# 202\_酒店营销策划方案范文

来源：网络 作者：七色彩虹 更新时间：2024-02-02

*酒店的营销关系着酒店的发展和前景，如何才能使酒店营销发挥较佳优势呢?这在整个酒店经营中时时要考虑。今天小编在这给大家整理了一些20\_酒店营销策划方案，我们一起来看看吧!20\_酒店营销策划方案1一、内容概要:民以食为天，人天天都得吃饭，因此，...*

酒店的营销关系着酒店的发展和前景，如何才能使酒店营销发挥较佳优势呢?这在整个酒店经营中时时要考虑。今天小编在这给大家整理了一些20\_酒店营销策划方案，我们一起来看看吧!

**20\_酒店营销策划方案1**

一、内容概要:

民以食为天，人天天都得吃饭，因此，餐饮业的客源十分广泛。国内外各种类型的旅游者、相关团体、企事业单位、政府机构、当地居民等都可以成为餐饮企业的接待对象。因此，餐饮企业经营对象的范围十分广泛，各企业的经营规模、经营结构、经营方式、产品风味和花色品种也各不相同。另一方面，各种类型的餐饮企业之间可以互相替代的产品十分丰富。同一批客人对餐饮产品风味的需求并不是固定不变的，他们既可选择这种风味，也可享受另一种风味，且由于目前餐饮产品缺乏专利性，因此，餐饮业市场竞争十分激烈。餐饮业经营者若想在市场竞争中始终立于不败之地，就必须时刻跟上社会潮流，摸准市场脉搏，不断更新餐饮产品，以自己富有特色和优质的餐饮产品，在满足广大消费者需求的同时，获得良好的经济效益。

1.在商标这个要素上，我们需要定位一个适合我们快餐店的商标，店名叫“一家亲”快餐厅，要让大家有回家吃饭的温暖。

2.定价问题，餐饮业是个比较流行的服务业，所以定价一定不能太高，因为同等档次的餐饮店还有很多，所以要把价格定在和其余餐饮店同等位置上，或者如果你的进价确实便宜，就可以采用低成本战略抢占市场份额，但是如果是你的餐饮店中的食品确实和该地区其他地方的食品有所不同，那就又可以用到差异化战略，从产品的差异中占据一定的市场份额。

3.促销手段，在开业之际，可以利用一些优惠政策来吸引顾客，让顾客注意到这家新开的餐饮店。比如凭学生证，在家异地的学生可享受免费送特色汤。

4.目标市场，在学校附近开家快餐的，目标市场就是周围的学生群体。

二、当前营销状况分析

1.市场状况:据不完全统计，全国的餐饮业在市场总份额中占据到了30-40%的比例，中国是个吃的大国，对于吃有着无比的兴趣，所以各式各样的餐饮店层出不穷。所以导致市场份额很大!

2.竞争状况:在这么大的市场份额中，竞争肯定是相当激烈，现在在中国市场能占据一定市场份额的就是几家跨国连锁的餐饮企业。国内的很多连锁企业的市场份额在中国餐饮业中占的份额还不足国外企业的2/3。而学校周边有快餐店，但没有有想家这种特色主题的快餐店。

3.宏观环境状况:首先是消费群体，在这个问题上，既定的范围内，用市场调研的手段了解到这一区域所喜欢或者是比较爱好的食物是什么。然后进一步采取战术。其次是需求状况，这个问题主要是研究这个区域的消费水平，和消费习惯，以及对餐饮业的需求供给的一些因素。学生的生活费平均在每月700，而饮食开支平均占400，不吃食堂而选择餐厅就餐的机会大概每两周一次。在我校大部分学生为外地学生，他们不能方便地回家改善伙食，所以愿意选择餐厅来调剂生活。

三、风险与机会(SWOT分析)

1.饭店优势、劣势分析(1)优势:

饭店地理位置较好，处于一个全日制大专院校的周围，市场广阔!作为一个全日制院校，6000多名学生中他们每一个学生都可能成为我们的消费者!所以我们的主要顾客是学生，学生作为社会的前卫，他们喜欢的是好吃、有营养、健康等等。所以我们要丰富餐饮产品，吸引顾客。

①设施设备新、齐全、先进，在竞争对手中处于位置。②厨师都是高校毕业的有3年工作经验的人才，有特色菜优势。③在学校的对面，方便了学生的就近原则。

(2)劣势:①饭店对外营业，尚未建立起一个较好的市场形象，也没有稳定的客源。

②饭店设施能满足学生的要求，但娱乐设施不全。

③饭店面积小，容客量有限。

2.饭店机会、威胁分析(1)机会:

