

温泉活动策划书

(实用版)

编制人： _____
审核人： _____
审批人： _____
编制单位： _____
编制时间： ____年____月____日

序言

下载提示：该文档是本店铺精心编制而成的，希望大家下载后，能够帮助大家解决实际问题。文档下载后可定制修改，请根据实际需要进行调整和使用，谢谢！

并且，本店铺为大家提供各种类型的实用范文，如合同协议、演讲稿、策划方案、报告大全、条据文书、公文素材、教育资料、散文诗歌、作文大全、其他资料等等，想了解不同范文格式和写法，敬请关注！

Download tips: This document is carefully compiled by this editor. I hope that after you download it, it can help you solve practical problems. The document can be customized and modified after downloading, please adjust and use it according to actual needs, thank you!

Moreover, our store provides various types of practical sample texts for everyone, such as contract agreements, speech drafts, planning plans, report summaries, documentary documents, official document materials, educational materials, prose and poetry, essay summaries, and other materials. If you want to learn about different sample formats and writing methods, please stay tuned!

温泉活动策划书

温泉活动策划书

时间一溜烟儿的走了，工作已经告一段落了，我们又将续写新的诗篇，迎接我们的是新的工作内容和工作目标，是时候认真思考策划书如何写了。那么你会写策划书吗？下面是本店铺整理的温泉活动策划书，欢迎大家分享。

温泉活动策划书 1

1、活动前期准备：

A

1) 设定活动时间表，制作并发请柬，佩戴贵宾胸花，矿泉水饮

(2) 确定主持人、礼仪、安保及摄像拍照等人员，并拟定主持人讲稿。

(3) 邀请南昌电视台、晚报、日报等新闻媒介跟踪报道

4) 在活动开展前两天组织平整场地，为庆典整理出所需的场地

B、入口处

1) 公路两侧各放置庆典入口指示牌一个，两侧注水旗

(2) 入口沿途铺置红地毯，两侧放注水旗

4) 停车处放置指示牌一个。

C、入口处

1) 公路两侧各放置庆典入口指示牌一个，两侧注水旗

(2) 入口沿途铺置红地毯，两侧放注水旗

停车处放置指示牌一个。

2、开业流程

1) 安排优雅礼仪在活动区域入口处微笑迎宾，并在活动过程中为来宾提供尊贵服务

(2) 当贵宾签到时，我们会由专门的礼仪小姐为其佩戴胸花，凸显其尊贵身份(备注：活动准备期间我们将培训礼仪人员对当天到场贵宾领导情况进行熟悉，更有利于领导接待工作的顺利进行)

(3) 特别为领导在室内安排领导休息区，领导到来后，由专门的礼仪引领领导至休息区内休息，并进行一对一的服务。

4) 伴随着恢宏的音乐，主持人登场，介绍靖安·九岭温泉，以及此次活动的 basic 内容等。

5) 由主持人邀请领导登台致辞，感谢各位来宾的到来，并预祝本次开放活动圆满成功。

6) 鉴于活动场地条件限制，户外由一米线进行封堵，于室内进行小型剪礼仪式。

8) 仪式开始，由主持人邀请领导与项目领导共同进行剪彩，仪式完成后，九岭温泉正式启用开放，同时万人火锅宴及各散点活动正式开始。

演绎节目(开业表演)

1) 京剧变脸(具有文化色彩)

(2) 民族歌曲

(3) 摇滚乐队

4) 茶艺表演

3、抽奖环节设定安排

1) 由九岭温泉负责人抽取活动当日的幸运之星，赠予嘉宾准备的精美礼品，彰显项目对本次活动的用心，及对来宾的重视。（备注：活动当天只有购买九岭温泉体验券即可抽出幸运大奖）

游戏奖品：红包、袜子、口罩、帽子、手套、小公仔等

转盘奖品：大礼：电磁炉 6、电饭煲 6、血压器 6、中礼：蒸蛋器 20 油 20、温泉券 20、米 20、烧水壶 20、加湿器 20、小礼：新年台历 50、对联 50、红包 50、袜子 50、毛巾 50、纸巾 50、有机蔬菜 50

(2) 微信打印机：到场嘉宾扫九岭森林温泉微信二维码+今年祝福+“我要照片”字样即可打印(目的：增加人气和关注率)

