# 酒店元旦营销策划方案(三篇)

来源：网络 作者：落梅无痕 更新时间：2024-06-29

*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。那么方案应该怎么制定才合适呢？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。酒店元旦营销策划方案篇一1月1日晚21点（征...*

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。那么方案应该怎么制定才合适呢？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。

**酒店元旦营销策划方案篇一**

1月1日晚21点（征求意见）

“欢庆20xx年元旦，爱我”

为欢庆20xx年元旦，加强酒店员工之间的沟通，增强酒店的凝聚力。丽都假日酒店办公室决定于20xx年1月1日晚21点，在酒店员工餐厅举办一台以“欢庆20xx年元旦，爱我”为主题的元旦联欢会，为我假日酒店员工展示才华提供一个广阔的`舞台，也希望通过本次晚会大家一起努力吧我们的工作做得更好，更地为我们这个”家”做点贡献，也为20xx年假日酒店献上一份厚礼。现对联欢会策划与筹备做如下安排：（注：要求酒店各部门出节目）

1、主持人开场白：首先要感谢个位嘉宾的光临，元旦是新的一年的开始，祝大家在新的一年里。。。。。希望大家在元旦晚会玩的愉快，各位领导，各位同事：大家晚上好！光阴荏苒、斗转星移，光辉灿烂的20xx年即将过去，充满希望和挑战的20xx年悄然来临。我们假日酒店员工欢聚于此，庆祝即将到来的元旦佳节！

2、介绍到场嘉宾

假日酒店领导讲话（征求意见）

3、节目开始节目顺序：例如：

1、独唱表演者：道具：麦克风一个

2、独唱表演者：道具：小麦克风一个。

3表演者：

4、击鼓传气球

道具：鼓乐、气球6个，节目纸条

5、独唱表演者：

6、托乒乓球跑

道具：12个纸篓、6个气球、120个气球、智力抢答题6道

7、动作模拟道具：书包、8张凳子

8、歌曲接力赛道具：六首歌曲

9、抽奖

道具：抽奖箱、两副扑克牌、3—4张凳子

注：第一阶段：以趣味游戏为主的联欢活动；活动内容：

5—6个简单、有趣、观众参与较强的竞技性趣味游戏（如击鼓传气球、模拟动作、托球跑、挑战100秒等），其中穿插3—4个火爆的小节目（如霹雳舞、吉他弹唱、歌曲等），活动进行中每隔半小时相应抽出一等、二等、三等奖。每一位参与游戏的同学根据其竞技结果奖励相应的奖品。场景布置：

1、为了提高游戏的参与性和竞争性，现场将根据桌椅摆放的位置分成六组。

2、晚会进行当中，有服务人员拿着托盘为大家添加水果、饮料和点心。

击鼓传气球。进行6次，具体次数由主持人依照当时到场的人数和气氛定夺。现场以激昂的鼓点音乐开始（可以考虑使用现场背景舞台鼓乐），在观众中手拍传递气球，音乐突然停止，气球传到谁手中或者气球被谁拍爆了，谁就必须上台表演一个小节目。如果过程进行当中出现气球落入场中，形成死球时，则最后一个接触气球的人也需要表演节目（此处主持人一定要高度注意，否则可能会说不清楚）。最后由这6人单独表演节目。

