抓住与我有用的机遇，借“势”而上，达到推广产品和提升企业的目的。本案主要借两方面的势：

一是借商家之势。即借该地区已成熟的一些消费行业中优秀商家的势，来更直接，更有针对性地面对该地区中高端消费者进行营销宣传。利用这些优秀商家在市场上已树立的品牌形象、消费信誉和固定客户群，直接提高——大酒店在该地区中高端消费群心目中的地位。

二是借五一之势。即在借助其他行业优秀商家之势的同时，还要借助五一消费黄金周的大势。虽然五一消费黄金周对该地区酒店业并非真正的黄金周，但是对其它消费行业可谓是真正的消费黄金周。我们要借助这个消费黄金周的消费之势来吸引更多的消费者到--来消费，同时借此机会宣传。

(二)引导消费

五一消费黄金周里，人们有着大量的消费需求，如：家电、婚纱摄影、家具、珠宝业等等，如果在——大酒店消费后，可以同时得到在这些行业的优秀商家给与的在市场上无法得到的折扣优惠，那么，就有很大的可能拉动这部分消费者到酒店来消费。

(三)满足消费

五一黄金周里，顾客来——大酒店消费，不仅可以享受到酒店促销活动的各种优惠，同时，还能得到该地区其它消费行业里优秀商家推出的优惠活动和消费折扣。让顾客有一种“来——消费 能享受多家优惠”的实惠感。以优惠、实惠、来得值来满足消费者到——大酒店消费的需求。

**五一假期酒店宣传文案范文 第六篇**

活动主题：入住远望楼宾馆，欢度美好假期

活动日期：20xx年4月30日-5月3日

北京宾馆为了感谢客户长期以来的大力支持，在五一期间推出了“五一”黄金周优惠活动

客房优惠：

普通标准间 促销价：￥298元/间夜(净价)

商务标准间 促销价：￥380元/间夜(赠送双人早餐)

商务大床房 促销价：￥460元/间夜(赠送双人早餐)

在餐饮方面：

1、推出不同价位的经济“节日家庭套餐”，以特色菜、家常菜为主

三人用：￥288元/套(1凉、4热、2点心、1拼盘、远望酸奶/人)

六人用：￥488元/套(6凉、8热、4点心、1拼盘、远望酸奶/人)

八人用：￥588元/套(6凉、9热、4点心、1拼盘、远望酸奶/人)

2、零点客人将享受折优惠(不含酒水)，同时赠送“远望酸奶”。

详情可致电：(010)--------(010)--------

丰富多彩的促销活动将为下榻北京宾馆的宾客带来更多的实惠与惊喜!

**五一假期酒店宣传文案范文 第七篇**

5月1日——5月13日(--店)

活动内容：

1、广告语：“游王府，吃川菜，送清爽”。

5月1日——5月7日黄金周期间，凡持当日游览---花园门票的宾客来店用餐，每桌可获赠清凉甜爽水果一份(或酸梅汁一杯)。

2、触摸“五一”幸运摸奖活动

5月1日—— 5月7日黄金周期间，在---店用餐者以桌为单位，均可凭结账单参加抽奖活动，凡抽出写有“五一”字样的客人将获得---花园门票一张;凡抽出写有“五一--店”字样的客人将可获得三轮车什刹海胡同游览券一张。

3、“---饭店蔬香樟茶鸭特价卖---”

5月1日——5月13日活动期间，---店每日限20只---饭店蔬香樟茶鸭特价销售，原价96元/每只，特价60元/每只。活动期间还有两款特价菜以供宾客选择：上汤扒双鲍118元/份(原价198元)、葱烧赤参 48元/份(原价88元)。

另外，为回报消费者，5月1日— 5月13日活动期间，---店特推出“精品川菜、百姓价格”的三款套餐：亲子三人套餐188元、快乐六人套餐588元、全家福套餐(10人量)880元。

