

# 2024年酒店元宵节活动策划方案5篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/170451.html>

## ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。方案的格式和要求是什么样的呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

### 酒店元宵节活动策划方案篇一

2022年x月x日

元宵节是中国传统节日，传统的活动项目有吃汤圆、赏花灯、猜字谜等，蕴涵着团圆甜蜜吉祥幸福的内涵，因此我们的促销活动重点围绕跟元宵有关的商品展开促销。同时借助烟花爆竹、大红灯笼高高挂、猜字谜等传统活动来助兴，营造出元宵节热闹的气氛，回升消费热情。

春节过后，顾客消费热情下调。元宵节是春节过后的第一个节日，因此，充分利用节日的热闹、喜庆和团圆气氛来刺激和诱导顾客消费，回升消费热情，提高总体的销售额。另外，通过各种新颖、有效的促销活动来巩固原有顾客、挖掘和培养新消费群体，提升公司知名度和美誉度。

#### (一)、购物赠汤圆

凡于活动期间一次性消费满x元的顾客，凭电脑小票可到收银台领取大年汤圆x袋(价值x元);同理，购物满x元，凭电脑小票可到收银台领取汤圆x袋(价值x元)。每天限送x份。

注：凭当日单张小票领取，消费金额不可累加。

#### (二)、猜谜语欢乐中奖

把大厅布置成元宵游乐区，悬挂灯笼，在每个角落都张贴谜语条，均可参与猜谜，凡猜中即有奖品，奖品为精美礼物。

表演：表演者有店面有才艺的员工来共同表演，目的是增加元宵节热闹气氛。

备注：

受众广一点的可以找情侣参加用嘴互相喂汤圆，秀恩爱的比赛，可以找孕妇或者准妈妈们和准爸爸包汤圆比赛。

要有创意的话，可以策划一起求婚快闪，先放视频，送祝福的神马的，然后现场表演求婚神马的。

## 酒店元宵节活动策划方案篇二

元宵节是中国传统节日之一，为丰富员工文化生活，活跃节日气氛，展现公司员工风采，以增强员工的凝聚力，营造良好的企业文化氛围，让员工欢度一个温馨、愉悦、宽松的元宵佳节，经现组织开展“庆元宵·猜谜语”文化活动，拟订活动方案如下：

### 猜谜语·庆元宵

2022年x月x日中午12：30-13:30

培训中心一楼报告厅

- 1、x月x日前，综合管理部负责收集各种灯谜语，准备奖励礼品。
- 2、场地布置：x月x日下午，总务部协助综合管理部，悬挂好谜语。
- 3、x月x日中午，综合管理部负责组织猜谜活动，包括人员通知，谜底核对、奖品发放及宣传拍摄等。
  - 1、猜谜活动，必须是现场猜谜，本次猜谜活动谜语共分三组，每组由一个负责，猜谜人员不得擅自将谜面揭下。
  - 2、每个猜谜者必须核对谜底，确认无误后，由本组谜语负责人员取下谜面交猜谜者，猜谜者凭谜面至兑奖处兑奖。
  - 3、猜对一条谜语兑换一份奖品。为了让更多的员工参与活动，每人原则上限猜一条。
  - 4、谜语共x条：  
第x条灯谜到一号兑奖桌核对答案，第x条灯谜到二号兑奖桌核对答案，第x条灯谜到三号兑奖桌核对答案。
  - 5、奖项设置：  
共设置奖品x份，共三类，x号为一类奖品，x号为二类奖品，x为三类奖品，猜对一条谜语兑换一份奖品，奖品兑完，活动结束。
    - 1、猜谜要有秩序，不要大声喧哗。
    - 2、对答案要排队守秩序，违反者取消猜谜资格。

## 酒店元宵节活动策划方案篇三

通过举办元宵期间的一系列促销宣传活动，进一步提升餐厅在当地的知名度，让顾客感受到餐厅在当地的影响力和知名度，吸引客源，扩大消费群体，进而能够很好的增加本店的经营收入，扩大品牌影响力。在当地做到良好的口碑营销。

根据元宵期间的节日特点，选择适合自己的促销方式。

1、餐厅店面贴一些与元宵相关的图片及店内的宣传促销内容海报，以红色为主，突出节日的喜庆氛围。

2、由餐厅在周末分别布置礼品展台，对就餐客人进行有针对性的促销工作

3、从2月初开始每天的午、晚在店内一定时间段内播放相关的宣传资料。

1、宣传单张。

2、报纸广告。

3、海报制作。

解释说明：有广告宣传需要的加盟店可提前与企划部联系，配合其制作宣传效果图，并提前做好广告预热宣传。

1、宣传单的派发由相关部门完成；

2、散客、常客预订工作由各店面具体负责；

4、促销及预订工作由店经理全面负责。

1、“大型团体餐促销活动”

