

2024年七夕餐厅活动策划7篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/161520.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。相信许多人会觉得范文很难写？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

七夕餐厅活动策划篇一

穿越七夕夜遇见更美的你

主题诠释：西餐厅、情人节、有品位的男男女女，这似乎是三个天生就联系紧密的角色，而作为中高档西餐厅的七夕营销活动，既要有实际可观的让利促销，也需要能从心理、精神上迎合目标消费群需求的促销概念。

此次活动的主题概念以“打破传统生活，制造浪漫惊喜”为出发点，迎合了白领们对平凡生活中浪漫的向往、惊喜的向往、人文的向往、交友的向往，因此拟定“穿越七夕夜寻找更美的你”的主题，其一从字面上直观点明活动背景、时间等基本要素，其二以满足目标群心理渴望的标题作为噱头，从而达到引起消费者关注的目的，具备顺口、文化、利于传播的特点。

日

调性：格调文化时尚广泛

8.18日-8.19日 消费达xx金额，返利代金券 以直观让利促销拉长该西餐厅热销周期。

8.20日 七夕夜晚主题活动 引爆全场，制造新闻话题，扩大知名度。

以七夕当天主题活动为主线，前期返券让利促销为辅助，举行为期三天的“穿越七夕夜寻找更美的你”主题营销活动，针对8.20日当天，举办“忽然遇见你”单身交友派对，及“浪漫回味年”情侣交友派对。

凡是单身人群均可参加8.20日xx西餐厅举办的城市大型单身交友派对，以高水准的交友对象、人文浪漫的餐厅氛围、极具创意趣味的活动环节，为你寻找完美伴侣提供最舒适浪漫的平台与空间。

凡活动当天交友成功者均可享受餐饮5折优惠。(具体折扣由餐厅方视情况而定)

只要你身边有伴侣，均可参加8.20日xx餐厅举办的情侣主题派对，凡是夫妻、情侣在七夕当天到西餐厅消费，均可获得餐饮5折优惠，凡是8.20日为结婚纪念日的顾客，只要你敢于讲述你们的浪漫爱情故事，则均可享受该西餐厅提供的免费情侣套餐一份。

七夕餐厅活动策划篇二

明确活动目的

通过对该西餐厅的经营状况分析，周边环境分析等，首先要明确目前希望通过七夕营销活动解决什么问题？是快速提升西餐厅的知名度、品牌形象？还是以提升销售为主？不同的直接目的会导致活动主题及细节上的差异。

而据普遍行业情形分析，节庆时期餐饮行业并不愁没有客人上门，而对于中高档定位的西餐厅，我认为更关键的是通过对目标消费群的分析(xx-xx岁群体为主)，通过活动主题的包装及提前宣传，营造该餐厅很好的形象与消费氛围，借此去提前吸引目标群的关注。简单的说就是在节日之前怎样更好、更多、更精准的抓住目标客户群以保证节日期间的销售力度。

观点提炼

吸引更多受众的眼球是此次营销活动的关键，不论该事件落实成什么形式的活动，都要具备很强的吸引力;不论场地选择在什么地方，都要有相当的人流量;不论参与活动的人有多少，抓住目标受众群体最重要。

西餐厅目标受众群分析

中高档西餐厅逐步成为人们休闲交友、商务洽谈、聚会的理想之地，除了消费餐点本身之外，消费者更注重环境、氛围的好坏。这群人拥有既定的价值观、热爱生活、有一定主张和品味、他们除了关注产品本身之外，更注重精神上的享受。

如何吸引他们？

七夕是中国的情人节，因为节日的定位使它具备文化性，如何希望目标群的关注？活动期间用充满七夕文化氛围的包装树立该西餐厅中高档、独特的形象;以满足目标受众需求，具备创意性的活动主题引爆市场;看得见的折扣优惠吸引更多目标人群加入。