①服务周到，会提升饭店的形象。

②饭店周边目前尚无市场影响力大的餐厅甚至外卖等潜在市场需求。

③有几千学生的学院，市场广阔。

④物美价廉，菜式品种多。

(2)威胁:

①竞争对手有好几年的经营老店有较稳定的客源。②新的竞争对手不断出现，兄弟饭店刚刚开业。

四、目标

目标市场即最有希望的消费者组合群体。目标市场的明确既可以避免影响力的浪费,也可以使广告有其针对性。没有目标市场的广告无异于“盲人骑瞎马”。

目标市场应具备以下特点:既是对饭店产品有兴趣、有支付能力消费者,也是饭店能力所及的消费者群。饭店应该尽可能明确地确定目标市场,对目标顾客做详尽的分析,以更好地利用这些信息所代表的机会,以便使顾客更加满意,最终增加销售额。顾客资源已经成为饭店利润的源泉,而且现有顾客消费行为可预测,服务成本较低,对价格也不如新顾客敏感,同时还能提供免费的口碑宣传。维护顾客忠诚度,使得竞争对手无法争夺这部分市场份额,同时还能保持饭店员工队伍的稳定。

1、从现有顾客中获取更多顾客份额。忠诚的顾客愿意更多地购买饭店的产品和服务,忠诚顾客的消费,其支出是随意消费支出的两到四倍,而且随着忠诚顾客年龄的增长、经济收入的提高或顾客单位本身业务的增长,其需求量也将进一步增长。

2、减少销售成本。饭店吸引新顾客需要大量的费用,如各种广告投入、促销费用以及了解顾客的时间成本等等,但维持与现有顾客长期关系的成本却逐年递减。虽然在建立关系的早期,顾客可能会对饭店提供的产品或服务有较多问题,需要饭店进行一定的投入,但随着双方关系的进展,顾客对饭店的产品或服务越来越熟悉,饭店也十分清楚顾客的特殊需求,所需的关系维护费用就变得十分有限了。

3、赢得口碑宣传。对于饭店提供的某些较为复杂的产品或服务,新顾客在作决策时会感觉有较大的风险,这时他们往往会咨询饭店的现有顾客。而具有较高满意度和忠诚度的老顾客的建议往往具有决定作用,他们的有力推荐往往比各种形式的广告更为奏效。这样,饭店既节省了吸引新顾客的销售成本,又增加了销售收入,从而饭店利润又有了提高。

4、员工忠诚度的提高。这是顾客关系营销的间接效果。如果一个饭店拥有相当数量的稳定顾客群,也会使饭店与员工形成长期和谐的关系。在为那些满意和忠诚的顾客提供服务的过程中,员工体会到自身价值的实现,而员工满意度的提高导致饭店服务质量的提高,使顾客满意度进一步提升,形成一个良性循环。

根据我们前面的分析结合当前市场状况我们应该把主要目标顾客定位于大众百姓和附近的大学生,及过往司机,在次基础上再吸引一些中高收入的消费群体。他们有如下的共性:

(1)消费能力一般,讲究实惠清洁。

(2)不具经常的高消费能力但却有偶尔的改善生活的愿望。

(3)关注安全卫生,需要比较舒适的就餐环境。学生则更喜欢就餐环境时尚有风格。

五、营销战略制订(STP、4PS)

(一)外部营销方案1、“微笑服务”

在服务期间，所以员工一律微笑服务，细致耐心，让顾客乘兴而来满意而归，提高顾客的感觉消费价值。具体实施如下:

2、特价

(1)随顾客所点菜品加赠部分菜品，如消费100元送两份小菜;200元以上，加赠2道凉菜;500元以上，加赠4道凉菜等。

(2)打折，这是一个迅速提高消费的法宝，建议适当打折刺激消费。

(二)内部营销方案

内部营销核心是发展员工的顾客意识，再把产品和服务推向外部市场前，现对内部员工进行营销。这就要员工与员工、员工与企业之间双向沟通、共享信息，利用有效的激励手段。在全体员工内部加强温情管理，要求每一个员工将所面对的其他员工视为自己的顾客，像对待顾客一样进行服务。并在以后的工作中，将内部员工营销固定下来。

