# 最新酒店中秋活动策划方案(6篇)

来源：网络 作者：梦中情人 更新时间：2024-08-12

*为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。酒店中秋活动策划方...*

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

**酒店中秋活动策划方案篇一**

一、活动目的

中秋节是我们民族仅次于春年的欢度盛会，而今年的中秋节的农历日期恰好与国庆节相连。中秋结束后马上迎来国庆小长假。对于酒店来说更是一次难得的促销机会。将中秋节与国庆节结合成一个活动周期，这样是两个活动可以互相造势，另外也可以节省媒体投入资源。降低宣传预算成本。更重要的利用活动连续性，在做好酒店促销的同时带动旅游市场。进一步扩大景区的市场影响力。

二、活动对象

本酒楼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，这要求酒楼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。另外注意周边城市的旅行团队。和有能力消费的自驾游团体。

范文网【www.】

三、

活动主题

与国同庆，共谱天伦

四、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，可采用打折的方式。

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、中秋节的套餐的价格不要偏高，人均消费控制在20-30元。

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。

五、营销策略

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日或者10月1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折(根据酒楼的实际决定)的优惠。建议给他们推荐中秋节套餐(套餐不打折扣)。

3、如果手机和固定电话号码尾号是815或101(寿县、凤台、六安、合肥地区以内)，可凭借有效的证件(户口本和身份证)，在酒店聚餐可享受7折的优惠。建议给他们推荐中秋节套餐(套餐不打折扣)。最好是酒店直接联系一下这些人。

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

六、活动方式

1、客房

 活动期间 单标间可享受158元/间/天，含早餐优惠

 活动期间入住宾客每间房可获赠餐饮代金券50元

 活动期间入住宾客免费赠送果盘一份

 活动期间入住行政套房，商务套房免费赠送豪华月饼礼盒/水果拼盘一份

 如果宾客生日是八月十五或十月一日的，凭有效证件，客房可享受房间原价的4.5折，含早餐优惠。

 每间客房配发由酒店总经理签名的节日贺卡一张

2、餐饮

活动期间推出黄金套餐：

合家团圆套餐：388元

财富团圆套餐：688元

良朋相聚套餐：588元

 活动期间在餐饮提前订餐或消费500元以上的免费赠送节日特别菜

 活动期间内在餐饮享受节日套餐免费赠送月饼、果盘一份

 如果一家人中有一个人生日是八月十五的，凭有效证件，在本酒店聚餐可享受7折优惠(不含赠券、特价菜)。

 活动期间凡在本店婚宴达3万元以上的赠送酒店豪华套房(商务套)一间一晚和价值达千元的精美蜜月礼品一份。

建议：餐厅推出具有本酒店特色的关于中秋节菜品，月饼等。

3、①推销贵宾卡充值;②推销折扣卡办理;

七、活动时间

八、广告配合方式

1、背景音乐：以国庆、中秋为主题。曲目高雅

2、门厅装饰：酒店用气球做彩门装饰，营造热闹气氛。

3、酒店大厅及餐饮大堂悬挂八角灯笼各两个。(节日结束后可以用于元旦、春节等节日)

4、酒店大厅及餐饮大堂布置写真展架各一副。用于突出节日气氛，宣传酒店促销节目。

5、led显示屏循环滚动播出节日活动主题

6、媒体宣传：寿县电视台、网站、宣传单页、毛集电视台、凤台电视台、百度网页、新浪网页、万景旅游网;

7、提前一周开始宣传，主要以条幅、写真展架、彩色单页、网络宣传、口碑宣传、向新老顾客介绍等多种形式推广，以达到最佳的效果。

九、前期准备(9月1日活动全部准备齐全)

1、促销活动以通知的形式下发到各部门，要求所有工作人员必须了解促销内容及内容

2、加强服务人员的服务意识及操作规范培训。

3、各部门加强节日之前的统筹协调工作。

十、中期操作

营销部：负责活动的宣传、策划、操作及跟进。

采购部：负责活动所需要商品的组织、到位。

财务部：负责活动所需预算资金的到位。

前厅部：对部门人员的通知、培训。并提前向酒店顾客宣传、咨询、解释促销活动内容。

餐饮部：对部门人员的通知、培训。并提前向酒店顾客宣传活动内容和套餐优惠政策。

办公室：负责活动的统筹协调，酒店led字幕的播出和突发情况的应急指挥。由营销部对节日礼品的发放。

酒店领导：活动操作的总负责人，负责督促各部门的工作。

十一、费用预算

1、写真展架：60\*2=120元 (3个)

2、八角灯笼：

3、彩色气球：(2个)

4、宣传单页：(100份)

总计：

十二、意外防范

十三、效果评估

由于今年国庆和中秋只有一天之隔。作为一个黄金小长假，除了中秋的合家团圆是个卖点之外，还有周边城市的旅行团队可以带来一定的消费。另外，婚庆也是此次活动的卖点之一。如果宣传和服务到位，此次活动收益将会是平时2倍以上。通过此次活动，也可以提高酒店的知名度和当地的影响力。提高顾客回头率。保证相对稳定和较高的开房率。为达到此目的。必须加强酒店的软硬件配套服务。

**酒店中秋活动策划方案篇二**

——济南凯悦酒店中秋活动策划

策

划

书

酒店中秋活动策划书

活动主办单位：济南万达凯悦酒店 活动形式：宴会、打折、赠送 活动时间：2024年9月30日

目录

一、序文

二、活动主题

三、活动目的四、环境调查

五、活动传播对象

六、活动创意

七、活动现场规划

八、活动执行流程

九、媒体宣传

十、活动预算 十

一、活动反馈

十二、突发事件应急预案 十

三、活动效果评估

一、序文

（一）酒店介绍

“济南万达凯悦酒店”位于济南市核心地带，前往济南火车站及主要的城市景点，交通十分的便捷。酒店拥有高端时尚的设计风格和齐全的配套服务设施。酒店拥有343间时尚、雅致客房，其中包括38间豪华套房。餐饮设施包括具有当地特色的济南府中餐厅，独具风格的咖啡厅和大堂吧，以及美式的酥园咖啡屋。

