

2024年酒店圣诞节营销活动策划方案4篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/200835.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

酒店圣诞节营销活动策划方案篇一

xx月xx日—xx月xx日

相约圣诞之夜（圣诞狂欢夜、欢乐优惠在圣诞）

每年的xx月xx日，是基督教徒纪念耶稣诞生的日子，称为圣诞节，是西方国家一年中最盛大的节日，可以和新年相提并论，类似我国过春节。

1、卖场圣诞氛围营造

a、门前广场可设置这样一个场景造型：在雪地上矗立着一座别墅市的房子，房子周围是浓郁的圣诞树，并有着一个魅力的花园，整个房屋透着黄色的温暖的灯光，透过窗户可看到一家人的身影，正在欢快忙碌着准备圣诞晚会，精心布置圣诞树，圣诞老人正悄悄爬上烟囱，悠扬的音乐从圣诞屋飘出来。整个场景静谧而欢快，有动有静，栩栩如生、充满情趣。注：音乐必不可缺少的，给整个场景增加动感，可以播放一些经典的曲子。

b、营业员和收银员全部戴一顶红色圣诞小帽子，衬托节日气氛，刺激顾客消费。

c、划出圣诞商品区域，陈列各种圣诞礼品，圣诞树排成一排，配以各种彩灯、装饰品等，加上海报、音乐等来渲染圣诞氛围，将商场变成圣诞晚会的天堂

2、促销活动

（1）狂欢帽子节！展出款式新颖、色彩鲜丽的各款男女老少帽子！部分帽子、手套半价销售！让您在享受暖冬的同时，增添一抹靓丽的风采！操作说明：在寒冷的冬天，帽子是不可少的御寒用品，也越来越成为时尚年轻人着装的一大点缀。在帽子展出陈列上，可以突出红色的圣诞帽，一方面渲染节日氛围，另一方面也通过圣诞帽带动其他帽子的销售。

（2）购物送手套，还有连环大惊喜商场购物满1200元，凭购物小票，赠送一双手套（手套价值5

—10元左右），在手套里还藏有奖券。同期可开展“手套节”，展出销售不同款式各类手套。

奖券奖项设置：

一等奖：1名，29寸彩电一台

二等奖：3名，vcd一台

三等奖：20名，圣诞音乐cd一张

四等奖：100名，圣诞贺卡一张所有奖券上都应该写上祝福语：圣诞快乐、新年快乐。

操作说明：手套也是人们不可少的防寒用品，购物送手套，对顾客来说比较实在，将奖券藏在手套里又是一个新颖的促销方式，跟西方的小孩在过圣诞节时在长袜子里得到礼物有异曲同工之妙。作为赠品的手套可为同一价位不同款式不同颜色的手套，顾客在选定一副手套后，不可再次挑选更换。奖券制作尺寸大小不宜太大，以方便藏在手套里不致掉出来。注：购物赠品还可为一些时尚台历、圣诞礼品、平安符（平安夜赠送平安符）等。

（3）圣诞大蛋糕。定制一个圣诞大蛋糕，直径可长达几米，上面写“圣诞快乐”几个字，并插满蜡烛，在晚上八点，大家一起许愿，然后一起吹灭蜡烛，整个场景周围用圣诞树、彩灯等装饰，并配以音乐营造氛围，凡25日当晚6点至8点在商场购物满1000元的顾客，凭购物小票即可分得一块蛋糕，分完为止。

活动说明：在国外，为圣诞节添姿增色的往往还有美味圣诞蛋糕。人们常常把圣诞蛋糕做得新奇漂亮。上面用奶油或果酱浇“圣诞快乐”的字样，四周插上特制的圣诞蜡烛。蜡烛形状小巧，只有三四寸长，但用料精致，五颜六色，有的还做成螺旋形。点燃之后，由主人吹熄，然后大家分吃蛋糕。人们有时还在蛋糕里放进三粒豆子，以此代表圣经故事中的三个东方贤士，谁吃着豆子谁就当上了“三王”，令人感到十分有趣。

操作注意事项：可在中央大厅划出一专区摆放蛋糕，注意维持现场秩序，以免阻塞客流；蛋糕可以做得尽量大，也可以分为几个大蛋糕，准备切蛋糕之用具。在圣诞夜晚八点，顾客凭规定时间内的购物小票领取一份蛋糕。同时准备好盛放蛋糕之用品，如塑料盘和塑料叉，同时放置垃圾桶，以免顾客乱扔垃圾破坏环境。

