

2024年酒店中秋节活动方案设计三篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/197199.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。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

酒店中秋节活动方案设计篇一

农历八月十五日，是我国传统的中秋节，也是我国仅次于春节的第二大传统节日。中秋节即将来临，结合酒店的实际情况和中国传统的民族方俗，为了更好的开展酒店销售服务工作，达到经济效益与社会效益双丰收。

酒店的顾客主要以政务、商务名流为主，20xx年新8条的出台，对政务市场带来一定的影响，从而商务客户成为了主要销售对象，这要求酒店在提高档次的基础上须兼顾商务消费者的个人利益。

- 1、值中秋节到来之契机，各商务公司均不同程度答谢客户的实际需求，引领节日消费习惯。
- 2、增加酒店的品牌影响力，借力xx十大金牌月饼的享誉度，提升宾馆形象，增加企业竞争力；增加酒店餐饮消费及拉动其他版块营收，培养潜在消费人群。

a：中秋月饼销售：

- 1、有效激发员工积极性，推动月饼销售，本着量大从优，多售多得的原则。
- 2、答谢客户中秋月饼赠送，销售部精选优质客户，赠送月饼；

一、盒装月饼销售折扣

- 1、1—10盒零售价售卖、11-50盒9折售卖、51盒以上8折售卖。

二、散装月饼折扣：（只针对内部员工销售，10个以内火腿月饼零售价9.8元/个，10个以上8.8元/个，10个以内麻仁月饼零售价8.8元/个，10个以上8元/个。）

三、销售提成的具体方案建议如下：原则：1、全员参与、全员促销、全员奖励

2、宾馆占大头、个人占小头。

奖励办法

1、销售部按销售毛利额计提成奖励；其中个人占40%，宾馆占60%。（税费由宾馆承担）

2、非销售部人员，按上述方法计算出的销售提成部分再上浮10%。

b：中餐厅：

为迎接中秋节佳节的到来，中餐厅隆重推出爱在xx中秋团圆宴

a、1288元/桌团圆宴（12人/桌），赠送

1、精美果盘1份（中）2、精美法国红酒一支3、每桌奉送1瓶饮料。

b、1688元/桌合家宴（12人/桌）赠送

1、精美果盘1份（中）2、每桌奉送1瓶饮料3、精美法国红酒2支 c、中秋家宴共享优惠：

1、如果一家人里有一个人是中秋节生日，可凭借有效的证件（户口本和身份证），在宾馆聚餐可享受特价折扣（9.2折）。

2、如果手机和号码尾号是815（xx以内），可凭借有效的证件（户口本和身份证），在宾馆聚餐可享受特价折扣（根据酒店的实际决定）优惠（9.5折）。3、免费泊车位；

4、免费提供麻将机；

宣传要点：宣传采用多角度宣传组合形式、馆外、馆内等多种方式，尽量营造出中华传统节日氛围，凸显xx宾馆真情回馈。（一）馆内气氛布置：大堂led、大堂易拉宝、中餐厅易拉宝、西餐厅大水牌、大堂搭建礼品展示台，免费品尝。（二）媒体宣传：88.3广播电台宣传及官方网站，（三）现有客户短信群发，（四）充分发挥酒店员工社会关系，对宾馆中秋活动进行宣传和销售。（五）馆外宣传：外墙广告

中餐厅活动时间：9月xx日——9月xx日，共计2天 a、中餐厅：预计收入10000元。

月饼销售时间8月xx日——9月xx日，共计37天 b、月饼收入：预计300000元

（一）请美工在大厅制作以中秋节相关外墙广告一副、电子水牌1张、一楼大堂易拉宝1个、二楼楼梯口易拉宝1个、西餐厅门口水牌1张，。

（二）请餐饮部做好此次活动的服务工作、大堂礼品展示台的搭建、月饼免费试吃的更换及月饼的储存、进货等。

（三）销售部负责与xx广播电台进行联系，做好店外宣传（免费）。

（四）销售部、工程部负责做好群发短信内容的编辑与发送工作。

(五) 请成本控制部做好所需物品的采购工作。

酒店中秋节活动方案设计篇二

酒店开展此次中秋节促销活动，旨在通过中秋节节日的氛围推销自己，提高酒店的知名度，为节日后的人气奠定基础。

中秋是中国人民的传统节日，在布置方面不能另类和实在要以大众化，以喜庆方式为主，以红为主，为了减少布成本，可能用些中秋，国庆都要的布景。

- 1、周边以弹力为主，主要是补一些空荡之处，使整场变得比较丰满，不会显得单调。
- 2、舞台周边，顶部，可用一些渡金球，vcd碟片悬挂，以补助灯光的折射，增加现场灯光的效果。
- 3、周边的天花板上可以悬挂一些灯笼，渲染中秋节的氛围，到国庆节时可以取下，等到春节时再可利用。
- 4、在国庆节可以悬挂一些大小国旗，增添祖国生日的氛围
- 5、在进门口右侧玻璃和流水玻璃可以做大型宣传画，注明节日的活动内容
- 6、在dj台边的显眼处，悬挂“中秋节快乐”“庆祝国庆”的字样
- 7、大门进门口节日奖品摆放陈列
- 8、楼梯口及显眼处张贴广告

