

酒店五一劳动节的促销方案三篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/179115.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

酒店五一劳动节的促销方案篇一

入住远望楼宾馆，欢度美好假期。

20xx年x月x日-x月x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。

普通标准间促销价：¥xxx元/间夜（净价）。

商务标准间促销价：¥xxx元/间夜（赠送双人早餐）。

商务大床房促销价：¥xxx元/间夜（赠送双人早餐）。

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：¥xxx元/套（x凉、x热、x点心、x拼盘、远望酸奶/人）。

六人用：¥xxx元/套（x凉、x热、x点心、x拼盘、远望酸奶/人）。

八人用：¥xxx元/套（x凉、x热、x点心、x拼盘、远望酸奶/人）。

2、零点客人将享受x折优惠（不含酒水），同时赠送“远望酸奶”。

详情可致电：xxx。

酒店五一劳动节的促销方案篇二

举办美食节，是一项具有特色的营销举措。它可以使餐饮部注入新的活力，有效的扩大客源。许多餐饮行家，对举办美食节感受较多：美食节立意要新，形式要新，内容也要新。这就要求筹办

者要刻意挖掘适应市场的新产品，只有唯我独有，才能具备较强的竞争能力；只有立足点准确，才能拿出顾客满意的产品。美食节要兼顾市场效益、客人消费水平、消费心理以及承受能力等等……

- 1、以举办美食节来更好的提高升酒店形象、增强品牌价值、扩大市场影响力。
- 2、提高酒店营业额，突破酒店受国情影响的瓶颈。（关键点）
- 3、旨在于提高酒店的餐饮竞争能力，培植固定客户，打造饮食文化。
- 4、以美食节为平台，展示制作精细，高档味美并以春季野菜为主的特色菜肴。让消费者融入其中，真正达到“食以人为本，人以食为乐”的效果。
- 5、放低五星级酒店消费门槛，让普通老百姓也能进来五星级酒店消费，打消五星级酒店消费贵的疑虑，真正全方位的了解我店及我店各类适合其消费的产品。

主题：聊城休闲美食季暨阿尔卡迪亚酒店春季养生美食节。

副题：引领健康潮流，缔造绿色真情。

时间：20xx年x月x日——20xx年x月x日开幕式时间：20xx年x月x日下午xx：xx。

地点：聊城阿尔卡迪亚国际温泉酒店餐饮中心（中餐厅二楼宴会厅）形式：零点+套餐两种。

1、星级酒店总经理、高端餐饮老总xx人聊城旅行社老总xx人

2、政府机关、企业接待负责人xx人

1、以原生态、健康养生野菜为美食节精髓；

2、展现餐饮特色，宣传企业形象；

3、提供餐饮信息，引导顾客消费；

4、锻炼队伍内功，形成创新活力；

5、弘扬餐饮文化，抢占市场份额。

1、xx：xx—xx：xx播放热场音乐，嘉宾入场就位；

2、xx：xx主持人宣布：聊城市美食休闲季暨阿尔卡迪亚国际温泉酒店春季美食节、开幕式正式开始及流程；

3、xx：xx阿尔卡迪亚国际酒店总经理赵红亮致辞；

4、xx：xx聊城市旅游局局长刘光辉致辞；

- 5、xx：xx邀请领导嘉宾为本次开幕式开启触摸球；
- 6、xx：xx领导合影留念；
- 7、xx：xx主持人介绍本次美食节活动的亮点；
- 8、xx：xx模特t台秀表演；
- 9、xx：xx乐器表演+演唱；
- 10、xx：xx现场厨艺表演；
- 11、xx：xx邀请各位嘉宾品尝本次美食节活动展示的美食菜品；
- 12、xx：xx主持人宣传本次美食节开幕式活动结束，邀请各位嘉宾体验夜泡温泉，祝愿大家在阿尔卡迪亚酒店度过一个美好而快乐的时光。

- 1、采购菜肴原材料，确定美食节的菜肴品种、价格以及优惠措施；
- 2、通过各渠道宣传、报纸媒体、宣传单张、pop牌、横幅、短信群发等方式传递阿尔卡迪亚酒店春季养生美食节的信息，唤起消费者的关注；
- 3、加强对外联络，协调合作关系，解决食品原料来源，确保原汁原味；
- 4、培训中餐部员工熟知菜品文化，好对客人进行宣传。

