# 酒店圣诞节营销方案

作者：梦里花开 更新时间：2025-02-13

*酒店圣诞节营销方案7篇每年的12月25日，是圣诞节，是西方国家一年中最盛大的节日，慈祥的圣诞老人，五彩的圣诞树，洁白的雪花，浓浓的圣诞气息。多多范文网小编：梦里花开 小编精心为大家整理了酒店圣诞节营销方案，仅供大家参考学习，希望对大家...*

酒店圣诞节营销方案7篇

每年的12月25日，是圣诞节，是西方国家一年中最盛大的节日，慈祥的圣诞老人，五彩的圣诞树，洁白的雪花，浓浓的圣诞气息。多多范文网小编：梦里花开 小编精心为大家整理了酒店圣诞节营销方案，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助

**酒店圣诞节营销方案【篇1】**

一、活动目的：

20\_\_年圣诞节即将来临！为了让消费者体会到酒店辉煌的品牌气势和独特的圣诞文化氛围，力争做到比往年更具庆祝圣诞节的气氛，我们在装饰和布置上突出新颖和独特;加大广告宣传力度，达到在经济利益增长的同时，最大程度的强化酒店的知名度，提升品牌影响力。

二、活动时间：20\_\_年12月24日

三、活动地点：\_\_大酒店

四、活动主题：让我们把圣诞的钟声传播四方，也让我们把圣诞的祝福洒向人间。

五、活动内容：

圣诞节酒店的布置及装饰

（一）、主景点布置

1、大厅外：在大厅外空地做一个三米高的城堡及风车装饰（木工制作），显得高大气派，吸引客人注意。（包括周边装饰一起费用预算2500元）

2、大堂：大堂准备摆两个景点：一是总台前做一个长城雪景图（木工制作， 费用预算1000元）;二是在客梯前空地做一颗精美的圣诞树（用方木搭建，费用预算1000元）。

3、中西式餐厅、咖啡厅，桌球室，影视厅，射击模拟高尔夫室，按摩保健室：以气球和装饰灯，喷绘为主体装饰物。（1000元）

4、大厅内外柱子：以灯和喷绘做主体装饰物。（1000元）

（二）、其他景点布置

娱乐综合楼：以气球和装饰灯，喷绘为主体装饰物。（1000元）

（三）、礼品

主要是圣诞节当晚在各营业区及晚会现场所发的礼品和在客房常客，商务客人所送的礼品，预计礼品费用1500元。

（以上共计预算费用10000元。）

酒店整体气氛布置

（一）、酒店所有的员工都必须着红色圣诞装，加强节日气氛。

（二）、安排两名圣诞天使迎宾。

（三）、安排两名圣诞老人和小丑给每一位顾客发送圣诞帽，最好有酒店形象标志的。（可以其他商家合作）

（四）、酒店内播放圣诞颂歌。（播放的曲目：《平安夜》、《普世欢腾，救主下降》 《天使歌唱在高天》 《缅想当年时方夜半》《圣诞钟声》等等）

活动方式：

对当天到神龙大酒店消费的顾客都可以进行赠送“平安果”（苹果）活动。顾客可亲自“采摘”平安果，寓意一年的收获。

具体内容：

“平安夜”是一个很亲情的夜晚，同时也是酒店增强品牌形象的好时机，为此，我们计划把“平安果”和包含亲情的“亲情卡”绑在圣诞树上，这样就赋予一个普通的苹果以亲情、关爱、温暖的元素。而祝福平安的亲情卡片也带着一份神龙大酒店对顾客一年来的支持和一份祝福！

需要支持：

一棵大型的圣诞树（供应商支持）;

苹果20\_\_枚，费用大约20\_\_元;

亲情卡片20\_\_枚，费用4000元。

圣诞老人：

背着礼物包包骑着鹿的圣诞老人从大厅从天而降，此时漫天雪花飞舞，《叮叮当》歌曲响起，圣诞老人降临，从包包里拿出圣诞糖果散向来宾，深深的祝福忙碌的人们及时享受幸福！

鹿 （道具1000元）

雪花机 费用500元

**酒店圣诞节营销方案【篇2】**

一、总体目标

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。

二、策划内容

(一)圣诞、元旦活动安排

1、圣诞、新年自助晚餐(西餐负责)日期：20\_\_年12月24日、12月25日时间：下午五点半至晚上十点半地点：酒店二楼西餐厅和书吧\\红粉舞厅价格：自助晚餐成人每位198元，儿童每位88元(10岁以下)(自助餐券由营销负责设计、总办负责制作，完成日期11月20日)