营销活动差异化亮点

环境氛围亮点：以著名七夕香桥会文化风俗对西餐厅进行环境氛围的包装，使其具备独特、创意、文化、格调。

活动主题亮点：

针对xx-xx岁的单身顾客，以忽然遇见你为主题，举办七夕单身派对。以完美邂逅，扩大交友圈、寻找伴侣为噱头，在满足单身群体的交友需求的同时以独特的环境氛围、活动创意亮点吸引更多目标群体，带动餐厅销售。

针对xx-xx岁的情侣，以浪漫回味年为主题，举办七夕情侣派对。以结婚日纪念及恋爱日纪念需求为契机，吸引目标群体的来店消费。

x、传播规划

前期活动宣传海报的纷发，区域定在写字楼、商场、闹市区主要锁定xx-xx岁目标群体。

七夕当天np广告活动造势宣传。

活动期间消费代金券纷发。

x、西餐厅的盈利在哪里？

- 、以七夕活动期间的消费代金券形式，持续拉长西餐厅热销周期。不仅提高餐厅七夕当天销量，更保证其周期性的高销售量。
- 、以主题活动提高来店销售量。
- 、以七夕活动的影响力、话题性迅速提高该西餐厅的知名度及品牌形象。

x、活动主题：穿越七夕夜遇见更美的你

主题诠释：西餐厅、情人节、有品位的男男女女，这似乎是三个天生就联系紧密的角色，而作为中高档西餐厅的七夕营销活动，既要有实际可观的让利促销，也需要能从心理、精神上迎合目标消费群需求的促销概念。

此次活动的七夕餐厅营销活动策划方案主题概念以打破传统生活，制造浪漫惊喜为出发点，迎合了白领们对平凡生活中浪漫的向往、惊喜的向往、人文的向往、交友的向往，因此拟定穿越七夕夜寻找更美的你的主题，其一从字面上直观点明活动背景、时间等基本要素，其二以满足目标群心理渴望的标题作为噱头，从而达到引起消费者关注的目的，具备顺口、文化、利于传播的特点。

x、活动时间：日

x、活动定位及调性

调性：格调文化时尚广泛

定位：一次影响力最广、吸引人群最多、参与门槛最低、最具话题性文化性，针对xx-xx岁中高端消费群体的七夕营销活动。

x、活动形式

日消费达xx金额，返利代金券以直观让利促销拉长该西餐厅热销周期。

日七夕夜晚主题活动引爆全场，制造新闻话题，扩大知名度。

x、活动内容

以七夕当天主题活动为主线，前期返券让利促销为辅助，举行为期三天的穿越七夕夜寻找更美的你主题营销活动，日当天，举办忽然遇见你单身交友派对，及浪漫回味年情侣交友派对。

xx-xx岁单身群体穿越七夕夜.忽然遇见你大型单身交友派对：

日xx西餐厅举办的城市大型单身交友派对，以高水准的交友对象、人文浪漫的餐厅氛围、极具创意趣味的活动环节，为你寻找完美伴侣提供最舒适浪漫的平台与空间。

凡活动当天交友成功者均可享受餐饮x折优惠。(具体折扣由餐厅方视情况而定)

xx-xx岁夫妻、情侣群体穿越七夕夜.浪漫回味年情侣主题派对：

只要你身边有伴侣，日xx餐厅举办的情侣主题派对，凡是夫妻、情侣在七夕当天到西餐厅消费，均可获得餐饮x折优惠，日为结婚纪念日的顾客，只要你敢于讲述你们的浪漫爱情故事，则均可享受该西餐厅提供的免费情侣套餐一份。