(三)产品营销方案

1、在推特色餐饮的同时，推进情侣套餐、老乡会套餐、老师套餐等。

2、绿色饮食:随着生活水平的提高，人们的饮食已不仅仅是为了解决温饱，而是吃“绿色”，吃“健康”。绿色家宴的推出，无疑会受到消费者的青睐。在原材料使用上，力推生鲜类绿色食品;烹饪方式上结合现代人的消费时尚，使菜肴风味化、营养化注重菜肴的营养搭配，平衡膳食，满足人们的健康要求。

六、投资费用预算(按50平方米)

1、装修:3万

2、厨房设备:2万

3、照明设备、风扇、卫生间、办公室、收银台:2万

4、餐厅用具:2万

5、前期广告费、开业庆典:1万

6、流动资金:5万

总共资金准备:15万

七、广告策划

1、提前1个半月策划完毕开业广告。

2、提前1个月开始出现广告。

3、装修开始之时即在餐厅周围出现布幅广告。

4、提前20天策划完毕开业庆典。

**20\_酒店营销策划方案2**

为满足消费市场需求，同时调动酒店员工的工作积极性，为酒店创造好的经营效果，综合本地区行业情况，结合本酒店的实际，特制订如下方案：

一、营销方案：

1、推销办理储值卡的提成：

根据办理储值卡金额(6000元起办)提成。具体提成办法见《关于办理VIP客户储值卡的相关事宜》。

2、凡是酒店员工代预订婚寿宴、会议、团队，必须员工本人第一时间在酒店营销部登记并签订协议，由营销部文员登记，营销部主管核实有效，可按实际消费金额的1。5%提成，如消费后有其他折扣或优惠的，均不能享受提成。

3、在消费过程中，酒店员工谁代预定谁负责，其他相关部门人员必须全力协助接待。

二、奖励对象：

1、推销储值卡酒店全体员工均可参与。

2、代预订婚寿宴、会议、团队，酒店各部门主管以上管理人员、营销人员不参与，其他员工均可参与。

三、提成发放时间：消费产生并全部结账后，可在当月工资兑现。

四、因抢客造成客人不满意或因利益等方面怠慢客人的情况，该次提成全部抹零还将按酒店《质量管理条例》执行惩罚。

**20\_酒店营销策划方案3**

“持会员卡消费享受88折再88折”

1、活动时间：20\_年10月8日0：00——20\_年11月7日24：00止;

2、在活动有效期内，会员客户持会员卡在艳阳天商贸旗下分店均可，消费享受折上折优惠

3、使用范围：艳阳天下属所有旅店、酒家、小厨;

方案二：主题(今天送礼送现金)客人50元可买“100元16周年庆餐饮券”

1、活动时间：20\_年10月1日0：00——20\_年11月7日24：00止;使用时间20\_年10月8日始

2、销售区域：艳阳天下属所有旅店、酒家、小厨;

3、使用范围：艳阳天酒家、小厨(特别说明：旅店不能使用);

4、使用规则：每桌限用一张，等同于现金使用。(宴会除外);

5、客人凭此券到分店酒家、小厨进行消费，除宴会外其他食品、海鲜、香烟、酒水等均可使用，节假日不受限制;

6、售券即为客人开具发票，过期不补，客人消费不再开具发票;

7、此券不找零不兑现;

8、折扣方式为：先用券再打折(此券为全额使用);

9、此“100元周年店庆餐饮券”购买当天不能使用;

10、售劵时提供发票，消费时不再提供发票;

方案三：主题(会员卡买179送179)

1、活动时间：20\_年10月1日0：00——20\_年10月31日24：00止;

2、客人现金179元购买会员卡赠送179元大礼包(179元客房代金劵)面值为：50元1张、30元2张、20元3张、9元1张;

3、销售区域：酒家、小厨179元购卡送179元大礼包，不再送80元代金券;旅店前台179元购卡即送179元大礼包，住房可打88折，不再享受99元购卡首住;

4、礼包券使用有效期：20\_年10月2日——20\_年12月20日

5、使用范围：

50元店面(孝感店、珞瑜店、鄂州店、荆州店)

30元店面(前进店、黄鹤楼店、太平洋店、长虹店、黄陂店)

20元店面(解放店、黄石店、随州店)

9元店面(宝丰店)

使用数量：每房限用一张;

方案四：主题(价值1999元16桌免费团年宴等着您)

1、活动时间：20\_年10月1日0：00——20\_年10月31日24：00止;

2、抽奖时间：10月18日和11月8日作为两抽奖时间;