形式：

(1)娱乐活动：圣诞、新年音乐、唱诗班表演、圣诞老人派送礼物;

(2)游戏活动：搞智力竞猜游戏，并以小额现金奖励刺激参与和前来消费;

(3)自助晚餐：以海鲜和传统圣诞食品为主的自助晚餐。

2、圣诞自助餐(西餐负责)

日期：20\_\_年12月24日至12月25日时间：晚餐地点：西餐厅价格：98元/位，68元/位

形式：

(1)以江鲜和传统圣诞食品为主;

(2)具体菜单另报。岁末联欢宴(中西餐分别负责)

3、圣诞派对(红粉舞厅会负责)

日期：20\_\_年12月24日、12月25日时间：晚七时至凌晨二时地点：红粉舞厅

形式：

(1)娱乐节目：包括乐队演奏、圣诗诵唱、歌舞表演、趣味游戏\\草裙舞等;

(2)抽奖礼品：奖品种类另定;

(3)酒店致辞

(4)化妆舞会：午夜时分舞厅专门准备一台狂欢化妆舞会。

(二)圣诞、元旦节日装饰安排

1、店外灯饰(由营销部部负责设计、制作。工程部负责装饰)完成日期：20\_\_年12月1日地点：酒店B区大堂

形式：

1、制作酒店英文招牌;

2、进行圣诞树灯光布置。相关资料：酒店圣诞节环境布置方案

2、大堂装饰

完成日期：20\_\_年12月1日地点：酒店大堂公共场所部分

形式：

(1)大堂西餐厅一侧放置以圣诞童话为主题制作的观赏点(工程部负责协助，美工制作);

(2)大堂内放置一光纤圣诞树(前厅部负责);

(3)大堂西餐墙进行圣诞彩带装饰(西餐厅负责);

(4)大堂正门玻璃进行必要的圣诞装饰合喷绘(房务部负责);

(5)大堂3楼上空悬挂圣诞彩旗(工程部负责)3、营业吧台布置完成日期：20\_\_年12月1日地点：酒店前台、西餐厅、舞厅吧台、

形式：

(1)以小型圣诞树、圣诞花、圣诞钟、圣诞贴纸、圣诞公仔对营业场所进行装点布置。(各部门11月20日前报计划，统一审批采购，分发、分部门布置);

(2)用星星灯进行适当点缀。(工程部负责)

**酒店圣诞节营销方案【篇3】**

圣诞节是具有西方特色的节日，商场装饰气氛需要有一种独特的设计方案;而且随着经济的发展，国际文化的交流日益加深，圣诞节在中国越来越变得受重视起来。对于商场来说圣诞节的市场是不可掉以轻心的，那么相应地，圣诞节前后的氛围布置必须严格到位。此次气氛布置目标是要有丰富的异国的风情，同时又结合中国国情，形成一个兼具东、西方特色的节日气氛布置效果，其核心风格为“异国情调，精致高雅和喜气洋洋”。

一、场外布置

1、大堂：腾出一定的空间，摆放一棵装饰好的3米高圣诞树，周围摆放一些各式礼品盒，圣诞老人，2只小鹿(用彩带、彩灯、茜草、小饰品、kT板制作白色栅栏装饰好，晚上可点亮);

2、大门口：两旁放置圣诞树2棵，高2.5米左右，树上用彩灯、彩带及其他小装饰品装饰，悬挂小彩吊旗等;

3、入口：可装饰一个拱门，用绿藤条装饰好，挂上小彩灯，且门口两旁各摆放一棵圣诞树;

4、门楣：上方喷绘圣诞背景图案，具有喜庆、快乐的气氛，周边用绿藤加彩色灯带加以装饰，再悬挂一些小装饰品(如：公仔、雪花、小风车、风铃等等);

5、门旁楣;悬挂一些有关圣诞的小饰品装饰;

6、门柱：可摆放圣诞树，以松藤缠绕，点缀各类圣诞小饰品，并缠绕彩灯串;

7、电梯门口：一边粘贴圣诞老人的贴画，圣诞帽，一边粘贴圣诞树的贴画，可适当添加一些小饰品;或者在电梯旁放置一棵圣诞树，挂上小彩灯，小饰品装饰好;

二、通道：用小型双面吊旗连成条形，面向出口纵向悬挂;