七夕餐厅活动策划篇三

在我国，农历七月初七的夜晚，天气温暖，草木飘香，这就是人们俗称的七夕节，也有人称之为“乞巧节”。相传，在每年的这个夜晚，是天上织女与牛郎在鹊桥相会之时。传说抬头可以看到牛郎侄女的银河相会，或在瓜果架下可偷听到两人在天上相会时的脉脉情话。引申到现在，特别是近些年来，七夕情人节已成为当代时尚男女追崇时尚表达爱意的一个特殊节日，和二月十四日情人节有异曲同工之妙。七夕情人节，是中国流传千年的爱情经典，是爱情坚贞美好的典范。随着西方文化的入侵，渐渐地被人们所淡忘。但在日新月异变化的国际新环境中，刮起了学习中国文化的浪潮，许多外国人开始过中国传统节日。七夕情人节又逐渐地走进了人们的视线。借此浪漫节日之际，本酒店特举办一个七夕情人节浪漫活动。其一：为了更好地宣传传统中国文化，增强现在年轻人对传统中国文化的理解;其二：为经常工作缺少社交活动的单身群体们提供一个交友的平台;其三：以七夕情人节为契机，密切酒店与新老客户之间的关系，树立酒店口碑，增强客户对酒店的认同，积累客源。

二、活动前期准备工作

活动前期的准备工作是整个活动顺利开展的首要环节。活动前期准备工作做的好坏，对活动的顺利进行有直接的关系。扎实的准备工作，是轰动得以顺利召开，圆满成功的基本保证。

1.活动主题：七夕寻缘——命中注定我爱你。

2.活动对象：至今仍单身的高薪阶层、高级白领，随后向社会中级阶层进一步推广。(年龄20—40岁单身人群)。

3.活动时间：

4.活动地点：北京饭店

5.报名事项

(1)报名时间截止到8月5日晚24时。

(2)报名方式：可以在酒店大厅报名或者在酒店官网报名。报名时携带其有效证件。

(注：年龄是20—40岁单身群体)。

(二)活动宣传工作

1.在酒店的电子显示屏连续播出“命中注定我爱你”活动的宣传字幕。

2.8月1日—6日前期活动宣传海报的分发，区域定在写字楼商场闹市区。

3.8月5日七夕当天巨大宣传海报为其宣传造势。

4.8月1日—7日活动期间消费代金券分发

5.活动前期，与各大网站报刊合作，宣传活动消息。

(三)活动场景布置工作

(1)七夕鹊桥造型布置 增添餐厅文化特色氛围

在酒店入口处创意设计大型七夕鹊桥门头，借传统七夕香桥会的文化习俗增添该酒店的人文格调及节日独特性。以此吸引消费者关注，并力邀当地知名摄影机构联合加入，为每一个进店消费者留下七夕最美的身影。

(2)牛郎织女造型创意布置 制造更多宣传话题

结合七夕鹊桥门口，布置牛郎、织女特色造型人物模型，不仅从外围环境上直观增加该西餐厅的格调与文化，也为消费者照相留念提供契机，借以照片相传作为该酒店口碑宣传的有效途径。

(3)古香古色宣传立柱 点明活动主题

摒弃传统的中华立柱，根据七夕营销主题创意设计古香古色的宣传立柱，并贴上“命中注定我爱你”活动主题口号，起到活动宣传及氛围营造的作用。

2.大厅环境氛围布置

(1)七夕中式灯笼布置

在该酒店大厅及主要过道设置中式灯笼，增添厅内人文格调。

(2)造型宣传吊旗布置

按照七夕营销主题统一设计宣传吊旗画面及内容，并以创意造型有序布置，用于活动宣传及氛围打造。

(3)摄影照片领取台造型布置

根据实际场地设置摄影照片领取台(初定为前台)，对其进行活动主题造型布置，例如签到板、造型纱幔、x展架等。

(4)分区舞台造型布置

根据实际酒店场地进行分区规划设计、舞台创意造型设计，布置。

(5)光影艺术设备布置

根据实际餐厅场地布置活动当天所需的灯光设备，光影表演设备等。

3.楼梯布置

走在楼梯上，无论是从高而下，或是从下而上，往往会给人一种很奇特的感觉，两旁极具特色的布置，很容易给人一种置身其中的融入感。采用温馨的浅紫色配上微曲的楼梯，旁边加上点点鲜花，俨然是一条幸福大道。