3、客户信息不全不参与抽奖

**20\_酒店营销策划方案4**

一、活动时间及总体目标

通过年夜饭策划活动，扩大饭店的知名度，加强与客户的感情联系，引导洪洞县人民的消费，从而取得一定的经济效益和社会效益。

二、策划内容

一、年夜饭套餐价格：

a、五福迎门宴b、六六大顺宴c、恭喜发财宴d、吉祥如意宴e、飞黄腾达宴f、金蛇闹春宴g、金玉满堂宴588元/桌688元/桌888元/桌1288元/桌1688元/桌\_\_元/桌2888元/桌

二、包厢年夜饭优惠细则：

优惠

一、凡来就餐的客人，每桌赠送糖果一盘，干果一盘，果盘一份。

优惠

二、每桌均可参加幸运大抽奖活动，桌桌有礼，100%中奖。

优惠

三、用餐标准达到888元及以上，赠送普通标间打折卡一张。

用餐标准达到1288元及以上，赠送普通标间打折卡一张，并免费畅饮软饮料。

用餐标准达到1688元及以上，赠送普通标间打折卡一张，免费畅饮软饮料及本地啤酒，并赠送本地红酒一瓶。

优惠

四、每桌免费赠送新年吉祥饺半斤，大年三十晚持续到正月初五。

三、实施步骤：

1、与餐饮部和出品部沟通，熟悉套餐的详细内容，做到心中有数。

2、划分客户群(挑选vip客户)

3、拜访客户并极力争取订单，并告知客人订餐时间需提前十天(控制包厢入座标准)

4、规划接待桌数控制在饭店能承受的范围之内并通知餐饮部提前做好准备(再次划分入座标准)

5、布置大厅营造喜庆气氛。

三、装饰方案为烘托饭店春节氛围，突出中国传统节日的喜气，今年春节布置主色调以红、黄两色为主，以达到欢乐祥和的节日氛围效果。

特制定\_\_年春节饭店装饰布置方案，请领导给予指示。

主题：春节(爆竹声中一岁除，春风送暖入民俗)-情人节(鲜花vs巧克力)-元宵节(元宵灯火人如炽，一派歌声喜若狂)具体装饰方案如下：

饭店外围：

1、外围植物绕拉花、满天星，饭店正门口立大盆金桔，顶棚挂大红灯笼，停车场斜拉彩旗。

2、led屏飘字“山西大槐树民俗饭店恭祝全县人民新春快乐”

3、大门口两侧贴“辞旧岁喜看江山更美，迎新春展望前程似锦”对联，“恭贺新禧”横批。(对联内容请领导修改)

4、饭店大堂玻璃门贴蛇年生肖剪纸图案或招财进宝图案，四扇门一一对称。

5、三、四楼阳台栏杆插上彩旗。

大堂：

1、大堂吊顶筒灯与筒灯之间用红、黄两色装饰带做弧形波浪，两个弧形间挂一中国结或宫灯。

2、总台收银顶部红、黄两色装饰带做弧形波浪，两个弧形间也挂一中国结或宫灯。

3、总台两边(原放置圣诞树的位置)立两棵大金桔盆栽，上面绕满天星，挂\_袋作装饰，总台两边大柱子上各挂一大号中国结。

4、总台上摆放\_塔，其他植物均绕上满天星、拉花装饰。

(联系绿化盆栽供应商及时更换盆栽)。

5、大堂吧墙面上贴生肖剪纸图案。

6、后院通道门玻璃贴类似大门装饰图案。

7、播放春节背景音乐，大年二十八开始播放。

餐厅：

1、包厢通道吊顶筒灯与筒灯之间用红、黄两色装饰带做弧形波浪，两个弧形间挂一中国结或宫灯。

2、宴会台背景墙装饰一春节图案。

3、餐厅收银台上方吊顶挂小灯笼装饰，摆放金桔盆栽。

4、所有包间植物上挂\_袋、洒彩花、小\_。

5、电梯口的背景墙上悬挂2米高“恭喜发财”祝福画，挂于人手碰不到的位置。

6、迎宾处通道门原圣诞老人图案改成财神图案。

7、二楼餐厅通道墙壁上贴各种吉祥祝福语。

8、播放春节背景音乐，大年二十八开始播放。

9、大年三十有人穿唐装扮演财神、在饭店给小朋友发\_(\_内装1-5元不等)总台及楼层：

1、总台及大堂顶部挂小红灯笼。

2、各楼层电梯口挂红灯笼。

以上春节装饰布置方案，仅供参考!