4、安全秩序保证

现场设置高素质保安人员身着制服，英姿飒爽，维护认购秩序，保证现场安全，使步入会场的来宾倍感尊贵。（并预计天气）

5、周一至周五营销方案

与当地生活类网站、团购网站、旅游网站合作，以低价推荐旅行套餐，外地安排车辆接送，以增加温泉票销售。

温泉活动策划书 2

一、背景

随着我国经济的迅速发展，有车一族正在以直线的形式每年递增，成熟的自驾车旅游服务，自由、随性的休闲度假型旅游产品正在成为旅游市场上消费者的需求，特别是具有一定消费能力，对旅游整体档

次要求较高的自驾车旅游，谁能抢先赢得自驾车旅游市场，谁就将在新的旅游市场中赢得先机、客源与利润。

黄山醉温泉孕育在巍峨的黄山脚下，历经冰川世纪的旷世寒冻与火山时期的地核高温，伏万年，终于在今天欢腾而出。其古名“朱砂泉”，与骊山的华清池，安宁的碧玉泉并称为我国温泉“三奇”，被誉为“天下名泉”。占地面积 24 万平米，耗资 3.8 亿元精心打造。池区共分 7 大主题，分别为水疗区、动感区、养颜区、美食区、温泉广场区、微粹区与木屋区，共有 50 多种系列 60 多个温泉池。她又与奇松、怪石、云海、冬雪并称为“黄山五绝”。

醉温泉属于偏硅酸多元复合型温泉，富含偏硅酸、钾、钠、镁、溴、铁等多种对人体有益的微量元素。具有水质好、水量多的特点，出水温度 44.4 度，水质中性温和，pH 值为 6.6、可促进血液循环，活化细胞组织，快速消除疲劳，并有效预防疾病，从而达到保健、美容的效果，此外，对治疗肌肤色素沉着、风湿及类风湿、关节炎、神经衰弱等有特殊功效。

二、活动目的

为宣传黄山醉温泉在合肥的旅游资源，加深市民对黄山醉温泉旅游的了解，从而扩大醉温泉的在合肥市场的知名度，拉动醉温泉在合肥的客源市场人数的增长。黄山醉温泉景区联合安徽宝中旅游旗下 40 家门店将于 20XX 年 1 月 18 日-3 月 31 日期间举办此次“醉后有您·与爱同行”的活动。

三、活动可行性分析

1、眼下正值温泉旅游市场的旺季。从合肥市温泉旅游市场分析情况看，一方面，以合肥为中心的周边短途温泉景区因其地理位置、车费、门票价格、消费群体等优势，在市场上较为火爆，直通车、自驾车等旅游形式较为成熟。但是这些温泉景区包装、推广相对比较简单，没有形成以温泉文化为主题的中高端产品，仅仅是简单的“温泉一日游”，难以形成品牌影响较为长远的温泉文化游。另一方面，黄山醉温泉景区自身在合肥市场宣传推广少，没有打开营销局面。对景区在合肥的市场定位不清晰，没有形成引领合肥乃至安徽温泉旅游文化主题产品及线路，没有根据自身优势锁定市场细分客源。

2、安徽宝中旅游针对醉温泉景区作为华东产品最新、功能最全、规模最大、档次最高的综合型露天温泉旅游度假村的优势量身定做，着力打造合肥温泉旅游文化的中高端市场，主打休闲、度假型温泉旅游，由一些列的主题活动、景区文化宣传、广告策划包装，从而全面带动并覆盖合肥醉温泉旅游文化的自驾、散客及团队游市场，让合肥温泉旅游市场的消费者全方位体验到真正的温泉旅游文化，体味黄山醉温泉景区不仅仅“泡温泉”，更是一种尊贵、品味、奢华身份的象征。

3、安徽宝中旅游针对醉温泉景区宣传、推广的第一步为具有一定消费能力、对休闲旅游度假产品有一定品质要求的自驾自由行消费群体，因为这类消费群体对价格敏感度较低，属于享受型旅游消费者，从而避免了醉温泉景区在合肥市场的地理位置、门票价格、交通费用等条件上的劣势。通过引导消费者在醉温泉景区的服务需求，带动其