（4）购物送c打。cider（c打）是一种不含酒精的，从苹果汁当中提取出来的饮料，有点像香槟，国外人过圣诞的时候，晚上习惯将2升的c打和2根桂皮枝，还有黄糖一起放在锅里煮15分钟，于是整个房间里都充满了圣诞的味道联合厂家共同举行此促销活动，购物满500元送一瓶c打，满1000送2瓶，以此类推。

操作说明：可以事先通过报纸广告、海报、dm等来宣传西方庆祝圣诞的这一方式，将西方圣诞习俗介绍给顾客，通过增强顾客的文化意识来引导顾客的消费习惯，从而促进商品销售。

（5）购物送免费餐券！

兑换地点：总服务台商场消费满1000元，可获甲天下免费券一张100元，满2000送两张，限单张小票，不可累计。操作说明：对于年轻顾客和小孩来说，过圣诞节总是免不了吃的，而在甲天下

里过圣诞节更具圣诞味道。

(6) 圣诞节火鸡大餐。圣诞节作为一个隆重庆祝节日，不能少了好吃美味食品。在国外，圣诞节火鸡大餐就是例牌主菜了，而对于火鸡，国内的顾客了解较少，因此在现场制作销售火鸡必定能激起的顾客的好奇性和购买欲。

操作说明：可在现场用图片海报对火鸡的产地、营养特性、如何制作等加以说明，并强调这是西方圣诞节不可缺少的主要食品，同时火鸡货源必须准备充足。

(7) 其他促销活动

圣诞服装大特卖：冬季休闲服装、西装、风衣、羽绒服、保暖内衣等。

圣诞限时特卖，开设圣诞疯狂抢购区，可分为一元抢购区、五元抢购区、十元抢购区等，抢购商品为一些小商品，如圣诞小礼品、袜子、手套、毛巾、巧克力、饼干等等。

圣诞玩具节：玩具对与年轻消费群体特别是小孩总是最具吸引力的商品之一，展出销售不同类别、各种款式的玩具，对于促进圣诞销售会有很大帮助。

3、特别企划——公益活动

每年的圣诞之夜，你是否会想起那个卖火柴的小女孩，是否会想起那个慈祥的老奶奶，其实在我们城市中，也还存着需要我们去关心的孩子，伸出您热情的双手，献出您的爱心，让我们共同给他们点亮“希望的火柴”。

您只要将自己的购物小票投在募捐箱内，我们就会将顾客投票金额的1%作为爱心公益捐献给这些孩子们，并中征集十名公益热心者，在圣诞节当天，扮成圣诞老人去看望全市各大孤儿院、福利院儿童，给孩子们送去礼物，并与孩子一同嬉戏游乐。礼物设置：冬衣、帽子袜子等保暖用品、玩具、食品等。

操作说明：邀请相关媒体对此活动进行报道，并邀请公证单位对此活动进行公证，此公关活动有助于引导市民来关心和爱护这些弱势群体，提倡公益爱心，也有助于提升商家的美誉度。

酒店圣诞节营销活动策划方案篇二

(例) 冬季生活的恋歌，提拉米苏传送圣诞祝福

(例) 让我们把圣诞的钟声传播四方，也让我们把友爱和赞美洒向人间。

- 1、加强公司连锁店的销售力度、提高营业收入；
- 2、强化企业知名度、提升连锁店品牌；
- 3、庆祝圣诞节

圣诞节必不可少的节目，有家庭式的，朋友式的，情人式的各种各样party。一种友情，亲情，爱

情聚会的好时光。戴着圣诞帽，唱着圣诞歌，说说大家的圣诞愿望。作为一个隆重的节日，少不了的是圣诞大餐，在中国就是以西餐为主了。在圣诞活动宣传期间，公司可宣传企业文化，提升各连锁店品牌，强化企业知名度。

在各连锁店开展圣诞节活动，放置圣诞树，在显眼位置显示连锁店标志，装饰圣诞树，将礼品放在树上的每个位置。进店消费的每位顾客都赠送圣诞帽，推出圣诞大餐及其优惠活动，各连锁店员工都着以圣诞装。