酒店拥有2024平方米的宴会场可满足各类大型会议及活动的不同需求，其中包括1300平方米自然采光设计的无柱式宴会厅和九间灵活多变的多功能厅。娱乐休闲设施包括设施齐全的健身中心，长达。

南万达凯悦酒店周边有新鲁大厦、汇宝大厦、东图大厦等商务大厦，高消费群体人员较多，顾客选择凯悦过中秋的可能性大。

2、凯悦酒店周边政府部门较多，山东省统计局、省电力局、济南市劳动局等，政府人员居住于此，在中秋佳节选择凯悦的可能性大。

五、活动传播对象

此次活动面向酒店全体员工、入住顾客、老顾客及其家属。

六、活动创意

（一）.举办“天涯共此时，凯悦同牵挂”的主题宴会。

1、邀请明星主持助阵，提升活动档次。

2、邀请乐队演奏古典乐曲，营造中国传统节日气氛。

3、举办具有中秋特色的自助餐会。

4、邀请酒店入住客人参加宴会，邀请老顾客及其家人共同参加宴会。

（二）、以“天涯共此时，凯悦同牵挂”的名义开展如下促销活动：

1、以中秋节文化为内容推出多款适合家庭聚会的精美实惠中秋团园宴，并推出几款特价中秋菜品。

2、对当天入住的客人给予八八折优惠，并赠送就餐客人优惠券。

3、赠送当天消费满1888元的顾客酒店专门制作的福满金秋月饼一盒

七、活动现场规划

现场勘测—拍照—画规划图—设定人流及活动总规图—现场布置—物料分配。

1、在酒店停车场高挂 “天涯共此时，凯悦同牵挂” 的横幅、对联，全方位营造中秋佳节节日氛围。

2、酒店门口铺设红地毯，欢迎到场领导和嘉宾。

3、多功能厅天花板悬挂大红灯笼，烘托传统节日氛围。

4、多功能厅内菜品区划分为热菜区，冷菜区，海鲜区，饮料区，甜点区，烧烤区等，方便来宾选取。

5、厅内所有餐桌都用中国红色桌布，配以金色蝴蝶结花边，就餐桌中央摆放鲜花，彰显中秋节这一中国传统佳节。

6、厅内前方搭设表演舞台，舞台设计成高挂一轮明月，桂花树，嫦娥等代表性特征并配有led屏幕

八、活动执行流程

（一）时间进度表 时间 名称 人员

9.24 节目彩排，熟悉流程 所有工作人员及表演人员

9.29 迎接嘉宾入住（领导以及明星演职人员）酒店负责人员 9.30 晚宴开始 酒店员工 入住顾客 客户家属 9.31 车送嘉宾回去 相关负责人员

（二）晚宴安排

a、首先主持人开场白。

b、领导人致辞，宣布晚宴开始。c、自助餐会开始。d、获邀明星助兴表演。

e、进行互动表演，酒店员工或顾客上台唱歌表演。f、用餐期间进行一些游戏抽奖活动，比如与中秋有关的诗句接龙等。

（三）人员职务分配

1、餐饮部：做好晚宴菜品的设计和食材准备，用餐工具的准备齐全，上菜保证井然有序，人手准备充足。

2、公关部：晚宴当天16:00前布置好会场，以反映天涯共此时，凯悦同牵挂为主题，挂横幅和彩色气球、彩带等，突出节日气氛，并负责晚宴摄影。购买一些小礼品作为抽奖礼物。联系助兴明星，确认名单时间。负责向参加晚宴人员发放请柬。

3、工程部：晚会当天17:00前完成音响灯光调试，3个无线麦克风、2个有线麦克风、2个麦克风架，晚会背景音乐和员工节目音乐播放，协助美工布置会场。

4、园林部：晚会当天16:00将适量花卉摆放会场内。

5、采购：9月28日前将奖品购回。

6、车队：取消18:30及20:30发往市区及宿舍班车，晚宴后酒店发班车及酒店专用车送获邀嘉宾回去，需备六辆车。

7、人事及培训：确认参加晚宴的顾客名单，以及联系老客户，确认参加名单交予公关部。协调晚会工作，做好服务人员培训。

九、媒体宣传

1、横幅

在停车场悬挂“预祝天涯共此时，凯悦同牵挂活动圆满成功”等横幅。

2、展板

在酒店各出入口及大厅放置造型特色的展板详细宣传此次活动，邀请顾客前来参与。

3、报纸

在报纸上投放有关此次活动的广告，要醒目且具有吸引力，欢迎各界人士参与。

4、广播

在交通电台投放广告，面向有车一族全方位宣传中秋活动。

**酒店中秋活动策划方案篇三**

酒店中秋晚会策划方案

方案一：酒店中秋晚会策划方案

人事部计划于中秋佳节之际(10月6日)，组织全酒店举办一次中秋晚会，晚会具体事宜如下：

1、晚会主题：

2、晚会地点：多功能def厅

3、晚会时间：拟定2024年10月6日中秋节18：30—22：30

4、参与人员：酒店在职员工

5、晚会组织：人力资源部

6、晚会安排：

主持人： a、领导致辞

b、合唱队汇报表演 c、晚会正式开始

7、晚会准备工作

工程：晚会当天17：00前完成音响灯光调试，3个无线麦克风、2个有线麦克风、2个麦克风架，晚会背景音乐和员工节目音乐播放，协助美工布置会场。

餐饮：场地布置，按60%比例布置。

公关：晚会当天16：00前布置好会场，以反映情系天域，月圆天涯为主题，挂横幅(内容自定)和彩色气球、彩带等，突出节日气氛，并负责晚会摄影。

园林：晚会当天16：00将适量花卉摆放会场内

采购：9月30日前将奖品购回

车队：取消18：30及20：30发往时区及宿舍班车，晚会后酒店发三亚的班车时间暂定为23：00，请备六辆车。

人事及培训：协调晚会工作。

8、晚会节目安排

由各部门选送节目和趣味活动交叉进行。

趣味活动由各个部门指定员工参加，活动内容如下： a.创意无限——各个部门自编、自导、自演趣味月饼广告一则，时间为3至5分钟。b.趣味卡拉ok——各部门选派一名员工参加，以特殊形式完成一首歌曲的演唱。c.月字歌曲接力——各部门选派一名员工参加，歌曲接力比赛，要求每首歌曲都必须包含月字。

d.飞镖击气球——各部门选派一名员工上台用飞镖击气球，气球内装有奖励月饼的纸条，依照纸条上标明奖励数量，现场奖励月饼。

e.合力坐气球——各部门选派6名员工参加比赛，通过合作坐爆气球。f.抢凳子——各部门选派男女各3名员工参加抢凳子游戏，失败者将接受趣味处罚，胜者得到奖品。

g.古词接力——各部门选派一名员工参加苏轼《水调歌头》明月几时有的古词接力。h.二人合作游戏——各部门选派男女各一名员工在不能用手的前提下合作吃完一个月饼。i.纸杯传情——各部门选派五名员工参加游戏。