4、订“益智斋”餐厅送花园游

5月1日——5月13日活动期间，凡在“益智斋”用餐的宾客可免费游览---花园。让宾客充分体会到“--里的川菜，川菜中的经典”意境。

五一劳动节餐厅促销可以采用以下方式：

1、客户服务：订餐、订房后的确认短信，来店前短信提醒或地址信息;

2、广告宣传：利用广告群发手段进行广告宣传，发布特价信息，提高人气;

3、节假日客户生日关怀短信：利用节假日或老客户生日提供价格优惠，吸引客人;

4、短信打折券、现场短信交友;

5、服务相关小知识短信介绍，例如餐馆可进行新菜式、特色菜、时令菜介绍以满足广大食客的尝鲜心态，避免客户流失;

6、现场抽奖：客人发送短信有机会获得价格优惠，或者赠送特色菜。既提高客人兴致，也可借此获得大量客户手机号，成为未来宣传服务的目标。

市场环境分析提示：

五一的餐饮节日商机是很明显的，有很多的婚宴、寿宴、家庭宴请等都会选择在这一时间段举办：一是处在小长假期间，亲朋好友难得聚会;二是正处于春暖话开时节，踏春、旅游需求旺盛，旅游的流动消费也会给餐饮市场带来不小的空间!

**五一假期酒店宣传文案范文 第八篇**

1、来就送，买即赠，购就返。

2、笔记本五一促销火热送大礼。

3、迎五一，庆五一，商品减价数第一！

4、服装：火红五月别样天；你火了吗？

5、黄金周不产黄金，五一节却有五折！

6、购物有乐趣，吃上再拿上。

7、手机价钱不能再低了，随便你去别处打听。

8、药店：触摸“五一”，体验“中脉蜂灵”。

9、我挑我喜欢，我有我个性。

10、五一“钻石代表我的.心”——超值回报消费者。

11、五一旅游的宝贝，xx手机低价呈现。

12、锣开五月，玩美假期。

13、庆五一，享方便实惠，赢精彩大奖。

14、五一手机嘉年华，xxx实惠到您家。

15、地板：让xx地板陪你一起大放“价”。

16、五一手机嘉年华，xx实惠到您家。

17、擂响五月，放“价”送“礼”。

18、手机，为之\_折\_服！

19、“机”不可失，尽在xx。

20、店独家推出五一七彩套装，用色彩渲染你五一七天！

21、外面太热，进来脱吧。我们拥有足够的试衣间！

22、幸福直通车站站有好礼。

23、五一劳动寻良\_机\_。

24、本店为旅游形象店，地居民请节后进入！

25、圆梦钻石超值送。

26、五一欢乐与您共享，xx节能高清惊喜大促销。

27、欢欢喜喜庆五一，清清爽爽过夏季。

28、劳动创造完美未来五星创造开心五一。

29、劳动光荣低价有礼。

30、五一好运“与日俱增”。

31、五心大礼五一欢喜。

32、“五”动情绪，清爽“一”夏。

33、五一走来走去，必须要吃好喝好！

34、五一好运“与日俱增”。

35、七天度假好时光，三餐美食好味道。

36、春暖花开，用xx记录花儿般幸福的生活和欢乐时光。

37、开心度长假低价总动员。

38、五一休闲，最炫的、礼物！

39、全场折后再打折。

40、进店有礼送实用礼物，送完为止！

**五一假期酒店宣传文案范文 第九篇**

活动时间：即日起至12月23日

餐厅在五一期间举办二周年店庆活动，自即日起至12月23日，每天11：00-16：00六折优惠，17：00-22：00的第一桌客人将将享受单人名单优惠。

活动主题：入住远望楼宾馆，欢度美好假期

活动日期：20xx年4月30日-5月3日

北京宾馆为了感谢客户长期以来的大力支持，在五一期间推出了“五一”黄金周优惠活动

客房优惠：

普通标准间 促销价：￥298元/间夜(净价)