四、广告宣传a。店内led屏飘字(大槐树民俗饭店年夜饭火爆预定中……)

b。宣传单页与房间打折卡

(1)由营销部负责设计制作年夜饭、元宵节宣传页，并联系印刷公司，于1月25日前印刷完毕并派发各包间及各大企业单位;

(2)派发宣传单页的对象为政府机关领导、在店消费过的老客户以及新住进的新房客及用餐的新客户等，将饭店对他们节日的问候和祝福与饭店的节日促销活动内容结合在一起。

c、电视台广告：

文字内容：岁末将至，大槐树民俗饭店根据洪洞县人民传统习惯，为大家精心烹制了风味独特、美味可口的年夜饭套餐，并有装扮喜庆温馨的大小包间以及一流的服务让您和家人朋友在温馨祥和的气氛中共叙这一年的酸、甜、苦、辣，展望新一年的美好生活。订餐就送大礼包，就餐桌桌有礼品。更多惊喜等着您!

五、饭店收益测算

饭店从1月25日至2月14围绕年夜饭主题进行的一系列经营策划活动，只要策划准确、宣传到位、促销积极、落实认真，一定能够取得良好的经济效益和社会效益。

**20\_酒店营销策划方案5**

一、感恩节活动主题

“倾情答谢新老顾客，\_\_西餐厅感恩月优惠活动大酬宾”

二、感恩节活动时间

20\_\_年11月\_\_日至20\_\_年11月\_\_日

三、感恩节活动地点

\_\_西餐厅

四、感恩节活动内容

1、感恩节“感恩月优惠”促销活动

\_\_西餐厅为了答谢广大新老顾客对本店的支持，特将11月定为\_\_西餐厅的感恩月，并推出如下的菜品优惠活动：

1)在本月(11月)每天(1日至30日)中午11：00至13：00推出100元左右商务餐，各类西式炒饭及沙拉奉送，营养搭配合理，美味可口。同时大厅将每天推出4到5款特价菜成本销售。

2)为了将感恩节节日气氛做到浓厚，\_\_西餐厅对生日聚会与结婚纪念日等特殊意义的日子进行了精心设计，过生日者将可以参与现场制作生日蛋糕并获赠此款蛋糕，乐手演奏及烛光晚餐、鲜花等都可以提前预定，让您的用餐充满浪漫与惊喜!

3)在感恩节当天(11月\_\_日)推出特价感恩节晚宴套餐，在当晚7时至10时30分每位人民币588元包括一杯博若莱酒或气泡苹果酒(美国人凭护照可享受8折优惠)。

2、感恩节当天游戏活动

1)蔓越桔竞赛

蔓越桔竞赛是把一个装有蔓越桔的大碗放在地上，4-10名竞赛者围坐在周围，每人发给针线一份。比赛一开始，参与者先穿针线，然后把蔓越桔一个个串起来，3分钟一到;谁串得最长，谁就得奖。至于串得最慢的人，将会收到一个特别的最差奖。

2)玉米游戏

游戏时，把五个玉米藏在餐厅的某个地方，由大家分头去找，找到玉米的五个人参加比赛，其他人在一旁观看。比赛开始，五个人就迅速把玉米粒剥在一个碗里，谁先剥完谁得奖，然后由没有参加比赛的人围在碗旁边猜里面有多少玉米粒，猜得数量最接近的奖给一大包玉米花。

3)南瓜赛跑

比赛者用一把小勺推着南瓜跑，规则是绝对不能用手碰南瓜，先到终点者获奖。比赛用的勺子越小，游戏就越有意思。

五、感恩节活动准备

1、策划部

全面负责此次“感恩月优惠”活动的筹备、执行和监督，设计宣传单;

2、客服部

编写手机短信内容，并将要发送短信的顾客号码统计后交策划部;

3、营业部

进行电话、短信宣传，接受顾客预定感恩节当天的感恩节晚宴台位;

4、保安部

安排人手，负责对此次活动各类装饰物品的监管保护工作，直至活动结束到物品回收入库。

5、餐厅全体员工

餐厅所有人员加强对外宣传餐厅举办的此次感恩节“感恩月优惠”活动;感恩节当天任何部门任何人取消休假。

六、感恩节活动宣传推广

1、宣传单印刷：5000份(夹报派发);

2、发送手机短信告之顾客“感恩月优惠”活动;

3、餐厅门前广告横幅和广告牌宣传。[\_TAG\_h2]

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！