9、备注

a.各部门须选送节目，内容以共庆中秋为主，节目形式不限，客房部、和餐饮部各选

送至少2个节目、其他各个部门至少选送一个节目。

b.各部门将选送节目的基本情况(注明姓名、节目名、自备用品)及参加趣味活动的员工名单在9月20日前交到人事部;c.9月22日节目彩排，场地和具体时间临时通知;

10、预算

晚会道具1000元

酒水饮料及水果1600 背景喷绘400元

月饼制作2024元

共计5000元

方案二：酒店中秋晚会策划方案

一、活动目的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。

二、活动主题

中秋同欢喜，好礼送不停

三、活动对象

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。

四、活动时间

9月12日——9月21日

五、活动形式

打折；赠送；抽奖

六、活动具体内容

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。

七、活动广告宣传

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。

八、其它相关策略

九、嗅觉营消，让月饼的芳香和酒店文化去吸引进入酒店的客人，让月饼的芳香，顾客便主动闻香而来

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。

方案三：酒店中秋晚会策划方案

一、活动时间

9月18日（中秋节）18：00—21：00

二、活动地点 xx名城中心广场

三、活动主题 xx望月

主题释义：该主题将开发商与中秋有机地结合起来，同时渲染出一种家的温馨氛围，暗喻进入xx就是回到了家。

四、活动目的1、为业主与开发商之间搭建近距离沟通的平台

2、树立开发商企业形象和进一步宣传楼盘

3、深度挖掘潜在消费群体

五、活动预计参与人数

中秋晚会：600人

中秋酒会：400人

合计：1000人

六、活动宣传语

今晚回家吃饭吗？

活动宣传语释义：中秋佳节作为中国一个传统节日，有道是：每逢佳节倍思亲，佳节都是家人团聚的时候，故活动宣传语以一种亲人的问询来触发本次活动，这句话也更能引起大众的共鸣，同时也暗喻本次活动将为所有与会者以家的温馨感觉。

七、活动方案及创意构思

活动前的推广措施：

1、在本次活动中推出当日购房可享受9.18折的优惠促销活动（注：可根据开发商情况酌情制定一些限制条件）；

2、制作并随机赠送本次活动文化宣传衫若干；

3、制作xx名城字样的中秋印入场卷（造型可参考月饼造型）；

以上活动的目的旨在达到强化活动宣传效果和彰显开发商人性化的经营理念。中秋晚会

为达到更佳的宣传效果和更广泛的认知，本次活动拟将晚会分为两部分：晚会部分和酒会部分，并通过一些活动和环节将两部分有机地结合起来。

晚会内容：

晚会以突出家的氛围和格调为主，诠释中秋的内涵和底蕴，弘扬中国传统文化，触发所有与会者的共鸣，并使其能以最快和最自然的方式融入到本次晚会当中，使所有与会者真正体会到家的温馨情怀。

晚会进行当中由xx集团相关领导为xx地产第1000位业主授予xx荣誉员工称号（注：具体数字可根据开发商具体情况定，既可以是整数位，也可以是第815位、第918位等与中秋有关联的数字位）。

现场互动环节：

1、现场制作月饼

由聘请的厨师现场演示月饼的制作工艺和流程，由互动业主现场实地操作，并将制作好的月饼送与他最想送的人品尝。

该环节主要突出家庭的一种温馨氛围，尤其是那些整日奔波劳碌的业主，他们很难帮助家里做什么，以这种方式表达他们的歉意，可以更深刻的让他们体会到操持一个家的不易。

2、现场征集有关中秋的诗词歌赋

由主持人向现场观众征集有关中秋的各种形式作品（例如：歌曲、诗词等）送与他们想送的人，赠送形式既可以是现场献歌，也可以当场挥毫泼墨，也可以吟诵给他们的亲人听（看）。

该环节主要考虑在各种形式的有关中秋的作品中大多以中秋寄情来抒发一种对家和亲

人(转载于:酒店中秋晚会策划方案)的思念之情，其目的是可以更加强化家的感觉和氛围，体现以诗咏情、以词吟情、以歌颂情的一种格调。

3、月饼的味道 家的味道

由主持人邀请现场观众上台品尝月饼，月饼分为酸、甜、苦及特殊月饼几种。吃到酸的观众需现场说出他（她）在家庭生活中一件让他（她）感到心酸的事；吃到甜的观众需现场说出他（她）在家庭生活中一件感到最为甜蜜的事；吃到苦的观众需现场说出他（她）在家庭生活中一件（段）感到最为痛苦的事（历程）；吃到特殊月饼的观众可当场获得开发商现金或物质的奖励。

本环节主要是让参与者能够和与会者去分享他们生活当中的各种滋味，进而达到共鸣！

4、词语置换

由主持人邀请现场观众上台朗读一篇文章，将文章中的中秋置换成xx，将xx置换成中秋。无错误的参与者将得到开发商的现金或物质奖励，读错者将受到一定的惩罚。本环节以娱乐为主，同时起到宣传公司品牌形象的目的。

方案四：酒店中秋晚会策划方案

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。八月十五恰在秋季的中间，故谓之中秋节。我国古历法把处在秋季中间的八月，称谓仲秋，所以中秋节又叫仲秋节。中秋节将要来临，结合本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，特制定此方案。

一、目标市场分析

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。

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（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）。