二次消费，如酒店住宿、餐饮、景区养生项目等。

4、通过本次的“醉后有你·与爱同行”大型自驾主题活动，从而完成醉温泉景区在合肥温泉旅游市场上的品牌定位，打开在合肥温泉旅游市场的营销局面。

四、方案的实施此次“醉后有你·与爱同行”是由黄山醉温泉景区和安徽宝中旅游联合举办的年度大型活动。

1、活动内容“醉后有你·与爱同行”以家庭为主，自驾游形式参与，赏雾凇，泡温泉。

活动时间：1月15日——3月31日

(1) 活动促销：前100名报名的游客赠送200元加油卡，凡是在安徽宝中旅游各营业部门购买醉温泉门票的游客，凭车牌号、驾驶证等证件可获取价值200元的加油卡一张（每车限一张，限前100辆车）；430（2人）=200元油卡+一晚五星级住宿+自助双早+2张温泉票
票原价：1058

(2) 市场启动仪式：1月15-16日届时将组织不低于30-40辆车前往黄山醉温泉，参与行程。

2、市场推广

(1) 报纸媒体

不同的媒体，广告投放的效果是不一样的。电视、广播是瞬间记忆的媒介，广告必须在段时间内重复3-5次以上，才能达到影响观众或听众的行为目的。而报纸网络是以文字为主的媒体，具有深度沟通、一对一的特点，受众不受时间的限制，可以非常从容的阅读广告的全

部信息。

（2）安徽宝中旅游

宝中旅游是深圳宝中自主研发的旅游品牌，是中国最具创新精神的旅游机构，其发展理念是“采取特许连锁加盟的方式，打造全国连锁旅游企业”。宝中旅游自 20XX 年 1 月以向厦门航空国旅输出管理为契机，于 20XX 年 8 月在重庆、四川率先组建运营，迈出了宝中旅游向全国发展的战略目标，截至目前宝中旅游已经完成深圳、香港、四川、重庆、福建、山西、河南、云南、湖南、南京、苏州、湖北、江西、宁波、山东、安徽、陕西等地子公司的组建运营。20XX 年宝中旅游已完成全国 20 个子公司的组建运营，服务网点 2500 个，年组团人数超过 500 万人，销售额达近 50 亿，成为全国营业网点最多的旅行社。

安徽宝中旅游自 20XX 年 7 月试营业以来，以自身先进的经营管理模式，强势的广告宣传覆盖，优质的旅游服务在合肥市取得了有利的发展空间，得到省市政府和旅游局的一致认同，并获得了非凡的业绩。目前已发展了 40 家门店，销售业绩一路高歌猛进，成为目前安徽省门店最多的旅行社。20XX 年我们预计在合肥市扩建门店至 80 家，蚌埠、芜湖、六安、淮南等地市门店 60 家，完成总门店不低于 100 家的目标。所有门店实行“统一采购、统一产品、统一广告、统一财务、统一人事、统一选址、统一形象、统一组团”八个统一管理。

宝中旅游作为中国最具创新精神的旅游机构，秉持“以市场为导向、以资源为基础、以游客为中心、以创新和实效为立足点”四项基

本原则。拥有一支专业从事旅游咨询、研究、开发、经营的团队，具有丰富的旅游景区开发及市场推广的成功经验。如 20XX 年 7 月策划并推广的“疯狂巨石山，千人皖江行”，仅用一个星期时间收客 1000 余人，同时带动自驾车次百余辆，为巨石山景区目前最大规模的一次旅游事件。广阔的销售渠道、资深优秀的管理团队、专业创新的策划队伍，安徽宝中必将成为安徽旅行市场最重要的生力军。

3、安徽宝中旅游宣传计划

(1) 在报纸网络媒体上以通栏形式连续刊登硬广告，新闻软文结合的形式进行宣传促销，预热市场；

(2) 门店宣传：“醉后有礼·与爱同行”活动期间，安徽宝中旅游的 40 家门店都将派发印有黄山醉温泉活动信息的综合单张、宣传单张及行程单张，安徽宝中旅游自身的月刊宣传单页也将印制醉温泉旅游信息并摆放于门店内供游客取阅。除此之外，相关内容的海报还将张贴在各大门店及总部进行宣传。

温泉活动策划书 3

为了提高人力资源部的团队凝聚力，特组织一次泡温泉活动

一、活动时间：20XX 年 12 月 18 日

二、泡温泉地点：江西省九江市星子县龙湾温泉

三、费用：每人预交 60 元

四、人员：人力资源部人员、门店人事主管、排班项目组成员、尹顾问、李顾问

五、负责人：张长锋、陈金萍、方逸、秦晴、许文君

六、活动准备：

- 1、张长锋：总负责，负责本次活动的安全检查及各项协调工作
- 2、方逸：主要负责车辆预订
- 3、许文君：主要负责门票、餐饮安排
- 4、陈金萍、秦晴主要负责：摄影、游戏等

