

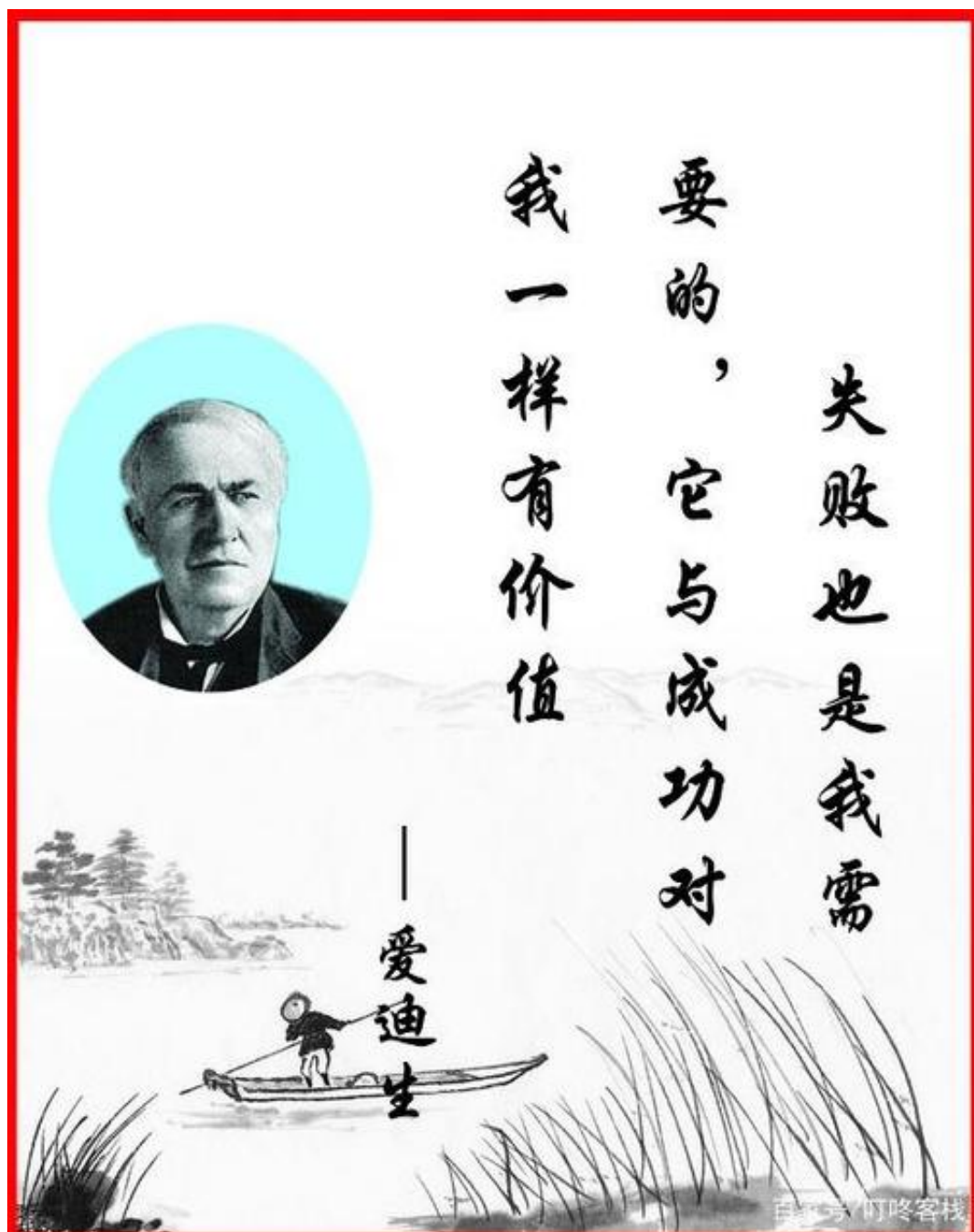
酒店营销推广方案

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/zhishi/a/1677522002250.html>

范文网，为你加油喝彩！

牛肉土豆-王黼



2023年2月28日发(作者：感悟岁月的经典句子)