三、营销策略

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（临汾地区以内），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。

四、推广策略

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。

五、其它相关的策略

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。

六、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。

七、其它建议篇2：酒店中秋节活动策划方案

酒店中秋节活动策划方案

八月十五中秋节是一个温馨、团圆的美好日子，一个具有悠久历史文化的传统节日，同时也是各企业增加销售，接近员工与员工、员工与企业之间的距离，达到一种和平友好的精神，更好的促进企业经济发展。在中秋节这一天，家家户户都吃团圆饭，品月饼，赏明月，到处洋溢着喜庆气氛。在这一天里也有很多在外工作的人因为工作的原因而不能回家陪自己的父母吃团圆饭、赏月品月饼，这就需要企业给予员工更多关注，那么企业该如何出高招，打造节日气氛，关注员工的情感需求，营造出一片“几处笙声留朗月，万家萧管乐中秋”的欢乐景象呢？既能颂扬中华民族的传统文化，又能丰富员工的精神物质生活，增强凝聚力和员工归宿感，更好地体现企业家庭般的和谐氛围。

今天就以某酒店为与大家分享酒店中秋策划方案，看该酒店是如何令自己的员工在异彩纷呈的文化活动中，增强员工对中国悠久历史文化的认识，拉近员工与员工、员工与企业之间的距离。

一、策划方案主题

以“同一月饼，同一梦想”为主题，营造“欢乐和谐，与时俱进”的公司气氛，提升企业形象。

二、时间: 农历八月十四或者十五

三、地点：

酒店培训室

四、策划方案特色：

1、现场主持人要有很强的控制能力、言语表达能力，节目设计必须合理、有趣，让员工能够很好的理解参与。

2、制作一些精美卡片，上面印刷中秋节来历、典故、赏月、诗词等内容，发给员工作为此次活动的纪念，既能让员工长时间记住此次活动又能更好的了解中国文化。

五、方案活动一

1、活动形式：动态或者静态影像资料播放，由主持人讲解

活动名称：中秋，你知道吗？

宣传内容：中秋节来历、典故、赏月、诗词等。如：典故——嫦娥奔月、吴刚折桂、玉兔捣药等；赏月——追月、行月、望月„„

图文并茂，增强感染力。理解程度计较难。

六、方案活动二

1、月饼

活动名称：月饼圆，月儿圆

活动形式：由面点师表演并指导有兴趣的员工制作月饼（可以以组为单位进行），并评选出最有创意奖最受欢迎奖最正宗奖等给予奖励。

品月饼、赏月亮——员工相互讨论。

2、孔明灯

活动名称：孔明灯，月儿明

活动形式：由专门技师现场表演和有兴趣的员工制作（可以以组为单位进行），为以后放飞做准备。与员工互动，调动员工的积极性与热情度。签字——员工在公司提前做好的大的孔明灯上签下愿望祝福等。放飞孔明灯——放飞心情。

孔明灯又称天灯、祈福灯或者平安灯，当精彩的节目演出后，大家将中秋心愿写在孔明灯上，看着挂在夜空里圆圆的月亮，趁着月色，一起点燃放飞。将节目拉向高潮。

七、现场布置

1.舞台布置——包括一个大型的背景屏，以供故事讲解是播放投影。 2.音响设备布置 3.灯光照明布置 4.观众席布置

八、活动结束

现场清理安排

该方案虽是某酒店中秋策划方案活动，各企业都可以借鉴参考来拉近员工之间的距离的，本策划方案活动希望能够帮助到大家。篇3：2024酒店中秋节活动策划方案 五篇 2024酒店中秋节活动策划方案 五篇 2024酒店中秋节策划方案范文一：

促销活动方案一——中秋同欢喜，好礼送不停

一、活动目的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。

二、活动主题：中秋同欢喜，好礼送不停

三、活动对象：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。

四、活动时间：9月28日——10月8日

五、活动形式：打折;赠送;抽奖

六、活动具体内容

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。

七、活动广告宣传

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。

八、其它相关策略

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

2024酒店中秋节策划方案范文二：

一、目标市场分析 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。

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(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)。

三、营销策略

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(临汾地区以内)，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。

四、推广策略

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。

五、其它相关的策略

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。

六、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。

七、其它建议

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。通过网络营销(最大的优势是受众范围大，花费少)增强酒店的知名 2024酒店中秋节策划方案范文三：

一、活动目的及意义：

根据酒店地理位置，环境档次，地区差异及酒店市场定位，开业以来在业内及松原区域市场占有一定地位，形成了一定口碑，特别在区域婚宴、寿宴、升学宴等方面效果显明，但是，品牌的树立需要一定时间的积累和打磨(包括酒店硬件、广告、社会关系、服务等多方面)，还有很多重点人群不知道、不理解，经总经理、总厨对松原市场考查，决定以绿色健康为主题(海参)，以个性化服务为基础，以差异化经营为切入点，在原有基础上加快商散客人上座率。

中秋节和国庆节在一年当中占有重要地位，借助两节到来的有利时机，开发新客源维护老客源，重磅出击，进行全方位、多角度、立体化、正面积极的广告宣传、软文报

道及营销推广，树立酒店品牌形象，开拓松原餐饮市场，带动酒店整体销售，走出一条以天达名都大酒店为特色的新型品牌化酒店经营模式。

二、活动时间：

三、活动地点：大堂、一楼自助餐厅、二楼包房

四、活动主题：

1、贺中秋 超值奉送 海参全家福 健康伴您行

2、迎国庆 海参盛宴 海参集结号 健康伴您行

五、活动宣传方案：

1、投放原则：根据酒店市场定位和目标客户群体的定位，选择针对性强、品牌度好、有实效的广告宣传媒体进行投放。并尽量以对等消费交换的原则进行，既降低成本又可增加客户体验的机会。

2、媒体选择： (1)报纸：《松原晨讯》针对松原市机关企事业单位，权威性强，影响面广，价格适度。宣传方式以形象广告与软性宣传相结合形式。1/4版\*8期 每周一、三、五发布。