(四)特色产品准备工作

携爱人走进阳光咖啡厅吧，可以一品“浪漫满屋”和“爱人之吻”情人节鸡尾酒的滋味，每一杯88元+15%，让这个特殊的夜晚迷情四溢。268元+15%的套餐，则含两杯玫瑰气泡酒、馈赠一瓶精装375毫升法国圣皮尔城堡红酒、精美礼品、盒装玫瑰、法式小食、热门、心形草莓蛋糕，另有现场乐队演绎经典浪漫乐曲。还可以品尝到特别甄选的自助晚饭，698元/对，含两份扇贝王，两杯情人节特地制造鸡尾酒一朵玫瑰花、心形chocolate盒。

北京饭店a座一楼

2.五人百姓日本餐厅为您推出情人节套餐，让你们感受美餐在舌尖跳跃，尤其是厨师长特别设计的火焰甜食值患上保举。1688元/对。

北京饭店e座一楼

3.康乐设施(水疗中心)推出情人节泉浪漫旅程

预定90分钟芳香融合按摩疗程+氧气新生面部护理，另将赠与温馨沐浴疗程与醇正香槟。价格加收15%服务费。

北京饭店e座二楼

4.住房设施推出999元+15%/对的套餐非常别致：七道节日特制晚餐、包含餐前酒两杯、鲜花、拍照、巧克力、乐队表演等。而1999元/间的情人套房则为情侣设计更多：特制房内用膳、香槟气

泡酒、豪华套房(含双人早餐)、免费使用酒店健身设施，还有巧克力礼盒和玫瑰花。退房时间延至次日下午3点。

您如果想在一天举行一个创意、浪漫的告白或者求婚，酒店还有专业团队为你出谋划策哦!另外，酒店还将推出各色的定制服务：乐队演奏、小提琴金曲点播、鲜花预订、豪华礼宾车接送、双人情侣spa之旅(399元/位)等，让感动在此刻无限蔓延。

七夕餐厅活动策划篇四

8月17日情人节就要到了，为消费者创造一个既浪漫又温馨的节目，是每一家餐厅都在努力的工作，多年来，也一直是送玫瑰、送巧克力布置一下场地来向消费者传送这个节目的讯息。

根据我们山庄自身的经营特色，根据常消费熟客的消费习惯。今年，我们制定出以下情人节推广计划，供总办审阅。

二、活动主题

餐厅xxxx情人节粉红之旅

玫瑰、粉红、物语

三、活动时间

8月17日

四、活动地点

主要地点：丽骏会大厅

次要地点：客房桑拿房

五、活动方法

- 1、通过浪漫的场景布置，为消费者创造一个温馨，旖旎的爱的殿堂;
- 2、设立“情人留言板”，供情侣在上面写上爱的挚言。
- 3、通过彩色荧光棒挂在身上的方式，区分单身和有情人之间的身份，单身客人可参加大厅举办的“情侣对对碰”活动(另附活动方案)
- 4、客房、桑拿房设立“粉红情侣套房”，巧妙布置，并赠送玫瑰花、巧克力、香槟酒及双份早餐。
- 5、酒吧推出情侣鸡尾酒内容。

六、氛围营造：

夜总会：1、大门口用松枝、鲜花、粉红色雪纱扎成心形拱门。

2、进大门横梁上注明活动主题。

3、二楼玻璃墙处设立4×2米“情侣留言板”。

4、大厅内用粉红色雪纱，玫瑰花，粉红色汽球点缀。

客房、桑拿房：用粉红色雪纱，玫瑰花，粉红色汽球点缀。

七、广告方法：

1、宣传单：10000份，自行派发。

2、短信发布：3000元。

3、内部广告发布：(含喷画、电脑屏幕)。

4、广告文字：

a、拥有你，我此生有幸。

珍惜你，我毕生力行。(广告词)

b、春信绽放，玫瑰花开，爱情来了，你的故事开始了；

情人节到了，在东莞山庄准备一份珍贵的礼物，然后温柔地携上你的的她或他，就在这个浪漫的日子开始相约。(短信)

c、8月17日情人节，“粉红情侣套房”188元，恭祝您情人节快乐!

8月17日东莞山庄单身贵族“情侣对对碰，”party恭候您的光临!