三、收银口：收银口上方悬挂喷绘吊旗，并用装饰品装饰;

四、中庭

1、柱面：用小饰品或KT板造型加以装饰;

2、中央高空：将彩喷的竖型圣诞主题面(两面)、用KT板制作的立体圣诞树和圣诞袜模型及1个花球串联，挂于高空中央;

五、卖场

走道，入口处，卖场通道，副通道，电梯上下两旁等地方可摆放两棵高1.5米的圣诞树(彩灯、彩带、小饰品等装饰好)或悬挂一些小饰品，小彩色吊旗等等。

**酒店圣诞节营销方案【篇4】**

为迎合顾客的新鲜感和时尚感，提高酒店的品牌形象，综合考验酒店的经营水平和能力。为酒店营造效益。特在圣诞节两天举办自助酒会，具体实施内容如下：

一、活动内容：

活动主题；“缤纷圣诞，欢乐同心”

目标定位；商务客人、企业团体、白领及白领以上阶层等收入属于中高水平的消费人群

活动广告语：“威龙相伴平安、同心欢乐圣诞”

活动宣传：一方面通过营销部对外直接联系和酒店相关人员的介绍，另一方面通过邮政广告推广，同时利用酒店本身资源，在正面墙体挂置巨型喷绘。

二、圣诞节酒店的布置及装饰；

在大堂内空地摆设一棵三米高的挂满圣诞彩铃、贺卡、彩带、雪花、礼物等装饰物的圣诞树和雪橇车来渲染氛围，烘托节日气氛。同时在大堂的天花板挂一些圣诞球、装饰铃铛来使整个场地欢畅。 大堂内柱子以灯和喷绘做主体装饰物元，酒店正门挂上松树枝，上面点缀小挂件，使圣诞气氛更加浓郁

餐饮部在预定处的位置布置一些圣诞物品，适量简单，主体配合酒店大堂的装饰。

三、酒会会场布置

1、地点：国际厅

场地布置：大红的桌布、桌子按西餐式摆放，活动当晚选恰当的地方摆放一棵圣诞树和雪橇车， 全场烛光，放轻音乐，强调制造浪漫温馨气氛。

2、酒会内容：

大型自助餐，既有中式菜，也有西餐，还有中西合壁的创新菜，各色水果和圣诞节的特色饼干等

邀请专门演出队伍精彩演绎缤纷圣诞，

抽奖活动

奖品主要以数码产品、酒店的产品为主，可以持续创造效益 票价：成人298元/人 儿童98元/人

**酒店圣诞节营销方案【篇5】**

酒店新开张期间恰逢圣诞、元旦、新年三大节日，这在酒店服务行业中将是一个千载难逢的好机会，给酒店在无形中开拓了无限的连环商机，是酒店年度慰问和公关的最佳时期，同时这也是一次绝佳的形象宣传和服务推介的好时机，对此大好机缘，寄一份祝福给客户，是联络关系沟通的首选形式，而加大力度的宣传广告，更展示了酒店实力和良好形象。建议酒店在广告方面加大宣传力度，使周边消费群更深的了解金怡酒店，走进金怡酒店消费的更好诱导，同时扩大我们的消费主力队伍，达到宣传目的。