《松原商务》针对沿街商铺，作为补充，少量投放。1/2\*2期，中秋和国庆节前各一期。

(2)电视：油田电视台 松原最有消费力的群体 重点宣传30′\*30天\*3次/天前郭电视台 区域媒体 30′\*30天(3)dm平面宣传彩页;印制157克\*大8开\*份彩页

(4)广播：交通文艺台，私家车、公车、出租车针对性情强，30′\*30天\*1-2次

(5)分众传媒：写字楼，卖场，车站等30′\*30天。

(6)车载广告：针对大客车，商务出差、过节回家人群，30秒\*30天(7)户外媒体：奥林匹克广场大屏幕，针对附近居民，有消费力。(8)手机短信：针对移动、联通大客户发条

(9)氛围营造：为营造节日氛围，中秋送什么月饼好酒店外侧制作彩色刀旗30面。

3、其它：

1、大堂做月饼展示

2、pop展架\*2个

3、定做月饼礼盒50份，什么牌子的月饼好吃?赠送大客户

六、活动主题内容：

1：贺中秋超值奉送 《海参全家福 健康伴您行》

海参全家福：a/b套 略

2：迎国庆海参盛宴 《海参集结号 健康伴你行》略

七、宣传费用预算：略

八、活动效果分析：

通过本次全面宣传，受众面大大增加，进一步增强了酒店的知名度和美誉度，树立品牌形象，同时也带来很多新的客源来品味、体会，为酒店持续发展奠定了基础，使节日营销出现一个小高潮，通过规模化、品牌化、市场化屏蔽竞争对手，抢占先机，占领市场。2024酒店中秋节策划方案范文四：

主题：与明星共用团圆大餐

时间：9月14日晚17：00——18：00 地点：国贸大厦二楼金牛厅、万盛兴酒楼、景阳楼、旅游大厦环境布置：餐厅以及大堂的环境布置，尽量突出祥和、团圆、喜庆的中秋佳节氛围用餐特色：

1、9月14日当天，制作一个特大月饼，白天放在大堂展示，营造节日团圆气氛。正式用餐前设一大香案，将月饼放上香案，请酒店总经理和明星代表上来切开大月饼，并宣布团圆餐开始。

2、餐厅中间设一主桌(10人左右)，供参加团圆餐的剧组及明星用。原则上每个宾馆邀请一个剧组。

3、根据游客的需要，制作出经济等、温馨等、豪华等的团圆宴标准，并分别提供菜单，所列菜单中菜名须有团圆寓意，具体由酒店落实。我公司统一宣传，具体订餐由旅行社自行与各酒店联系，订完为止。

注：其它酒店可推出有特色且符合中秋含义的菜单来吸引游客。

中秋节活动方案策划参考-月饼商家中秋节活动方案

1、推出优质服务月活动，提供月饼免费包装服务、月饼(礼篮)免费送货服务、月饼(礼篮)电话订购服务、礼篮赠送服务、代办月饼(礼篮)邮寄服务等，通过加强质检和服务在竞争中取得优势。

促销商品要求

1、月饼要求：

1)月饼品种要集中体现在当地大众喜爱的品牌、有不同的风味、品牌月饼商开发的新品种，价位分高中低三个档次，满足不同阶层顾客的消费需求;2)要求月饼供应商派遣促销小姐，并提供月饼试吃活动。3)8月25日前完成月饼礼篮一条街。

2、礼篮要求：

1)本次促销以销售自选礼篮为主，门店自行设定好名称和品项组合的捆绑式礼篮包装，并重点陈列。

2)指定礼篮推出高档(1000元以上)，中档(300—800元)，低档(80—198元)。采购部指定礼篮数8种左右。

3)空礼篮建议售价10元，采购部准备3款包装空礼篮。4)自选礼篮商品价值200元以上可免费赠送10元礼篮。

3、烟酒要求：

1)主推的烟酒，采购部须要求供应商提供空盒(每店一个)。

2)主推礼品必须突出陈列，亦可陈列于月饼、礼篮一条街当中。

3)烟酒促销商品：长城红、人头马、红塔山、5

55、中华、玉溪、芙蓉王，好日子等品牌商品

4、冲饮、保健品、茶叶

1)冲饮、保健品、茶叶同样是送礼佳品，也要有较多特价支持及大量陈列。品种数不少于20个，快讯做两个版面。

2)建议促销商品：万基、康富来、喜悦等品牌商品。

5、糖果、饼干、水奶

1)糖果、饼干、水奶在中秋时期销售也将有较大幅度的需求量。也需要在此类商品中选出20款商品做促销。

2)糖果、饼干促销商品可选嘉顿糖果、徐福记、金莎朱古力、德芙巧克力、伊利牛奶、蒙牛牛奶等品牌商品

2、南北干货，多选礼品装多推介

3、粮油，建议：金龙鱼、金象米，南康自有品牌米。

4、日用、家杂、调味品正常特价

5、水果要求：

1)季节水果特价销售，突出量感，如苹果、梨、新奇士橙、柿子、红提。

2)做水果礼篮商品推介，选择外型较为美观的水果，主要为：橙、西兰果、青苹果、李、黑美人西瓜、香蕉等。(以上水果可不做特价或做少量特价)3)生鲜部提前和供应商做好沟通工作，要求供应商提供外型与质量最好的水果，以保证水果礼篮包装的质量。