商务标准间 促销价：￥380元/间夜(赠送双人早餐)

商务大床房 促销价：￥460元/间夜(赠送双人早餐)

在餐饮方面：

1、推出不同价位的经济“节日家庭套餐”，以特色菜、家常菜为主

三人用：￥288元/套(1凉、4热、2点心、1拼盘、远望酸奶/人)

六人用：￥488元/套(6凉、8热、4点心、1拼盘、远望酸奶/人)

八人用：￥588元/套(6凉、9热、4点心、1拼盘、远望酸奶/人)

2、零点客人将享受折优惠(不含酒水)，同时赠送“远望酸奶”。

详情可致电：(010) (010)

丰富多彩的促销活动将为下榻北京宾馆的宾客带来更多的实惠与惊喜!

**五一假期酒店宣传文案范文 第十篇**

根据惯例，五一假日的到来，都会直线拉动提升的销售额。周详实用的五一劳动节营销策划方案，便成为各餐饮商家的营销秘笈。虽然是三天的五一小假期，但商机重重。五一餐饮促销要想成功，就要根据自己实际情况来策划了营销方案。

5月1日——5月13日(XX店)

活动内容：

1、广告语：“游王府，吃川菜，送清爽”。

5月1日——5月7日黄金周期间，凡持当日游览花园门票的宾客来店用餐，每桌可获赠清凉甜爽水果一份(或酸梅汁一杯)。

2、触摸“五一”幸运摸奖活动

5月1日—— 5月7日黄金周期间，在X店用餐者以桌为单位，均可凭结账单参加抽奖活动，凡抽出写有“五一”字样的客人将获得花园门票一张;凡抽出写有“五一XX店”字样的客人将可获得三轮车什刹海胡同游览券一张。

3、“X饭店蔬香樟茶鸭特价卖”

5月1日——5月13日活动期间，X店每日限20只X饭店蔬香樟茶鸭特价销售，原价96元/每只，特价60元/每只。活动期间还有两款特价菜以供宾客选择：上汤扒双鲍118元/份(原价198元)、葱烧赤参 48元/份(原价88元)。

另外，为回报消费者，5月1日— 5月13日活动期间，X店特推出“精品川菜、百姓价格”的三款套餐：亲子三人套餐188元、快乐六人套餐588元、全家福套餐(10人量)880元。

4、订“益智斋”餐厅送花园游

5月1日——5月13日活动期间，凡在“益智斋”用餐的宾客可免费游览花园。让宾客充分体会到“xx里的川菜，川菜中的经典”意境。

五一劳动节餐厅促销可以采用以下方式：

1、客户服务：订餐、订房后的确认短信，来店前短信提醒或地址信息;

2、广告宣传：利用广告群发手段进行广告宣传，发布特价信息，提高人气;

3、节假日客户生日关怀短信：利用节假日或老客户生日提供价格优惠，吸引客人;

4、短信打折券、现场短信交友;

5、服务相关小知识短信介绍，例如餐馆可进行新菜式、特色菜、时令菜介绍以满足广大食客的尝鲜心态，避免客户流失;

6、现场抽奖：客人发送短信有机会获得价格优惠，或者赠送特色菜。既提高客人兴致，也可借此获得大量客户手机号，成为未来宣传服务的目标。

**五一假期酒店宣传文案范文 第十一篇**

一、活动目的：

欢度五一劳动节，登高望远，陶冶情操，感受体育锻炼的魅力，享受成功的乐趣，体现团队精神，丰富业余生活，创建和谐校园文化。为此，工会将举办全校教工“欢度五一劳动节、喜登白云山活动”。

二、活动内容：

登白云山

三、组织机构

总指挥：

工作组成员：各工会小组长

四、具体事项

(1)时间;20\_年4月30日下午14：30——17：30

(2)地点：白云山风景区

(3)形式：自由组合，自由活动

(4)考勤：下午17：00前在山顶公园鸣春谷处登记，并领取100元活动费。

(5)要求：希望各位工会会员都准时参加，团结合作，互相帮助，根据自我身体状况和健康条件，确定登山的速度，要量力而行，并且爱护公物，注意安全，参加活动有始有终。

**五一假期酒店宣传文案范文 第十二篇**

>一、活动背景及目的

五一劳动节做为全国法定假期，放假三天，放假时间较短外出旅游时间不够，留着深圳的客户较多，项目需要做些促销和暖场活动吸引客户，保证现场氛围，促进销售!