活动内容：活动期间，凡是到本店就餐的顾客，可以根据相应的人数享受不同的优惠(正月十五当日除外)。

2人——4人可以享受9折优惠。

5人——8人可以享受8.8折优惠。

9人——12人可以享受7.8折优惠。

元宵，也是中国百姓最舍得花钱的日子，如何开发元宵市场显然大有文章可做。那么餐饮业又该如何抓住元宵消费蕴含的商机呢?当然是首先搞好市场调研，准确把握元宵期间人们的消费变化趋势，进而制订出针对性较强的促销策略。从最近两年元宵期间居民的消费新变化可以看出，元宵消费有三大明显特征：

餐饮业要把握好以下节日服务型经营方式：

a.主妇型。即饭店为市民家庭配送成套的年夜饭半成品或净菜，代替家庭主妇以往蒸包子、做肉丸、炒花生的“忙年”活动，饭店只收取少量的加工费。

b.包办型。即饭店为市民预订到饭店就餐的年夜饭或节日家宴。餐馆酒店要本着勤俭节约、物美价廉、面向市民、为大众服务的原则，推出“敬老宴”、“爱心宴”、“关心宴”、“合家团圆”等众多菜谱，意在把工薪阶层拉向自己，以扩大目标市场。

c.系列型。为适应现代人的消费需求，餐馆酒店应推出面向家庭的除夕宴席快送、“出租厨师”，向居民开放客房、卡拉犒犒厅、洗澡间等等休闲娱乐设施和场所，以吸引居民到酒店里自娱自乐过元宵。

同时，餐饮业的经营者，还应在文化品味上做文章。要以饮食文化搭台，让劳碌了一年的人们吃个轻松，吃个愉快，吃个情趣。餐馆、饭店、茶馆可以在店内推出书画摄影展览、读书弹唱、名曲欣赏、民俗、杂技、魔术表演、名厨教授顾客“绝活菜”活动等，让顾客集食、饮、赏、览、听于一体，吃得潇洒，玩得开心，同时又得到精神享受。

营销活动应在以下方面下功夫：

“一个便宜十个爱”。年终岁尾，商家应以真诚回报消费者为宗旨，开展打折销售、买大件赠小件，“天天让利、日日优惠”，等促销活动。

酒店元宵的布置及装饰：

- 1、在正门口立放金童玉女一对，延用至元宵节，酒店提供照相留影服务(客人洗相费用自理)。
- 2、在酒店外围植物上绕挂满天星，在酒店正门两侧分别立一大盆金桔，顶棚挂大红灯笼。外围草坪上斜拉彩旗。
- 3、大门口悬挂“xx大酒店恭祝全市人民新春快乐”横幅。
- 4、大门口两侧玄武岩贴对联“金杯醉酒乾坤大”“玉兔迎春岁月新”横批为“恭贺新禧”。
- 5、酒店大堂两侧玻璃门贴牛年生肖剪纸图案。
- 6、酒店正门口安排两位工作人员(人事部选好的那对员工)，穿小牛服装戴小牛头套，负责为前来酒店用餐年纪大约在10岁以下的孩子发放气球(一支)，水果糖(2粒)
- 7、三楼、四楼阳台栏杆插彩旗。

#### 酒店元宵节活动策划方案篇四

元宵节是中国传统节日之一，为丰富员工文化生活，活跃节日气氛，展现森达员工风采，以增强员工的凝聚力，营造良好的企业文化氛围，让员工欢度一个温馨、愉悦、宽松的元宵佳节，经公司领导研究决定，由人力资源部组织一次“庆元宵猜灯谜”文化活动，拟订活动方案如下：

猜灯谜、庆元宵

2022年x月x日(农历正月十五)晚6:00

一楼同仁厅会议室

- 1、x月x日前，人力资源部负责收集各种灯谜，准备奖励员工的小礼品。
- 2、场地布置：x月x日上午，设备科协助人力资源部，悬挂好元宵节灯笼;下午下班前在会议室四周拉上红丝带，将灯谜吊在上面;活动期间播放节日音乐，渲染气氛。
- 3、x月x日晚，人力资源部负责组织猜谜活动，包括人员通知，谜底核对、奖品发放及宣传拍摄等;保卫科负责维持活动期间的秩序。

1、猜谜活动，必须是现场猜谜，不得将谜面揭下带走。

2、每个猜谜者猜一个灯谜，必须先到指定兑奖处核对谜底，确认无误后，由巡视人员取下谜面交兑奖处，猜谜者进行登记，填写所猜中谜面题号、谜底、本人姓名、部门或车间之后，方可领取奖品。

3、猜对一条谜语兑换一份奖品。为了让更多的员工参与活动，每人限猜一条。

4、谜语共200条：

第1-60条灯谜到一号兑奖桌核对答案，第61-120条灯谜到二号兑奖桌核对答案，第121-200条灯谜到三号兑奖桌核对答案。

5、奖项设置：

共设置奖品200份，猜对一条谜语兑换一份奖品，奖品兑完，活动结束。

- 1、猜谜要有秩序，不要大声喧哗。
- 2、谜底猜出后，员工只需把谜面题号记住，到指定兑奖处核对答案，不能将谜面取下。
- 3、对答案要排队守秩序，违反者取消猜谜资格。