4)门店要加强礼篮水果的验收。生鲜部负责准备水果礼袋和水果礼盒。

10、其他生鲜商品要求：

1)中秋两档期快讯都要有1—2个品种做为牺牲商品亏损销售，以吸引客流。每个品种促销时间3天

2)三鸟、水产需有特价支持。

促销活动

气氛装饰及企业文化部份

月饼 一条街

促销时间：9.15——9.28 活动内容：

各店组织月饼一条街，进行气氛布置。

操作指引：

·月饼一条街位置由店内自选。

·制作大型喷绘画多幅，置于大门口及买场须装饰地方。

·各门店月饼一条街入口处放置拱门一个，拱门的设计与制作由企划部负责。·月饼一条街上空悬挂中秋pop，两边钢丝上悬挂灯笼。每个堆头上空用彩带拉成交\*彩结。

·气球若干，组成图案，吊在天花上。(或有企划部拟定多种方案予以参考特别说明：店主管根据现场面积大小，组织月饼一条街或堆头陈列。

花好月圆 喜 临门

促销时间：8.25——9.28 活动内容：

·由企划部联系为各店联系邮政邮寄快递服务与联系制作喜袋

·凡一次性购满98元(必须含月饼或烟酒商品)可到服务台获赠喜袋一个(具祝福语填写栏)，送完即止

·各服务台还可为获赠喜袋的顾客提供礼品包装、书写祝福语、代理邮政快递服务(费用顾客自理)·书写该活动指引pop在服务台及月饼一条街明显位置悬挂张贴

·计划确定后企划部向门店提供邮政代理服务操作指引操作指引：

·符合条件的顾客凭小票到服务台可获赠喜袋一个

·服务台人员顾客提供礼品包装、书写祝福语、代理邮政快递服务(费用顾客自理)·收银员注意提醒顾客有此活动。

·各店注意顾客邮寄商品范围不得超出邮局规定范围。

团购 送 现金

促销时间：8.25——9.28 活动内容：

活动期间，团购客户，可按购买金额送现金。

**酒店中秋活动策划方案篇四**

酒店中秋晚会策划方案

人事部计划于中秋佳节之际(10月6日)，组织全酒店举办一次中秋晚会，晚会具体事宜

如下：

1、晚会主题：

2、晚会地点：多功能def厅

3、晚会时间：拟定2024年10月6日中秋节18:30—22:30

4、参与人员：酒店在职员工

5、晚会组织：人力资源部

6、晚会安排：

主持人：

a、领导致辞

b、合唱队汇报表演

c、晚会正式开始

7，晚会准备工作

工程：晚会当天17:00前完成音响灯光调试，3个无线麦克风、2个有线麦克风、2个麦克风架，晚会背景音乐和员工节目音乐播放，协助美工布置会场。

餐饮：场地布置，按60%比例布置。

公关：晚会当天16:00前布置好会场，以反映情系天域，月圆天涯为主题，挂横幅(内容自定)和彩色气球、彩带等，突出节日气氛，并负责晚会摄影。

园林：晚会当天16:00将适量花卉摆放会场内

采购：9月30日前将奖品购回

车队：取消18:30及20:30发往时区及宿舍班车，晚会后酒店发三亚的班车时间暂定为23:00，请备六辆车。

人事及培训：协调晚会工作。

8，晚会节目安排

由各部门选送节目和趣味活动交叉进行。

趣味活动由各个部门指定员工参加，活动内容如下：

a.创意无限——各个部门自编、自导、自演趣味月饼广告一则，时间为3至5分钟。

b.趣味卡拉ok——各部门选派一名员工参加，以特殊形式完成一首歌曲的演唱。c.“月”字歌曲接力——各部门选派一名员工参加，歌曲接力比赛，要求每首歌曲都必须包含“月”字。

d.飞镖击气球——各部门选派一名员工上台用飞镖击气球，气球内装有奖励月饼的纸条，依照纸条上标明奖励数量，现场奖励月饼。

e.合力坐气球——各部门选派6名员工参加比赛，通过合作坐爆气球。

f.抢凳子——各部门选派男女各3名员工参加抢凳子游戏，失败者将接受趣味处罚，胜者得到奖品。

g.古词接力——各部门选派一名员工参加苏轼《水调歌头》明月几时有„„的古词接力。

h.二人合作游戏——各部门选派男女各一名员工在不能用手的前提下合作吃完一个月饼。

i.纸杯传情——各部门选派五名员工参加游戏。

9，备注

a.各部门须选送节目，内容以共庆中秋为主，节目形式不限，客房部、和餐饮部各选送至少2个节目、其他各个部门至少选送一个节目。

b.各部门将选送节目的基本情况(注明姓名、节目名、自备用品)及参加趣味活动的员工名单在9月20日前交到人事部;

c.9月22日节目彩排，场地和具体时间临时通知;

10，预算

晚会道具1000元

酒水饮料及水果1600

背景喷绘400元

月饼制作2024元

共计5000元

**酒店中秋活动策划方案篇五**

酒店中秋月饼营销策划方案

本策划方案是安旗月饼营销策划方案。可作为酒店中秋月饼营销策划方案的参考。

安旗月饼营销策划方案

陕西月饼市场的格局

月饼作为节庆商品的特殊性，售卖期不过一个月。厂家都在中秋节前的这一个月内拼力厮杀，制造瞬间爆炸性消费。西安市场月饼品牌众多，同质化现象严重，原料、口味、款式变化不大；月饼市场进入门槛低，一到中秋，饭店、酒楼、糖果、糕点等大大小小生产企业纷纷奋力宣传，使消费者无所适从。尽管如此，西安月饼市场的格局并不复杂，基本上有三个梯队博弈角逐：

第一梯队：专业品牌梯队。以米旗、安旗为首，其它品牌为辅，构成了西安月饼竞争最激烈的阵地。主要包括米旗、安旗、好利来、晶晶、麦里金等品牌。这些品牌以阵地战为主，竞争手段公开叫阵，分庭抗礼，营销手法灵活，讲究策略，以攻城掠地、抢占市场份额，提高规模销售为主要目的。

第二梯队：酒店、酒楼梯队。知名酒店凭借其在市场的号召力和成熟的渠道，近年也纷纷进入月饼市场，主攻企业等团购市场，酒楼则主要以特色月饼冲击市场，填补固有渠道的市场空白。

第三梯队：杂牌梯队。以零散小食品厂、小批发市场、集贸市场为主要组成，这类品牌主要沉积在中低端月饼市场，运用游击战术在市场上翻腾，力量薄弱，销售对象以低收入人群为主，有价格优势，但月饼质量难以保证。

在各梯队的奋力拚争下，西安月饼市场竞争逐渐加剧，品牌优势开始凸显；团购则以中高档为主，个人购买以中低档为主。本地产品占有明显主导地位。占据市场销售的90%。米旗、安旗、麦里金等西安本地产月饼以其新鲜、质优、价廉而受市民偏爱。