所有消费者在9月xx日前预定可得公司赠送特色小吃一份

- 1、安排厨师各推出2道“中秋——国庆”特色菜肴或点心
- 2、中秋节当晚每台位，包厢送月饼一份
- 3、消费满200元送面额50元的等值消费券一张
- 4、凡消费茅台啤酒一瓶送当晚对奖券一张
- 5、对有消费能力和潜力的及部分小姐赠送咖啡券
- 6、要求茅台啤酒赞助商对当晚消费茅台啤酒的消费者赠送小礼品
- 7、活动期间的消费者，可得中秋月饼一份和特色小吃一份

09：00———17：00 白天营业时间

18 : 30———21 : 00 流行音乐 , 慢摇音乐

21 : 00———24 : 00 歌手 , 铜管 , 铜管秀 , 慢摇

00 : 00———00 : 20 活动抽奖

00 : 20———结束 慢摇

一) 外围

1、条幅40条

2、宣传单13000份 (都市报3000份、沿街发放张贴10000份)

二) 内围

1、dj台 , 服务员宣传

2、海报

月饼 400个/cd碟50张/弹力布10公斤/铁丝2斤/美工刀3把/剪刀3把/铁钉2寸2斤

小铁锤2把/水泥钉1盒/灯笼20个/国旗30面/小国旗300面/镀金球100个/广告用品若干

条幅40条/宣传单12000份/内围宣传广告若干

消费券/咖啡券

酒店中秋节活动方案设计篇三

本酒店的顾客主要是中上层人士和政府机关工作人员 , 但其中也有不少是私款消费 , 这要求酒店在提高档次的基础上必须兼顾那些私款消费者的个人利益。

1、饭菜基本上可以保持原来的定价 , 但要考虑和中秋节相关的一些饭菜的价格 , 可采用打折 (建议使用这种办法) 或者直接降低价格的办法。

2、针对价格高的饭菜 , 建议采用减量和减价想结合的办法。

3、中秋节的套餐 (下面有说明) 的价格不要偏高 , 人均消费控制在20-30元 (不含酒水) 。

4、其他的酒水价格和其它服务的价格可根据酒店的实际情况灵活变动 , 在中秋节的前后达到最低价 (但要针对酒店的纯利润来制定) 。

1、制作专门针对中秋节的套餐 , 可以根据实际的情况分实惠、中、高三等 , 有二人餐、三人餐等类型 , 主题要体现全家团圆 , 可赠送月饼 (价格不需要太高) 。

2、如果一家人里有一个人的生日是8月15日，可凭借有效的证件（户口本和身份证），在酒店聚餐可享受5-6折（根据酒店的实际情况决定）的优惠。建议给他们推荐中秋节套餐。

3、如果手机和固定电话号码尾号是815（xx地区以内），可凭借有效的证件（户口本和身份证），在酒店聚餐可享受5-6折（根据酒店的实际情况决定）的优惠。建议给他们推荐中秋节套餐。最好是酒店直接联系一下这些人。

4、由于本酒店暂时没有住宿服务，可和其他的以住宿为主的大型宾馆联合行动，相互介绍客户，这样可以增加客户群，减少一些相关的费用。对这部分客户可用专车接送，同时也建议给他们推荐中秋节套餐。

5、在饭后赠送一些和中秋节相关的小礼物（上面要印上酒店的名称、电话、地址、网址）。

6、活动的时间定于农历8月10日-20日。

1、在酒店的门口附近、火车站、汽车站放置户外广告（户外广告采用喷绘为主，条幅相结合的形式）。

2、电视、街道横幅和报纸广告相结合。

3、可以尝试一下手机短信广告，群发的重点是原来饭店的老顾客，注意要使用适当的语言，主要介绍酒店的最新活动。

4、网站上做个弹除框广告或者比较大的flash动画广告或者是banner。网页动画和图片的处理必须要和营销的内容相符合。

5、也可采用传单广告，但传单的质量必须要高。

注意：以上的广告可同时选择几种，推广的重点在市区，也可向周边的县市推广。广告的受众最低要保证15万人。

保安必须要保证酒店的安全；对服务员和相关的工作人员采指定一些激励政策，调动她们工作的积极性（以后可以细化这个内容）；在大厅里放一些品位高的音乐；上菜的速度必须要快；大厅的布置上不需要太豪华，但要美观大方，表现出中秋节的味道。

如果推广和相关的服务到位，收入最少是平时收入的1.5倍以上。

1、在服务大厅配备电脑，随时保存一些重点顾客的资料。

2、在争取顾客同意的条件下，把顾客的信息输入数据库（关键是顾客的名字和手机号码），为以后的推广服务（以后可以细化这个内容）。

3、尽快做好酒店的网站，网站必须要由专业的人士制作，域名既要简单有要好记，网页的设计上要体现出酒店的特色，颜色以暖色调为主，主页最好要一个大的flash动画，还要有新闻发布系统、网上营销系统、顾客留言板、客户论坛、员工娱乐等方面的内容。

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