- 1、将每个礼品都贴上号码，顾客在用餐时，由服务员上前让顾客抽号码，抽到哪个送哪个。
- 2、进来进餐的顾客都送圣诞帽，标有公司标志（可与其他商家合作）。
- 3、制作宣传单，在圣诞优惠活动的纸张范围内可作裁剪，可相当消费券。
- 4、由厨房推出圣诞特价菜单，具体可分为：圣诞美餐、情侣套餐、儿童套餐、家庭套餐等等，制作相关的海报传单进行宣传。（点排餐可赠送咖啡特饮券一张）
- 5、圣诞订位。
- 6、连锁店所有职员都必须着红色圣诞装，加强节日气氛。
- 7、在餐厅做简单的布置，加强餐厅的喜气、热闹的活跃气氛，重要的是让顾客有种过节的感觉。
- 8、各餐厅内播放圣诞颂歌。

圣诞期间可播放的曲目：

- 1.《平安夜》（silentsnight）
- 2.《普世欢腾，救主下降》（joytotheworld！）
- 3.《天使歌唱在高天》（angelswehaveheardonhigh）
- 4.《缅想当年时方夜半》（itcametbemidnightclear）
- 5.《美哉小城，小伯利恒》（olittletownofbethlehem）
- 6.《牧人闻信》（whileshepherdswatchedtheirflocks）
- 7.《远远在马槽里》（awayinthemanger）
- 8.《荣耀天军》（angels，fromtherealmsofglory）
- 9.《听啊，天使唱高声》（hark！theheraldangelssing）

10. 《圣诞钟声》（iheardthebellsongchristmasday）等等

其中以《平安夜》（silentnight）最为有名。

圣诞美餐、情侣套餐、儿童套餐、家庭套餐均由厨房提供，公司企划负责海报、传单的制作和印刷，由各连锁店发放。店务部负责礼品、圣诞帽、圣诞装的购买。

酒店圣诞节营销活动策划方案篇三

1、活动主题：浪漫平安夜，狂欢圣诞节！

2、平安夜浪漫烛光西式套餐，圣诞节1+1超值惊喜就在！

3、餐厅、客房、娱乐捆绑营销。

4、本次活动主推套餐（餐饮和客房捆绑营销），结合当下大众市场，xx日平安夜推出浪漫烛光晚餐、xx日主推家庭套餐。

20xx年xx月xx日晚（平安夜）

20xx年xx月xx日全天（圣诞节）

1、提前制作并销售圣诞套票，情侣套票。在酒店大堂及餐厅做圣诞布置，加强酒店的节日活跃气氛，放置圣诞树，装饰圣诞树，礼品堆放在树下突显节日氛围，让顾客找到过节的感觉和氛围。

2、酒店推出特别圣诞套餐，具体可分为：圣诞套餐、情侣套餐、儿童套餐、家庭套餐。

3、针对平安夜赠送平安果（用包装纸装饰后的苹果）

4、住店客人及餐厅用餐客户即可抽奖送礼品，中奖即送圣诞树下堆放的礼品。将每个礼品都贴上号码，顾客在大堂或餐厅用餐时，由服务员上前让顾客抽号码，抽到哪个送哪个。奖品可设计带酒店logo的杯子、圣诞帽和创意小礼品等。

1、可与周边异业商家合作，进行跨界营销，到店消费的顾客消费满100即送周边跨界合作商家的代金券1张，小朋友免费送气球，员工着圣诞帽突显节日氛围。

2、微信互动营销，到店进行微信互动，来店消费发送朋友圈图片或关注酒店微信公众平台发送“圣诞”两字，免费赠送圣诞创意礼品一份。

3、餐厅与“双十二”捆绑营销，“双十二”参加活动的客人，凭当日消费凭据可再抵费用xx元。

圣诞期间店内可播放的曲目：

（1）《平安夜》（silentnight）

- (2) 《普世欢腾，救主下降》(joytotheworld !)
- (3) 《天使歌唱在高天》(angelswehaveheardonhigh)
- (4) 《缅想当年时方夜半》(itcametbemidnightclear)
- (5) 《美哉小城，小伯利恒》(olittletownofbethlehem)
- (6) 《牧人闻信》(whileshepherdswatchedtheirflocks)
- (7) 《远远在马槽里》(awayinthemanger)
- (8) 《听啊，天使唱高声》(hark ! theheraldangelssing)
- (9) 《圣诞钟声》(iheardthebellsonchristmasday) 等等

