# 最新酒店中秋节促销活动方案(3篇)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-08-26

*为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。酒店中秋节促销活动方案篇一中秋是中国...*

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

**酒店中秋节促销活动方案篇一**

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12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

**酒店中秋节促销活动方案篇二**

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最具规模，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。

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、教师节特色宴席(下有说明)，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(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)。

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最低价(但要针对酒店的纯利润来制定)。

1、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)可每人赠送十元茶水一杯，免费布置音响，自助ktv。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9月8日-20日。

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，主要介绍酒店的最新活动。

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。

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。

**酒店中秋节促销活动方案篇三**

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相结合的办法。

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。

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