1、精品菜肴形象展示：

主题：味、色、香、味、形、都具备。

方式：设固定的展区，展示食品原材料或成品菜。

形式：通过为期42天的美食节活动，展示“今御宴”的品牌及文化形象。

2、内容：

- (1) 春季养生美食节菜肴的实物艺术形态。
- (2) 春季养生美食节菜肴的文化展示及功效宣传。
- (3) 服务人员的仪表姿态及服务水准。
- (4) 让宾客在一种良好的文化氛围和环境就餐，心情和食欲自然不同。

3、促销活动：

- (1) 推出半份菜，根据宾客的人数为宾客适量点餐。
- (2) 每日推出特价菜及特惠家庭套餐。
- (3) 美食节期间凡来包间用餐者免包间费及最低消费。
- (4) 住店宾客在酒店中餐厅用餐一律享受九折优惠。
- (5) 活动期间凡在本酒店消费达xxx元以上xxx元以内赠送xxx元代金券，xxx元以上xxx元以内赠送xxx元代金券，xxx元以上xxx元以内赠送xxx元代金券，以此类推！团队及宴会不享受本项优惠。
- (6) 美食节期间，凡在中餐厅用餐的宾客凭消费账单在酒店温泉、客房消费可享受客户协议价格：温泉xxx元/位，客房xxx元/高标/夜/间。

酒店五一劳动节的促销方案篇三

酒店五一劳动节餐厅促销，应结合自己的产品特点，做出适合自己的促销活动。一般来说酒店促销要注意以下几点。。

在餐厅消费，很大程度上人们消费的是餐厅的整体服务，而不仅仅是食品，因此，在整个餐厅的气氛上要做好相应的布置。

餐台。在餐桌上摆一瓶色泽鲜艳的插花或盆花，如月季、杜鹃、米兰等。其艳丽的色彩，清馥的香味，可使人的大脑处于悠然之境，并能增加消费者的食欲。

音响。餐厅中特定的音响效果能够产生独特的气氛，在餐厅中布置山水小景，山石滴泉叮咚声响使人如同漫步泉边溪畔。餐厅播放一些行云流水的背景轻音乐，如克莱德曼的钢琴曲等.都能使餐饮消费者的就餐心情变得格外舒畅。

灯光。餐厅灯光的强弱与光色的照射，对餐饮消费者的就餐情绪有着重要的影响。合理的餐厅光色，既可以激发消费欲望，又可以使消费者乐于在视觉舒适的餐厅环境中就餐。

色调。不同的色彩能引起餐饮消费者的不同联想意境，产生不同的心理感受。餐厅的色彩如果调配得当，醒目宜人，对餐饮消费者和餐厅服务员的情绪调节、预防冲突都将具有重要意义。

布局。餐厅的整体氛围是消费者产生愉悦的就餐心理的又一重要因素。如果其布局能根据餐厅主题和餐饮市场定位的消费者心理进行设计，必将受到顾客的青睐。

促销活动中人的因素是很重要的，它体现了一个餐厅的态度，人们消费更喜欢服务周到人性化的地方。所以在促销之前，要做好人员的基本服务培训，促销特色培训，态度意识的培训等等，这样可以使促销活动更好的发挥它的效果。

餐厅里食品的促销方法有很多。

菜式。劳很多商家会推出相应的套餐，推出相应的菜式，以供消费者选择。

制作。让消费者参与到整个制作过程中，更能满足消费者的成就感与体验的欲望。

观赏。在消费者面前进行食品的制作，吸引消费者的注意力，也为餐厅增加无形招牌。

价格。通过价格来吸引消费者，这也是商家常用的方法，太要拿捏到位，不要降低价格的同时也降低了餐厅的品牌。

赠品。提供一些节日相关的赠品可以拉动一定的消费者。比如说提前预订可以得到赠品，消费在多少金额之上可以得到一些赠品。赠品要与自己餐厅的品牌风格相应。

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