酒店圣诞节营销活动策划方案篇四

xx圣诞—merry christmas ，xx酒店是以娱乐为龙头的娱乐性酒店，活动主题一定要具新意、创造性，内容独特、怪异。

xx月x日至x月x日

二楼xx俱乐部、三楼层乐酒吧

(注：由酒商提供活动所需费用赞助)

a、xx月xx日—x月x日指定特惠啤酒专场

(活动期间，二楼大厅xx元/半打，三楼大厅一律xx元/半打)；

b、策划部设计圣诞卡，由娱乐部派发。部分较为重要或与本酒店有长期消费协议的客户，(每张圣诞卡附送免ktv房租券或者200元现金代用券壹张、具体客人名单由罗总统计上缴总办批阅后由业务部负责派发。

附送新年台历，圣诞、新年活动的具体内容)增加与客人的沟通和交流，增进客人来xx消费的欲望。此券有效期为xx月xx至次年x月x日)。

c、xx月xx—xx日平安夜收取门票(价格未定)元/人(圣诞礼品包一份)

d、圣诞福星评选活动

时间：xx月xx日12：00；

地点：三楼层乐酒吧；

圣诞节当日，二、三楼门口设置圣诞服装售卖点，客人可自由购买，扮演圣诞老人，参加圣诞福星评选；

圣诞节当日，所有客人购买半打指定啤酒可获选票两张（五角星不干胶）以次类推，多买多得；

评选活动在12：00正式进行，参加评选的客人环绕全场，由现场客人评选，如果身上粘贴的五角星最多，即可成为当晚圣诞福星，可获由啤酒公司赞助的大奖一份（具体奖品未定）+指定啤酒一打；

此次评选圣诞福星活动可促进客人购买啤酒的高潮，建议设置大奖，增加吸引力。

e、赠券：（20xx年xx月xx—20xx年x月x日）。

凡客人在ktv消费满600元（含600元）以上赠指定啤酒半打+圣诞礼品包、新年台历一份；

凡客人在ktv消费满800元（含800元）以上赠指定啤酒一打+圣诞礼品包、新年台历一份；

凡客人在ktv消费满1300元（含1300元）以上赠现金代用券100元壹张+指定啤酒半打+圣诞礼品包、新年台历二份，或者指定啤酒贰打+圣诞礼品包、新年台历二份；

凡客人在ktv消费满1800元（含1800元）以上赠现金代用券200元壹张+指定啤酒一打+圣诞礼品包、新年台历二份

以上现金代用券有效期为自发券之日起15天有效；

f、xx—xx日特邀圣诞佳宾表演助兴，现场派发圣诞礼品；

g、“欢乐圣诞游艺活动”

时间：xx月xx日

地点：二楼美女吧

平安夜当晚，二楼美女吧由行政部、保安部选派男女各2人穿戴圣诞服饰，举行圣诞系列游艺活动；

（1）套圈游戏：地上摆放啤酒、彩喷、圣诞礼品包、圣诞公仔等，由客人于4米外抛掷套圈，套中即奖；

（2）夹玻璃球游戏：客人在规定时间内（30秒）夹完盒内玻璃球，即可前往礼品售卖点领取奖品；

（3）掷骰子擂台赛游戏：由保安部选派保安一名，穿戴圣诞服饰作为擂主，摆放半打啤酒、圣诞礼品、彩喷、圣诞公仔等。客人可用啤酒、或前往礼品售卖点买取圣诞礼品作为打擂资本，上前与擂主打擂，赢者即可获相应的奖品、输者即输掉打擂资本，即由后者补上；