118

竭诚为您提供优质的服务，优质的文档，谢谢阅读/双击去除

酒店推广方案

酒店推广方案（一）

原则：安全、高效、节约成本

方案一广告派发

设计印刷单页广告，广泛派发。

218

优点：成本小、范围广、直观

鉴于酒店的地理位置，可考虑周边重点宣传对象。周边

社区亦可广泛宣传。另外，游客较集中的旅游景点也是派发的重点。

方案二车体广告

设计车体广告，与公交公司合作或利用酒店商务车宣传。

优点：维持时间长、阅读对象广泛

若利用酒店的车宣传，可考虑在人流量大的旅游景点及

西安主干道上行驶宣传。车体广告一定要鲜明优雅。

若租赁公交公司车体，可考虑旅游景点较多的线路及酒

318

店周边的公交线路。若既是周边线路沿路又有著名旅游景点，

则为最佳（此线路亦可考虑车内报站广告）。

方案三合作链接

设计广告语，与旅游景点合作，在门票上印刷酒店广告。

或在旅游网站、论坛等网络媒体上合作链接，但费用可能较多。

优点；更以吸引外地旅游光光的游客，提高酒店知名度。

选择方案可参考旅游景点分布图。

方案四街区宣传

在客流量大的地点设置宣传点。制作宣传彩页（标清公

418

交路线）。

优点：客流量大，潜在客源多

例如火车站（东南西北站）、飞机场、市中心等地，搭

设展台，将酒店照片做成影集。利用电子媒介过着宣传彩页

进行展示宣传。一定要醒目，吸引人的目光。也可考虑赠送

小礼物，如印有酒店名字、logo、地点、电话等的购物袋、

鼠标垫等。

方案五季节活动

不同的节日或时间段可以安排不同的促销活动。如元宵

节可在酒店内外安排猜灯谜吃元宵、送奖品的活动、植树节

联系相关部门组织“xxx为城市添绿色”活动。或妇女节进

行女性入住8折优惠送纪念品等。

518

另外，可考察周边，在高考月推出状元房等钟点房，供

考生及家长休息。在开学季在周边高校派发传单，吸引外地

家长。

方案六媒体宣传

可联系当地电视台，如美食天下或旅游周边等栏目，对

酒店进行拍摄宣传，不过费用较高。

酒店推广方案（二）

一、xxx红金酒产品定位

xxx红金酒600mL、28元/瓶，中国红的光瓶包装喜庆个

性，通透富有灵性，金属标贴拥有品质感，时尚的包装元素，

使红金酒雍容华贵且不失朴实，赋予了红金酒无阶级性的产

品特性；28元/600mL的大容量价格，良好的性价比优势，

618

使红金酒适合大众人群需求。

个性的品牌传播口号：“天天都是大喜日子”，幽默表达

了红金酒“喜文化”的传递。

二、xxx面临的问题

1、市场基础差：酒店渠道一直是白酒商家操作市场的

重中之中，然而xxx老酒在郑州的酒店渠道操作较为薄弱，

见面率很低，之前的小xxx只有c类饭店有销售，高端赠酒

以走团购为主，酒店占店率也是非常的小。因此对于定位中

档消费水平的红金酒目前没有现成的酒店渠道可以进入，必

须重新起步操作酒店渠道，市场基础极为薄弱。

2、广告资源与市场操作脱节，面临广告资源浪费：广

告资源与市场占有率必须紧密结合才能更好的积累品牌，为

快速启动市场，充分发挥广告资源优势，市场操作必需快马

加鞭，集中力量铺市，抢占市场占有率，与广告资源投放紧

718

密衔接，避免广告资源浪费。

三、快速抢占酒店终端，提高市场占有率，打造坚固市

场基础，发挥资源最大化

进入10月份白酒市场将进入销售旺季，白酒的市场操

作规则是淡季做市场，旺季做销售，然而目前的情形来看，

xxx光瓶酒已经错过了，操作市场的淡季。如何快速抢占终

端，快速铺市，提高市场占有率，弥补市场基础差的弱点最

关键的问题就降低进店门槛。

1、形成产品畅销，树立品牌效应：做为终端酒店老板

销售白酒最关心是产品能否畅销和产品利润，xxx光瓶酒通

过广告资源影响渲染，形成产品畅销现象，树产xxx老酒的

品牌效应，降低产品进店难度。

2、打造明星有效店，树立终端酒店老板信心：选择几

家影响力大的酒店，集中力度通过促销活动，将其打造成为