中秋节，我们卖的是什么？

经过几年来的市场发展和消费需求的深刻变化，月饼已不仅仅是月饼，它的内涵越来越丰富，月饼已经被越来越丰富的消费需求赋予了越来越丰富的内涵。月饼已不是食品，它是一张情感饼，是一张文化饼，是一张最具中国传统特色的中国饼，寄予了中国人对世界和人类最美好和最博大的期盼。

月饼是情感和文化的高度融合体，它包含了团圆、思乡、盼归、相思、亲情、友谊、爱情、祝福、梦想等各种人类最美好的情感。

龙之九子策划机构认为，中秋月饼营销有三种境界：一是把月饼当食品卖，这是最低级的卖法；二是把月饼当情感卖，这是一般的卖法；三是把月饼当情感和文化卖，这是最高级的卖法。

第一部分回顾·安旗

2024——安旗10年用心雕琢

2024年，安旗10岁，很自然地就推出了“安旗10年、用心雕琢”的核心传播口号，应该说还是不错的创意，即凸现了安旗十年品牌的辉煌，也明确地表现出安旗用心服务消费者的宗旨，从侧面反映出安旗月饼的大品牌、高品质和安旗人精益求精的服务标准。

2024——民族情中国心

2024年，安旗月饼推出了“民族情·中国心”核心策划，利用台湾国民党主席和亲民党主席访问大陆的事件，把月饼所蕴含的个人情感诉求一下子拉升到了民族情感的高度，使安旗月饼从竞争产品中脱颖而出，完成了品牌跳跃。

安旗在2024年所采用的营销策略是“借势营销”。

在诉求上，借民族情感之势。以“民族情，中国心”为诉求的情感主线，引发民众的爱国激情，契合情感共鸣，并有效的与中秋节的节日特点相结合，从而提升品牌影响力和号召力，引导市场广泛认知。

在策划上，借新闻事件之势。以连、宋、郁三位台湾政党主席探访大陆的新闻事件为依托，有效整合媒体，通过新闻事件扩大和提升安旗月饼的品牌形象，因势而动，借势传播，强化消费者的认知。

在宣传上，借媒体组合之势。电视、平面媒体跟进新闻事件宣传立体造势；户外广告凸现诉求主题，设计构思精巧，内涵深刻，具有强烈的视觉冲击力。

2024——安旗月饼新妆出阁

去年，安旗一改情感诉求路线，在产品本身诉求上大做文章，虽然在宣传过程中利用很好的画面和文案吸引了消费者的眼球，但更多的人并不领情。

为什么：企业生产的产品是什么并不重要，重要的是消费者认为它是什么！

前面我们说过，月饼是一种文化、一种情感。至于产品本身已经被消费者忽略了。

我们考虑一个问题：为什么米旗年年抓住“好月饼，给最重要的人”这句广告语死死不放？

一个原因：月饼的核心主题，永远是情感，不论是大情感还是小情感！

所以，我们的观点，2024年安旗的路线要回归“情感”。第二部分分析·安旗2024

一、安旗面临的难题：缺少品牌嫁接点

安旗月饼前几年在核心主题的选择上，都找到了很好的嫁接点：十周年、台湾问题、新品出炉等等，很明显，今年的嫁接点在哪里，还是个未知数。

有三条方法可以选择：

1、寻找嫁接点；

2、创造嫁接点；

3、和同类竞争产品（米旗）一样，提炼核心广告语，累积推广，形成品牌核心利益点。

我们选择哪一个？

二、2024年，安旗如何做？

九子策划认为，安旗月饼在新的一个市场竞争到来之际，必须遵循下面几点原则：

1、强化品牌核心，着力提升安旗月饼品牌形象；

2、在情感内涵上做文章，寻找与消费者的情感共鸣点，注重与消费者在情感方面的近距离沟通。

3、制造品牌嫁接点，制造新闻事件，借势造势，扩大社会影响力，增加营销的边际效应，占据市场的制高点。

三、搜寻今年月饼市场的契机？

中秋节是中国传统节日中最有人情味、最具诗情画意的节日，而月饼作为寓意阖家团圆的情感载体，可以说是中秋节的绝对主角和绝对灵魂。如果偏离了月饼一贯的“情感路线”，可以说毫无优势可言。

我们的机会就在于创新，在合理的基础上诉求情感，应该是今年安旗坚持的原则之一。

——怎样才能把人们情感的闸门用一个传播主题轻轻打开？

——怎样才能用新颖的促销手法吸引消费者的目光？

——怎样才能让安旗月饼在今年再度成为街头巷尾人们谈论的话题？

这就是安旗的机会点，也是我们要分析和解决的问题。相信，只要解决了这些问题，我们今年的市场销售还会呈现出昂然生机。第三部分核心策略·机会点

创造情感主题，作为传播核心

关键词：“中秋团圆，安旗月饼”

“有情有爱有安旗——安旗月饼”

以活动主题贯穿整个宣传，好处是可以树立自身差异化优势，添加情感主题，以活动促进销售，注重与消费者的互动沟通，从而提升品牌形象，拉动和触发购买。

在活动主题的覆盖下，可以推出不同的几个大型促销、公关活动，甚至于其他组织联办活动进行推广，形成轰轰烈烈的市场氛围，促进市场销售。

“中秋团圆，安旗月饼”和“有情有爱有安旗”的主题贯穿始终。

第四部分策划·执行

一、安旗表现策略

1、平面创意：

文案表现：有情有爱有安旗——安旗月饼

中秋月圆，爱已是丰登饱满的籽粒/亲人翘首，期盼你的皈依

谁在今夜酝酿团圆的欣喜？/谁让千里相思变得甜蜜？/谁给了父母深深的慰籍？

明月传情，怡人的香甜悠远播撒

人在途中爱已回家

2、平面创意：

文案表现：中秋团圆安旗月饼

一裹甜甜的浓香、一团厚厚的期盼、一腔深情的祝福

用思念的红线轻轻包满

携着漂泊的脚步把蓄积的真情丝丝传递

装满团圆的祝福把纯朴的亲情点点表达

有情有爱有安旗

3、影视表现：

创意说明：母爱是伟大的！

所以，母爱才那么令人牵挂。

本篇把母爱、孝心做为整个创意主体的触发点，以“成长”过程为线索，把蹒跚学步的幼童和白发苍老的老人之间形成鲜明的画面对比，表现真爱之间的无私和动情，引发共鸣，点出主题。