七、活动安排 12 月 18 日泡温泉安排

- 1、上午 9：45 参加人员统一在农工商超市门口集合，准备乘车
- 2、上午 10：00 启程前往星子龙湾温泉（期间准备吃鸡游戏）
- 3、上午 11、00 左右到达目的地，半小时热身运动（蛟龙出海游戏）
- 4、11、40 午餐
- 5、13、10 泡温泉（组织一次小型的. 游泳比赛，队型自由组合）
优胜者可获得一份精美小奖品
- 6、16：00 外场自由活动，16：30 乘车返回九江

泡温泉注意事项：参加泡温泉的可以带家属、朋友，家属及朋友自费。请大家根据天气加减衣服，如身体不适等提前告知负责人。

温泉活动策划书 4

为了提高人力资源部的团队凝聚力，特组织一次泡温泉活动

- 一、活动时间：20XX 年 12 月 18 日
- 二、泡温泉地点：江西省九江市星子县龙湾温泉
- 三、费用：每人预交 60 元
- 四、人员：人力资源部人员、门店人事主管、排班项目组成员。

五、负责人：

六、活动准备：

1、XX：总负责，负责本次活动的安全检查及各项协调工作。

2、XX：主要负责车辆预订。

3、XX：主要负责门票、餐饮安排。

4、XX、秦晴主要负责：摄影、游戏等。

七、活动安排 12 月 18 日泡温泉安排。

1、上午 9：45 参加人员统一在农工商超市门口集合，准备乘车。

2、上午 10：00 启程前往星子龙湾温泉(期间准备吃鸡游戏)

3、上午 11、00 左右到达目的地，半小时热身运动(蛟龙出海游戏)

4、11、40 午餐

5、13、10 泡温泉(组织一次小型的游泳比赛，队型自由组合)，
优胜者可获得一份精美小奖品。

6、16：00 外场自由活动，16：30 乘车返回九江。

泡温泉注意事项：参加泡温泉的可以带家属、朋友，家属及朋友
自费。请大家根据天气加减衣服，如身体不适等提前告知负责人。

温泉活动策划书 5

前言

天沐温泉作为一家刚起步的新型企业，主要以娱乐、休闲、度假
为主，欲想树立企业形象，提高企业知名度，必然离不开广告的宣传。

作为一个旅游城市——九江，景点到处都是，所以天沐温泉面临的竞

争很大。目前，天沐温泉以休闲、度假为主题，相对是一种高层次的消费。为了进一步推广，达到大众消费。结合目前的具体状况分析，并对消费者进行消费引导，必须有一系列的广告策划，来提升天沐温泉的知名度和美誉度。

第一部分市场分析

一、九江旅游背景分析：

九江位于长江中下游南岸，与湘、鄂、皖三省相邻，是江西省的北大门及唯一的沿江开放的城市。现辖市(瑞昌市)，两区(庐山区、浔阳区)，九县(星子、都昌、永修、德安、武宁、修水、湖口、彭泽、九江县)和庐山风景名胜区管理局。总面积 1.88 万平方公里，人口 432 万，城区面积 33 平方公里，人口 46 万。

九江的历史，一直可以追到秦汉时期，历史以浔阳、柴桑、江州等著称于世。明清时期已发展成全国“三大茶市”，“四大米市”之一、130 多年前，被迫成为帝国主义的通商口岸。

九江的地理区位优势、交通便利。她北临长江，南依庐山，东傍鄱阳湖。我国最长的水上运输通道长江，与我们南北铁路的大动脉京九铁路成为十字交汇中心，九江成了江西的北大门。

九江又是一座中外遐迩的旅游城市，20XX 年被评为“全国优秀的旅游城市”。全市境内，人文景观与自然景观近 400 余处，形成了一个规模大、数量多、类型全、品位高。所辖六区(牯岭、山南、沙河、永修、浔阳、共青)。二点(石钟山，龙宫洞)，一线(长江，鄱阳湖水上旅游线)的大型旅游区。其龙头庐山，以世界文化景观被列入“联合

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/495113134132012010>