火树银花迎圣诞载歌起舞贺新年

这次广告宣传以俱乐部为主调，各营业部门根据部门具体情况而组织宣传活动

一．圣诞场景布置

外景布置

·酒店主楼周围所有树木、花草均做灯饰，摆放棉絮，做到\"火树银花\"之效果

·酒店大门口上额用红底白泡沫做\"恭祝圣诞并贺新年\"样

·酒店正院做圣诞屋，摆放3米高圣诞树和泡沫小雪人及2只梅花鹿，工程部做四方木围栏

·酒店大堂摆一棵2米高的圣诞树，树上放各种小礼物及闪闪灯及圣诞礼品、食品

·桑拿大堂摆放1.5米高的圣诞树一棵

·酒店大门上方即三楼处安装一台雪花照灯，达到夜间落雪的效果

·主楼落地玻璃窗上用喷雪喷雪景、圣诞老人及各种圣诞图案

·大堂及桑拿、西餐门口各挂大小花环、圣诞钟于门框正中

·俱乐部装饰见场景而定，以圣诞平安夜狂欢晚会为主调。

·各部门根据场地而定

二．各部门活动计划

中餐部：

·中餐部场景布景以圣诞节日气氛装饰

·出品题材以圣诞套餐为标准，并负责提供火鸡、姜饼、糖果、果仁等

·现场插放圣诞乐曲

西餐部：

·突出圣诞节日气氛装饰，出品题材以圣诞平安夜自助晚餐为主

·推出大人小孩及各种套餐

客房部：

·协助营销部将有关圣诞、新年宣传资料发至各客房内

·负责播放圣诞节背景音乐

·做好圣诞、新年时电话接听的问候语，背景音乐及新年接听电话问候语时间：

圣诞节12月20日至12月25日

新年元月1日凌晨至元月31日

·负责安排一名扮演圣诞老人，两名\"圣诞女郎\"等角色分别在平安夜当晚到现场派发圣诞礼物(汽球、公仔、面具、圣诞帽、哨子、充气胶锤、礼品包等)给各部门消费的客人，以烘托节日气氛；

派发日期：x年12月24、25日

派发时间路线：

1、19：30-20：30酒店大堂/西餐厅/中餐厅大厅/娱乐大厅/桑拿大堂/康乐中心；

2、21：30-22：30酒店大堂/西餐厅/中餐厅大厅/娱乐大厅/桑拿大堂/康乐中心/卡拉ok包房。

俱乐部：

·负责安排迎宾小姐着圣诞服装在大堂及三楼门口

·负责提供平安夜当晚的全套节目

·背景音乐以圣诞快乐歌为主及欢快热闹的音乐

·俱乐部舞厅顶部由工程部拉电热丝，挂上汽球，汽球内装纸碎，等到点数欢歌之时，工程部打开电闸，汽球在顶部爆碎，尤如天女散花，洒向正在狂欢的红男绿女，俱乐部服务员向舞场内喷彩条，另扔一些汽球，让狂欢之人用脚去踩爆，或拿来在手上跳舞，伴随强劲的士高，让人们达到狂欢之极。

市场营销部：

·负责联络商务公司、政府机关

·负责联络镇内的各大屋村住户

·负责联络有线电视台播放电视广告

·负责联络平安夜当晚的安排节目

·负责联络汽球供应商布置会场

·负责制作场景布置之用的画饰和泡沫模型，须在12月20日前完成

·负责现场客人与圣诞老人进行快照

·负责协调各营业部门落实奖品，奖品如下：

一等奖一名：电视机一台

二等奖二名：vcd二台

三等奖四名：\_\_酒店豪华客房二间，桑拿房二间

四等奖五名：\_\_酒店卡拉ok包房五间（免最低消费）

五等奖十名：现金券100元/张

参与奖：圣诞礼品

·负责制作宣传横幅、海报

·负责制作现场须用之指示牌指引方向

三、费用预算：

请各部门提供所需物品与采购部统一汇总购买。

四、活动节目安排

7：30—9：00圣诞歌直播

9：00—9：15司仪宣布主题，讲述圣诞故事的来历，穿插介绍酒店圣诞节的装饰布置及节目活动安排

9：15—9：25歌舞表演《七个小矮人和白雪公主》

9：25—9：35抽奖：五等奖十名（现金券100元/张十张）

9：35—9：45歌舞表演《铃儿叮当响》《雪绒花》

9：45—9：55抽奖：四等奖五名（卡拉ok房）

9：55—10：15驻场男歌手四首

10：15—10：20抽奖：三等奖四名（客房二间、桑拿房二间）

10：20—10：30舞蹈：

10：30—10：50驻场女歌手四首

10：50—11：00抽奖：二等奖二名(vcd二台)

11：00—11：30特邀嘉宾现场献艺

11：30—11：40抽奖：一等奖一台(电视机一台)