no.1、画面：

幼儿蹒跚学步；

站在远处的年轻母亲用一块月饼（安旗）引导着孩子向前迈步；

跌倒！母亲迫切前扶，疼爱地抱起„„

旁白：无

no.2（缓切）

no.3 画面：

聚光的台灯下，儿子专心致志的作业；

灯光外，母亲小心翼翼上前，一边把一盘月饼（安旗）轻轻的放在儿子旁边；

一边轻轻的为儿子摇扇，„„

我们不懂得什么是用心良苦„„

no.4

（缓切）

no.5 画面：

母亲，银灰的花发，深陷的，满带皱纹的眼窝；

小孙子蹦蹦跳跳，喂上一块月饼；

母亲欣慰的笑；张开没有牙齿的嘴巴；

站在旁边的年轻夫妇露出幸福笑容，„„

旁白：今天，才知道真爱是无声无息的付出„„

no.6

（缓切）

no.7 画面：

标版。

旁白：有情，有爱，有安旗

安旗月饼

（男中音，静音）

二、安旗宣传策略

1、广告媒体组合策略

媒体宣传组合策略是决定市场推广能否成功的重要因素。安旗在今年的媒体宣传策略上，需要把握以下三个关键点：

投放时机早一点

月饼广告都是集中在中秋节前一个月，这个时候对于消费者来说，多如牛毛的广告宣传让人头脑发蒙，不知所措！

我们的媒体宣传策划思想是：提早投放、先入为主。

安旗的广告投放应提前配合促销活动开始，比竞争产品提早，对消费者的中秋心理准备产生强烈的反差，形成轰动效应，并给人一种势头强劲的感觉。

投放角度巧一点

在今年，安旗如果找不到社会热点新闻事件来借势，就要创造新颖独特的宣传促销方法，比如宣传画面富有一点创意性和冲击力，促销活动能够吸引消费者的眼球，实现广告投放的实际到达率和有效率，给目标人群留下了深刻记忆。

组合花样多一点

在媒体选择上做到形式多样、相互配合。如电视广告塑造品牌形象、文化内涵；报纸广告跟进促销活动，始终贯穿销售始终；户外广告随地实现品牌提示，促进购买。另外，可以广泛开发写字楼电梯广告、商业信函、车体户外、手机短信等广告形式，而且要以创新的方式予以使用。

投放力度狠一点

在中秋节前一个月，消费者对安旗的认知度增强，其他产品全面销售之际，安旗的广告投放要再加一把柴火，全面营造市场氛围；到了九月尾十月初，月饼销售的收盘阶段，安旗的品牌知名度与美誉度都已经有了良好的基础，此时加大投入，能强力促进销售。在整个运作过程中，做到广告投放有张有弛，疏密有度。

2、广告投放计划安排（略）

三、安旗促销策略

中秋月饼市场，大多数厂家都把“重点火力”集中在短时间，所以说，竞争十分激烈，所以安旗要创新促销手段，开启一个更大的市场空间。

四、安旗市场促销方案

怎样促销才能在月饼市场大做文章呢？常用的促销手法也无外乎那么几种，在月饼市场，很难再有新的办法可以施行了！我们现在能做的，就是在已有的促销办法中，增添新的元素，让促销活动发挥出新的威力。下面，我们分团购和零售两大部分设计安旗月饼促销活动方案。

团购促销活动

1、安旗团购月月升计划

罗列符合团购需要的月饼统一市场价格,印制产品宣传单页。

7月31日前签订团购协议，可享受6.8折优惠。

8月31日前签订团购协议，可享受7.8折优惠。

9月25日前签订团购协议，可享受8折优惠。

2、团购月饼、更多甜蜜

选择安旗月饼的团购客户，享受一定折扣优惠，并随赠10元“安旗糕点代金券”，代金券在9月30日前在安旗专卖店进行消费。

团购单位可留下相应数量的名片（可以是公司员工，也可以是要送礼的客户），中秋节前，安旗公司代表团购客户向以上人员发送祝福贺卡。并从中抽取幸运奖若干。一等奖1%：100元糕点代金券；二等奖2%：50元糕点代金券；三等奖3%：30元糕点代金券，代金券在9月25日前在安旗专卖店进行消费。

卖场促销活动

1、欢乐渡中秋·安旗礼上礼

购买任何一款安旗月饼的消费者，可凭商场小票领取《安旗会员卡》（使用《安旗会员卡》在每年的中秋节月饼团购、专卖店消费任何产品中，都享受折扣优惠）。

凡当日购买安旗月饼价值100元以上，将获赠安旗公司提供的兑奖刮刮卡一张，随机中奖率为5%，一等奖1%：100元糕点代金券；二等奖2%：50元糕点代金券；三等奖3%：30元糕点代金券，现场兑奖。代金券在9月25日前在安旗专卖店进行消费。

2、今年中秋买安旗、全家畅游芙蓉园

凡当日购买安旗月饼价值100元以上，可将自己姓名和联系电话填写在销售小票上，参加安旗公司集体抽奖。

全市奖项预设置88个：幸运者获赠价值“大唐芙蓉园中秋全家欢乐游（限四人）”。

安旗公司负责在公众媒体上宣布中奖人名录，并向中奖人员传达信息，发放奖品。

备注：以上所有促销活动仅提供了我们的运作思路，根据实际情况，制定细化的执行方案。

**酒店中秋活动策划方案篇六**

酒店中秋节促销活动是中秋节期间，各大商家争夺客户，抢占商机的杀手锏，怎样的酒店促销活动才能吸引客户呢?范文大全特意为大家整理了关于 的相关材料，希望对您的工作和生活有帮助。

酒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。一个老板的商业意识直接或者间接的决定着一个酒店的未来发展前途。

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。八月十五恰在秋季的中间，故谓之中秋节。我国古历法把处在秋季中间的八月，称谓“仲秋”，所以中秋节又叫“仲秋节”。中秋节将要来临，结合本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，特制定此方案。

一、目标市场分析

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。

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(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)。

三、营销策略

范文网[]

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(临汾地区以内)，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。

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