七、活动费用预算：

- 1、元宵小灯笼x只。
- 2、红丝带x盘。
- 3、礼品x份。

合计费用：约x元左右。

酒店元宵节活动策划方案篇五

酒店餐厅促销活动：

1、春节套票:实惠多多，惊喜多多，春节推出“吉祥如意”套票  
餐饮:x元/桌(含服务费,仅限三楼餐厅)

客房:x元/间x天(含双早)

娱乐:12:30—16:30赠送包房3小时 16:30—02:00赠送包房2小时

客房:自大年三十至正月十五每天推出20间特惠标准间x元/间x天

凡入住特惠标准间者,均可获得精美春节礼品一份

大年三十(18:00—21:00)推出“吉祥”年夜饭：

x元/桌 x元/桌 x元/桌

大年三十(21:00—12:30)推出“富贵”年夜饭

x元/桌 x元/桌 x元/桌 (0:00赠送吉祥如意饺子一份 提前预定年夜饭，有小礼品赠送。

定餐满x元，赠送大抱枕一个(抱枕价值x元左右,抱枕是办公室一族和居家生活必不可少的用品之一，消费赠送抱枕，对顾客来说比较实在).将不同生肖吉祥物藏在抱枕里,客人可凭此吉祥物到总台

换取相应的奖品.生肖为兔的吉祥物对应奖品为时尚台历一部、其他生肖吉祥物均为小中国结一个

春节期间宴会厅推出春节套餐

金玉满堂宴: x元/桌

富贵吉祥宴: x元/桌

五福临门宴: x元/桌

春节是餐饮业销售的黄金季节，商家都明白这个道理，然而春节消费的特点，却年年有变化，谁能洞察先机，抓住热点，谁就是赢家。从微观角度看是如此，而从宏观角度看，如何统筹策划，引导消费，形成热点，搞好“贺岁工程”，就更是一篇大文章了。

2、“特别的情人节，温馨与甜蜜，送给您！”

活动内容：大年初一情人节当天，昂贵菜品全部八折优惠，而且情侣消费更有甜蜜礼品赠送。

解释说明：礼品可以选有纪念意义的，能够让消费者能收藏，甚至可以定做精致的小礼品，一定

要让消费者看到这个礼品就能想到。当天其他活动不予进行。

### 3、“春节抓钱大行动，抓出新年好财运”

活动内容：活动期间，每桌消费满x元，即可亲自动手去抓钱，抓出财运，抓出精彩！

解释说明：此活动的目的是为了活跃店内的气氛，让顾客在春节期间觉得店内的活动有心意，而且寓意很好。可以先准备好一个小罐子，罐口可以小些，罐内放入硬币，硬币的面值主要以1角和5角为主，但也要放入一些1元的。自己反复实验，争取用最少的金额获得的效果。(此活动与其他活动不能同时参与)。

### 4、“您消费，我送“财””

活动内容：活动期间，凡是进店消费的顾客，每桌赠送两道精品涮菜！

解释说明：送“财”的“财”即为涮菜，取其谐音。赠送的两道菜，应取一个与“财”有关的名字，突出新意。

### 5、“正月十五元宵节，美味元宵送给您”活动策划

活动内容：正月十五当天，只要来本店就餐，每桌顾客将免费获得本店赠送的美味元宵一份。让您在元宵节的夜晚感受温暖。

解释说明：此活动的目的是提升餐厅在顾客心目中的形象，加深顾客对餐厅的好感。元宵方面，可以事先准备好一些价格始终、口味较好的产品。

在餐厅推出元宵节、情人节商品促销活动的同时，宾馆、酒店、酒吧也不失时机地推出了各种各样的“团圆宴”、“情人套餐”、“烛光晚宴”，一些酒吧还推出了情人节舞会。餐厅除了吃团圆宴赠元宵外，还制作了象征团圆、吉祥的五彩元宵进行外卖，推出了就餐送玫瑰、巧克力和红酒，以及多个档次的团圆宴、情侣套餐、烛光晚宴。

西餐历来是情人节餐饮的主角，今年的情人节餐饮市场仍不例外。虽离情人节还有好几天，一些西餐厅便早早行动了，有的餐厅已经打出了“2·14情人节情侣套餐”、“温馨浪漫烛光晚宴”的条幅。在那摇曳的烛光、可口的手扒饭和冷餐会让人感觉好极了，体验到最甜蜜的情人节活动，为此，他们的西餐厅推出了“一世情缘”浪漫情人节烛光晚宴，同时餐厅也可以推出“情系情人树，爱在哈根达斯”活动，将向客人献上世界闻名的冰淇淋。元宵节，餐厅还将向客人送上自制的五款馅心元宵。

更多 范文大全 请访问 <https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发