# 酒店中秋节活动策划方案范本(二篇)

来源：网络 作者：独影花开 更新时间：2024-10-05

*酒店中秋节活动策划方案范本一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...*

**酒店中秋节活动策划方案范本一**

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。

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，为本店特色月饼(价格不需要太高)。

2、如果一家人里有一个人的生日是农历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(根据酒店的实际决定)的优惠，中秋短信《酒店营销中秋节活动策划方案中秋节活动策划》。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，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，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、xx网站xx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。

饭店营销是一门研究饭店在激烈竞争和不断变化的市场环境中如何识别，分析，评价，选择和利用市场机会，如何开发适销对路的产品，探求饭店生产和销售的最佳形式和最合理途径，目的就是以最少的劳动耗费取得最大的经济效益。

中秋是中国传统节日，以合家团聚、喜庆团圆为节日要点，周边小区住户多为商品房住宅房间数量有限，加之安客至家中多有不便，本店可以趁次佳节举办一次活动，加大营销力度。

一、目标市场分析

本酒店的顾客主要是周边小区住户及企事业单位，其中企事业单位以学校规模，正直新学期伊始，教师节期间定有师生同庆、领导关怀、新生家长与老师拉近关系等宴请活动。中秋则为中国传统节日，以合家团聚、喜庆团圆为节日要点，周边小区住户多为商品房住宅房间数量有限，加之安客至家中多有不便，必定选择商务实惠型酒店。

二、定价策略

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、教师节特色宴席，可主推中低档标准桌餐，引导客人包场订餐，鼓励客人订餐娱乐一条龙组合消费。

4、中秋节的套餐的价格不要偏高，人均消费控制在20-30元(不含酒水)。

5、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(但要针对酒店的纯利润来制定)。

三、营销策略

1、特色套餐

①制定专门针对教师节的特色餐，如：谢师宴、感恩宴、团体同庆宴。团体包场(包场费用可暂定1500至2500元/5小时)。四桌以上餐标在588元/每桌以上可免包场费，茶水费用自理。

②推出教师节感恩特价房，凭教师证住房128元/间/夜(限定为大单和标双房间每日限量十间左右)，以教师身份入住的客房均赠送感恩果盘(以桃李为主)一份。

2、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)。

3、如果一家人里有一个人的生日是x月x日，可凭借有效的证件(户口本和身份证)，在酒店聚餐可享受7-9折(根据酒店的实际决定)的优惠。建议给他们推荐中秋节套餐。住房享受生日免费房一间(限定为大床单人间)。

4、如果手机号码尾号是815、910，可凭借相关证明(个人名片或号码现测)，在酒店聚餐可享受7-9折，住房享受128元/间.夜(根据酒店的实际决定)的优惠并获赠水果拼盘一份。

5、在客人离店时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)。

6、活动的时间定于x月x日-x日。

四、推广策略

1、在酒店周边小区、学校、金沙车站、企事业单位人员地毯式的发放传单。

2、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，主要介绍酒店的活动。

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。

五、效果预测

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。

**酒店中秋节活动策划方案范本二**

中秋佳节历来是餐厅酒店做促销的大好时节，也是刺激消费者，拉动消费的最好机会，此次活动一是为了获得更好的利润，另一方面也是为了加强餐厅外在形象，加深餐厅在消费者心目中的印象。

“中秋同欢喜，好礼送不停”

针对高中低不同的人群进行不同的中秋促销活动，有效的照应不同的人群。

9月28日——10月8日

打折;赠送;抽奖

1、促销期间凡在本店用餐，百元以上均可享受九折优惠。并随桌赠送中秋特别加菜。

2、促销期间凡在本店指定系列套餐，即可获得相应中秋礼盒。

3、活动期间，凡在本店用餐，均可以参加中秋灯迷有奖竞猜活动。同时可以免费得到快照一张。

1、人流量集中的地方，火车站，公交车站等，做户外广告。

2、报纸、当地电视台也要进行宣传。

3、并进行传单发放。

人员调动、酒店布置等都要事前做好分配安排，并起动应急措施，同时要做好相关记录总结，为促销评估做准备

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找