>二、活动时间

20xx年5月1- 3日

>三、活动地点

金地名峰营销中心

>四、活动对象

金地名峰所有到访业主、客户

>五、活动主题

爱运动，爱健康，名峰运动闯关游戏总动员

>六、活动内容

1、到访有礼——5月1-3日到访金地名峰的客户，可领取精美小兔台灯1台。

备注：每日限前20名，每批客户限领取1台，先到先得，领完即止。

2、周末去名峰“你抢货，峰买单”活动

活动时间：5月1-3日 下午3:00开始

活动场地：金地名峰项目现场

活动对象：名峰业主、近期到访客户

活动内容：金地名峰为了感谢各位业主及社会人士对项目的支持，特举办该活动，参与活动需要关注金地名峰官方微信，回复“我要抢万元商品”姓名及联系方式，活动当天根据报名业主抽取19个名额参与该活动(活动分10组进行，两人一组的形式参与(388元单独参加)，每次抽取4位的业主或客户，第一轮被抽取的业主或客户参与完活动再抽取下一轮参与者，直到19个名额用完)，被抽到的业主或客户从我们客服人员手中抽取金额卡一张，抽完金额卡的业主或客户在我们客服人员的指引下在指定的地点参与抢商品活动，客服人员会发出口令开始计时，必须在指定的时间内完成拿商品并按要求出商品区。

①、如果在规定时间内拿出的商品总金额在所抽取的金额卡范围内(金额卡±10元范围内)，则商品归客户所有;

②、如果客户在规定的时间内拿出的商品总金额不在所抽取的金额卡数额范围内，客户需要退回所有的商品，我们给予一个鼓励奖品。(可以从自己拿出的商品中任意选取一件作为鼓励奖)

提示：超时则视为比赛结束，参与活动时必须按照我们划定的地点范围内，如果超出范围则比赛结束!

报名方式：参与活动需要关注金地名峰官方微信，回复“我要抢万元商品”姓名及联系方式，活动当天到场参与抽奖，被抽出的业主或客户才可以参与活动!

金额卡设置：共有以下4种面额，分别是88元、188元、288元和388元!

3、现场暖场活动

“峰狂”运动闯关游戏

参与者需到营销中心前台领取金地名峰圣诞游戏通关券，需持有体验卷，才能参加通关活动，现场共设有3个互动游戏，可以选择性参与。每通关一项可盖通关戳一个，根据通关戳个数，兑换相应奖品.

活动具体形式：

①、“峰狂”歌唱——现场有点唱机，参与客户需持通关活动参与券，在工作人员的安排下完整演绎一首歌曲，便可获得一个通关戳。

②、“峰狂”投篮——参与客户需持通关活动参与券，在工作人员的安排下参与投篮机通关游戏，通过3关及以上便可获得一个通关戳。

③、“峰狂”套圈——参与客户需持有通关活动参与券，在工作人员的安排下参与该活动，在该套圈活动中参与者可以获得10个圈圈，套中目标5个及以上便可获得一个通关戳。

七、“峰狂”砸金蛋

凡是5月1-3日成功认购金地名峰的客户可以参与砸金蛋一枚，金蛋奖品设置如下：

一等奖——每天1个——3个月物管费

二等奖——每天2个——足浴盆

三等奖——每天3个——电烤箱

四等奖——每天4个——榨汁机

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！