818

xxx老酒畅销明星店，从而树立周边终端酒店老板对xxx酒

的信心，同时也增加了业务人员谈进店的筹码。

综上所述：为快速成功铺市，提高产品市场占有率，必

须铺市和明星店促销活动两手抓，同时进行，相互补充，彼

此影响。

四、团队分队进行，提高执行效率

为提高工作效率，把握市场先机，我们的执行团队必须

与时间赛跑，与市场并进。将团队分为两队进行。

一队人员集中强势人力资源，开发10家促销活动店面，

以最快速度建立xxx畅销明星店。二队大众团队以铺市为主，

争取10月底终端酒店上货店面数达到200家。

酒店推广方案（三）

918

1、项目概况

位于世界经济贸易港香港与走在经济改革开放前沿广

州之间的深圳经济特区上，地处水产资源丰富的大鹏湾畔，

紧依著名旅游区大梅沙，小梅沙，地理位置与旅游资源得天

独厚，浑然天成。且酒店的档次及服务为社会所公认，常年

入住率稳定。

在新的经济环境日新月异的发展趋势下，发展商锐意改

革，计划把柄酒店的重要组成部分——客户的产权分割出售，

让社会更多的人共同拥有某某酒店之余，边享受某某酒店的

优质服务，轻松的度假，边坐享年末酒店分配，更可进行投

资保值或抄卖获利等。

2、针对客户群

1018

公司

有长远眼光之投资人士

二次甚至三、四次置业作为度假用

供薪白领阶层

退休人士

三、宣传策略

首先让某某酒店轰动亮相于广州，让社会各个阶层了

解深圳某某酒店

1118

通过全媒发布让社会各界人士了解本次销售推广模

式是史无前例的大型活动

利用项目本身的优势支持，吸引更多的准客户加入下

一阶段的深圳之行

刺激更多的客户形成购买行为

让本次的销售推广成为全城热门话题，引起媒体之抄

作

以上五点为本项目的宣传定位

四、推广安排建议

1.新闻发布会工作

1218

选定新闻发布会和展销会的合适地点与时间

物料准备

新闻发布会现场布置，以鲜明的主题为装饰背景，烘

托现场的热闹气氛

推广物料

大屏幕电视机、投放机、素材光盘、系列展板、系列单

张、招商锦囊、投资说明书、新闻通稿、意向书、纪念小礼

物等。

嘉宾邀请、新闻单位邀请落实

1318

当天推广活动流程

2、新闻发布会宣传推广计划

新闻发布会计划邀请的媒体名单：

1、《广州日报》2、《羊城晚报》3、《新快报》4、《南方都市报》5、《信息时报》6、《粤港信息日报》7、堂红网站8、《商旅导报》9、广州电视台10、《共鸣杂志社》11、广东商台

新闻发布会计划邀请的主要嘉宾：

广州市房地产协会的领导

1418

上述媒体的房地产栏目或经济栏目的主编、领导

证券业专家、分析人士

社会上知名经济分析家及活跃人士

广州财富论坛系列嘉宾

广州市知名楼盘发展商代表

3.展销会

准备工作的落实情况

迎宾

1518

项目介绍

专家发言

餐会（或假座深圳某某酒店）

自由讨论

意向初定汇总

资料及礼品派发

4、深圳之行：

1618

客户资料及分析

深圳某某酒店现场准备

签约工作实施与跟进

六、工作分配

发展商的工作。

广州****投资有限公司的工作。

广州****广告传播有限公司的工作。

1718

七、建议

于销售推广期间，新闻发布会与展销会建议安排适当的

工作人员，维持秩序，另展销会现场建议增加销售代表，即

场为有兴趣投资商解答有关查询，同时更负责与现时的投资

商沟通、收集意见，以便进一步了解其需要，及作为日后改

善酒店的设计、管理、服务及市场推广的基础。

八、费用预算：

最后，小编希望文章对您有所帮助，如果有不周到的地方请

多谅解，更多相关的文章正在创作中，希望您定期关注。谢谢支

持！

1818

更多 在线阅览 请访问 https://www.wtabcd.cn/zhishi/list/91_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发