11：40—11：55圣诞老人派发圣诞礼物并与宾客全影

11：55—12：00舞蹈演员及歌手同台演出《祝福歌》

**酒店圣诞节营销方案【篇6】**

一、活动目的

通过圣诞节的策划活动，扩大酒店的知名度，加强与客户的感情联系，引导周边地区居民及各单位的餐饮消费，从而取得一定的经济效益和社会效益。

二、活动内容

大堂内活动

1、活动时间：

20\_\_年12月24日至12月26日

(1)节日颂歌

酒店上空飘扬着优美的圣诞颂歌，温馨祥和，12月10日开始全天播放，按照时段播放不同的圣诞歌曲。

24日—26日于每天11：00—13：30、17：00至19—30每隔15分钟，客人将在酒店大堂聆听小朋友演奏欢快音乐，享受圣诞老人带来的祝福。

演职人员：由萝北青少年校外活动中心提供。

(2)圣诞派送

圣诞老人、小天使背跨一个礼品包，礼品包内放满缤纷的糖果、巧克力，巡游于酒店各处，带给客人无限的欢乐和惊喜。

要求：圣诞老人、小天使由人力资源综合部负责选择4名人选，根据时间调配各区域。

圣诞老人：

小天使：

时间安排：12月15日至26日早8：30— 17：00大堂及各区域轮流派送。

24日晚17：30指定三层界江堂开场派送。

24日—26日20：30名山俱乐部派送礼品。

26日晚15：00三层界江堂派送礼品。

(3)圣诞销售

在酒店大堂圣诞区域内，准备琳琅满目的圣诞礼品。包括设计精美的圣诞饰品，糕点师精心制作的巧克力、糖果、糕点等。还有更多的圣诞传统礼品供客人选择。

要求：圣诞精致礼品、巧克力、糖果由财务部负责购买，

餐饮部负责制作圣诞糕点，四季厅提供展柜，礼品、糖果、糕点等由四季厅工作人员负责出售。

(4)圣诞募捐

在酒店大堂放置一棵圣诞树，邀请来宾购买精美装饰品及许愿卡，许愿卡售价1元，将其悬挂在圣诞树上，并许下来年美好的愿望。活动所得款项将全部赠予萝北县敬老院的老人们，用以帮助弱示群体(让孩子亲自挂上自己的心愿卡，并当场将钱投入捐赠箱)。

要求：希望之树介绍由营销部制作(活动期间营销部人员机动，在树下引领客人上楼及介绍圣诞树)。

许愿卡由房务部准备，出售由大堂经理负责。

**酒店圣诞节营销方案【篇7】**

一、活动时间：

12月24日晚17：00至03：30

二、活动地点：

酒店自助餐厅

三、活动形式：

自助餐

四、自助餐、套餐、餐位设计，圣诞节西餐套餐菜单：

1、中餐厅：160餐位自助餐台10平方米舞台现场乐队演奏音响背景墙

2、西餐厅：120餐位自助餐台

3、中餐包间：120餐位套餐预留演员化妆间10、17、18号包间

4、宏安厅：剧院式400位茶歇舞台40平方米＋20平方米t型台

5、b厅：150餐位自助餐台（走廊）30平方米舞台音响背景墙

6、歌舞厅：100人左右茶歇dj台背景墙

圣诞节自助餐菜单酒店自助餐菜单

五、平安圣诞布置装饰：

酒店广场设计：圣诞树，雪人，围栏，广告喷绘，行架

大堂：圣诞屋（教堂），圣诞树，宣传水牌，总台背景墙，回马廊装饰，

电梯：b区两部宣传海报，圣诞花环；a区两部宣传海报，软装饰中餐厅，西餐厅，宏安厅，b厅，歌舞厅重点装饰，其他餐厅和区域简单装饰。

六、活动宣传：

1、活动宣传册、门票的设计制作；

2、宣传广告设计制作，包括：广场巨幅喷绘、18米和12米横幅、大堂海报、大堂横幅、x展架、总服务台背景墙设计装饰、电梯海报、巨幅海报、报纸广告等

3、活动当日中餐厅、b厅、歌舞厅背景墙的设计制作；

4、活动当日舞美设计，节目单，工作证、抽奖箱及幸运转盘装饰等；

七、平安夜圣诞节活动工作计划：

1、11月23日筹备工作第一次协调会

2、11月25日圣诞大餐，套餐菜单确定，各场地装饰方案确定

3、12月1日宣传册、门票、户外横副、水牌、广告到位

4、12月5日各场地装饰到位，筹备工作第二次协调会

5、12月8日售票工作全面展开，最后确定赞助事宜

6、12月19日筹备工作第三次协调会，下发晚会备忘录

7、12月20日活动倒计时开始

8、12月21日筹备工作第四次协调会，确定晚会流程

9、12月23日大堂，宏安厅，b厅活动现场舞台、灯光、音响安装调使

10、12月24日做好接待和两场晚会各项工作，活动结束。

八、平安夜活动方案预算：

1、各项大奖、幸运奖、纪念奖的预算；

2、各项活动预算、赞助审核统计、经费支出和成本控制；

3、活动票务销售统筹；

4、活动期间各项促销和捆绑销售的.协调、控制工作；

以上就是针对某酒店所策划的平安夜圣诞节活动方案，希望能够帮助到酒店策划人员。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找