h、圣诞倒计时：

圣诞日当晚12：00前5分钟由司仪主持现场倒计时；

倒计时10秒所有的服务员带动客人进入高潮，同司仪一起大声倒数10秒，挑动现场气氛；

倒计时10秒，所有的dj、舞蹈员手持圣诞公仔、圣诞礼品向四周的客人抛洒，准12：00向舞厅中间喷洒彩条

i、圣诞大抽奖（指定啤酒公司赞助奖品）

时间：xx月xx日晚12：

地点：xx俱乐部大厅；

二楼咨客台处设抽奖箱一个，设凡客人购买指定啤酒一打即可获抽奖壹张（以次类推）；

奖品设置：（奖品未定）

j、圣诞节当日由酒店选派1—2名高大保安扮演圣诞老人，娱乐部选派咨客1—2名扮演圣诞天使，在酒店二、三楼四处派发圣诞礼品；

k、元旦化妆舞会（最佳化装、舞蹈奖评选活动）：

时间：xx月xx日；

地点：xx俱乐部；

在二楼门口设置面具售卖点：

xx月xx日晚，客人可自由化装或前往面具售卖点购买晚会所需面具，参加本酒店举行的化妆舞会评选活动；

评选奖项：

（1）一等奖（最佳舞蹈）卡拉ok大房免费券壹张+200元现金代用券壹张+啤酒一打

（2）二等奖（最佳化妆）卡拉ok中房免费券壹张+100元现金代用券+啤酒半打

（3）三等奖（最佳搞笑）200元现金代用券+啤酒半打

l、新年倒记时：

（1）xx日当晚12：00前5分钟由司仪主持现场倒记时；

（2）倒记时10秒所有的服务员带动客人进入高潮，同司仪一起大声倒数10秒，挑动现场气氛；

(3) 倒计时10秒，所有的dj、舞蹈员手持公仔、礼品向四周的客人抛洒，准12：00向舞厅中间喷洒彩条；

m、节目部分：

(1) 三楼大厅节目编排圣诞节目和舞蹈，带动圣诞气氛；

(2) 圣诞当日二、三楼大厅背景音乐以圣诞音乐为主；

(3) 圣诞当日歌手以圣诞歌曲为主，向客人抛洒圣诞礼品；

(4) 圣诞佳宾主要以圣诞祝福、搞笑为主；

(1) 停车场外围树上挂满漫天星，酒店门口绿化带挂满漫天星（12月10日之前）；

(2) 酒店正面外墙圣诞宣传喷绘两幅，两边外墙悬挂酒店活动条幅8条；

(3) 酒店大门口两边摆满圣诞花，大门上方制作圣诞pop，悬挂圣诞花环，玻璃门上喷制圣诞雪景；

(4) 大堂中央4米高圣诞树一棵，四周摆放几棵小圣诞树、圣诞小屋，用栅栏围住，树上挂满圣诞礼品和漫天星灯；

(5) 电梯口摆放高1.8米高泡末圣诞老人一个四周围满圣诞花；

(6) 一楼到二楼的楼梯口用圣诞草制作一个圣诞拱门，楼梯扶手上围满圣诞草；

(7) 拉斯维加斯门口2.5米圣诞树一棵，树上挂满漫天星和圣诞礼品，用圣诞礼品包围住，上面圣诞pop一组，天花上悬挂圣诞装饰物，四周墙壁上悬挂圣诞花环，圣诞饰物；

(8) 门口小食档制作奶油圣诞饼屋风景图一组（西厨负责制作）；

(9) xx里面园柱上挂圣诞老人头像和圣诞花环，入口处墙上绘制圣诞雪景图，大厅每张台面上摆放30cm小圣诞树一棵，天花上悬挂圣诞饰物；

(10) 三楼电梯口摆放3米左右圣诞树一棵，树上挂满漫天星和圣诞礼品，用圣诞礼品包围住，体乐酒吧门上制作圣诞pop一组，用圣诞藤围起来，两边柱上粘贴泡末立体圣诞老人头像，用泡末制作雪景；

(11) 三楼酒吧间摆放壹张圆桌，铺上白布，上面摆放自制泡末梅花鹿一个，旁边摆放圣诞小屋和礼品包；

(12) 三楼大厅两边铁柱之间悬挂圣诞花环，铁柱上用圣诞花成龙形状围起来，园柱上和墙上粘贴圣诞老人图片、圣诞花环、圣诞饰物，每张台面上摆放30cm圣诞树灯各一棵；

(13) 3、4楼ktv包房走廊墙壁上粘贴圣诞图片、悬挂圣诞花、圣诞花环。走廊天花悬挂圣诞饰

物，每间包房悬挂适当的圣诞饰物、圣诞草和圣诞老人头，台面上摆放30cm圣诞树灯；

(14) 6、7楼层电梯口摆放1.5米金色圣诞树各一棵，围满圣诞礼品包，每层电梯上方粘贴圣诞花环一个，客房楼层走廊墙上适当粘贴部分圣诞老人图片；

(15) 二楼摆放摩托车处摆放1.5米高泡沫梅花鹿一个四周摆放50cm小圣诞树8棵和圣诞小屋、圣诞礼品包；

(16) 员工娱乐室2米高圣诞树一棵，挂满漫天星，树下堆满圣诞礼品包，办公室墙上悬挂圣诞老人图片。

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