道具：鼓乐、气球6个，节目纸条

奖品预算：表演节目的人都获得奖品，奖品（毛巾、牙膏、牙刷、香皂、洗发水），

经费预算：气球（￥）食品（糖、葵花、花生￥），奖品（￥）横幅（￥）等等经费预算大约在350到400左右。

注：（以上活动策划方案可能有些地方不全或不周的地方，希望根据酒店实际情况决定。）“欢庆20xx年元旦，爱我”元旦晚会！

a、参与活动的贵宾与书画家的合影

b、x酒店的风采（员工、老板、社会活动，如领导参观、捐款收据放大样、荣誉等）

c、接受采访的贵宾照片及感言（采访者同意这样做）

封底：与封面相同，加上地址、电话、网站、邮箱、qq等联络工具印刷数量：凡参与者必须有。其他可视情况定。

五、活动的新闻传达

可以在活动结束后，委托新闻单位以x大酒店注重文化建设为题进行报道。

**酒店元旦营销策划方案篇二**

为答谢新老客户一直以来对我酒店的大力支持，利用元旦新年的有利商机来回馈我们的新老客户，以刺激其继续消费，以达到我酒店营业额的稳定性增长，最终达到更好的赢利目的。

20xx年元月1日。

中、西餐厅及客房。

相约20xx，相聚xx大酒店。

(一) 西餐：

1、 凡元旦当天在西餐消费的客户均可获赠纪念卡一张(自行制作)。

2、 元旦当日一次性消费满xx元的客户，均可获赠西餐单人早餐券一张。

3、 元旦当日一次性消费满xx元的客户，可获赠优惠房券(凭此优惠券可获门市价6折优惠)一张。

(二) 中餐：

1、 凡元旦当天在中餐消费的客户均可获赠纪念卡一张。

2、 元旦当天在中餐大厅消费的客户，一次性消费满xx元可获赠西餐早餐券一张。

3、 包房一次性消费满xx元，获赠面值xx元现金券(此现金券可在本酒店任营业区消费)一张。

4、 元旦当日一次性消费满xx元 ，即赠送贵宾卡一张。

5、 元旦当日在中餐一次性消费满xx元，赠送标准客房一间一晚。

6、 元旦当日在中餐一次性消费满xx元，可获赠电影门票一张。

(三) 客房：

1、凡元旦当天在客房入住的客户均可获赠纪念卡一张。

2、元旦当晚个人入住客房，一律按门市价8折优惠，并赠送果篮一个及早餐券一张。

3、元旦当晚一次性开房满8间者，送电影门票一张。

1、 广告宣传：

(1) pop广告牌三块：大堂一块，中餐入口一块，西餐入口一块。布标一条，放置酒店大门。 内容为：相约20xx，相聚x大酒店!

(2) 设计制作彩色宣传单张。

(3) 设计制作西餐早餐券。

(4) 设计制作赠房券。

(5) 设计制作现金券。

2、 口碑宣传：

销售部及营业部，以销售部为主，各营业部为辅 。

3、 短信宣传：

销售部及营业部各部门经理利用手机短信形式向客户发送此次活动信息，以达到宣传，吸引客户消费的作用。

(1)大门正对面绿色植物区，制作新年倒计时。

(2)酒店大门及西餐侧门吊大红灯笼，以衬托节日气氛。

(3)酒店大门正对面，制作“元旦快乐”装饰。

1、总指挥：x总。

2、总执行及总协调：x副总。

3、布场：市场营销部，各部门配合。

4、策划宣传：市场营销部负责各类广告宣传、票券的设计及制作。

6、采购：财务部负责关于本次活动的物品采购，美工跟进。

注：世博会门票需财务部跟进落实，确保当日能顺利把门票送到客人手中。

1、纪念品若干;

2、电影票若干(须提前预订);

3、布标一条;

4、彩色宣传单。

十、费用预算

1、纪念品若干约xx元;

2、电影票若干约xx元;

3、布标一条约xx元;

4、彩色宣传单约xx元。

合计：xx元

**酒店元旦营销策划方案篇三**

通过圣诞、元旦的策划活动，扩大酒店的知名度，加强与商务客户的感情联系，引导周边地区居民的餐饮消费，从而取得一定的经济效益和社会效益。

（一）、圣诞、元旦活动安排

1、砸金蛋日期：20xx年1月1日——20xx年1月10日

时间：中午12：00至13：00，晚上18：00至21：00活动地点：酒店南大堂

形式：

（1）娱乐活动带动客房餐饮促销

（二）元旦宣传安排

电视台、广播、报纸、宣传单页、短信群发、市内led宣传

1、媒体：《张家口日报》《张家口晚报》《联合资讯》、张家口广播电台、宣传单页、短信群发等

2、宣传方式：活动介绍，节目花絮，新闻跟踪采访报道、活动专题报道、活动录音报道、会场图片文字报道等

3、宣传时间：20xx年12月26日—20xx年1月10日

4、宣传频率：

（1）报纸：《张家口日报》公告，各项活动介绍。《张家口晚报》公告，新闻报道和现场图片刊登共计五次。（后续）《联合资讯》花絮及新闻报道三次，争取一个头版宣传。

（2）张家口广播电台：以“圣诞化妆舞会”为主题，开辟宣传张家口国际大酒店节目，每天5次，每次20秒。

（3）北方企业网、张家口国际大酒店网站、微信平台，播出相关新闻，总体情况介绍，并配合五幅以上宣传图片。

（4）以新闻公告形式进行活动介绍、20xx年12月26日—10日每天在广告时刻进行间隔性的宣传、对活动筹备情况进行一到两次的跟踪报道、活动现场录制后进行专题报道。

（5）印制5000份宣传单页进行全市发放。

（6）针对高端客户进行群发短信宣传。

（7）制作市内led宣传广告，滚动宣传1个月

活动主题：庆元旦，砸金蛋，欢欢喜喜拿大奖。

活动时间：20xx年1月1日——20xx年1月10日：中午12：00至13：00，晚上18：00至21：00

活动内容：从20xx年1月1号中午12：00开始到20xx年1月10日21：00，餐饮性消费满20xx以上，在活动期内本人客房入住达二晚以上的客人结帐时可到收银台领取幸运金蛋卡，每天限提供50个金蛋，凭幸运金蛋卡可到大堂金蛋林中从工作人员手中领取幸运小锤，选择自己喜欢的几号金蛋，奋力砸下去，顿时金花四溅，幸运瞬间降临，给来酒店消费的客人带去节日的祝福与慰问。客人凭掉落的奖品卡片到商场领取相印的奖品。

现场布置和奖品明细附后：

奖项及奖品：

特等奖2名（奖品标准客房480元体验卷2张）

1等奖4名（奖品标准客房480元体验卷1张）

2等奖8名（奖品酒店巴烤自助餐券2张）

3等奖30名（奖品酒店巴烤自助餐券1张）

幸运奖酒店商务小礼品（酒店巴烤自助28元代金券或绒毛玩偶一个）

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