玫瑰花雨，美酒烛光，丽骏会情人节粉红之旅，等待您的参与!

八、促计划：

1、客房设八间“粉红情侣套房，”每间每晚228元，并赠送玫瑰8支，巧克力一盒，香槟酒一支。

2、桑拿房设八间“粉红情侣套房，”每间每晚218元，并赠送玫瑰花8支，巧克力一盒香槟酒一支。

3、夜总会大厅推出“情侣鸡尾酒”套餐。

4、夜总会大厅“单身贵族”“情侣对对碰”活动。

九、活动安排

1、营销部：8月15日前推出活动广告

2月13日前做好情人节氛围营造工作

2、娱乐部：8月15日前结合营销计划，制定好情人节活动细则：

2月13日前做好情人节氛围营造工作

3、桑拿、客房部：8月16日做好粉红情侣套房的布置工作

4、工程部：结合活动计划，做好用光、用电工作的安排及特殊道具的制作。

十、费用预算：

1、仿真玫瑰花：6000朵 × 0、3元=1800元

2、玫瑰花：500朵 × 1、00元=500元

3、巧克力：100盒 × 20元=20xx元

4、粉红色雪纱：100码 × 5、0元=500元

5、宣传单：10000张 × 0、25元=2500元

6、喷画：200平方 × 10元=20xx元

7、其它：500元

合计：9800元

七夕餐厅活动策划篇五

在我国，农历七月初七的夜晚，天气温暖，草木飘香，这就是人们俗称的七夕节，也有人称之为“乞巧节”。相传，在每年的这个夜晚，是天上织女与牛郎在鹊桥相会之时。传说抬头可以看到牛郎侄女的银河相会，或在瓜果架下可偷听到两人在天上相会时的脉脉情话。引申到现在，特别是近些年来，七夕情人节已成为当代时尚男女追崇时尚表达爱意的一个特殊节日，和二月十四日情人节有异曲同工之妙。七夕情人节，是中国流传千年的爱情经典，是爱情坚贞美好的最好典范。随着西方文化的入侵，渐渐地被人们所淡忘。但在日新月异变化的国际新环境中，刮起了学习中国文化的的风潮，许多外国人开始过中国传统节日。七夕情人节又逐渐地走进了人们的视线。借此浪漫节日之际，本酒店特举办一个七夕情人节浪漫活动。其一：为了更好地宣传传统中国文化，增强现在年轻人对传统中国文化的理解;其二：为经常工作缺少社交活动的单身群体们提供一个交友的平台;其三：以七夕情人节为契机，密切酒店与新老客户之间的关系，树立酒店口碑，增强客户对酒店的认同，积累客源。

活动前期的准备工作是整个活动顺利开展的首要环节。活动前期准备工作做的好坏，对活动的顺利进行有直接的关系。扎实的准备工作，是轰动得以顺利召开，圆满成功的基本保证。

1.活动主题：七夕寻缘——命中注定我爱你。

2.活动对象：至今仍单身的高薪阶层、高级白领，随后向社会中级阶层进一步推广。(年龄20—40岁单身人群)。

3.活动时间：20xx年8月28

4.活动地点：北京饭店

5.报名事项

(1)报名时间截止到8月5日晚24时。

(2)报名方式：可以在酒店大厅报名或者在酒店官网报名。报名时携带其有效证件。

(注：年龄是20—40岁单身群体)。

(二)活动宣传工作

1.在酒店的电子显示屏连续播出“命中注定我爱你”活动的宣传字幕。

2.8月1日—6日前期活动宣传海报的分发，区域定在写字楼商场闹市区。

3.8月5日七夕当天巨大宣传海报为其宣传造势。

4.8月1日—7日活动期间消费代金券分发

5.活动前期，与各大网站报刊合作，宣传活动消息。

(三)活动场景布置工作

(1)七夕鹊桥造型布置 增添餐厅文化特色氛围

在酒店入口处创意设计大型七夕鹊桥门头，借传统七夕香桥会的文化习俗增添该酒店的人文格调及节日独特性。以此吸引消费者关注，并力邀当地知名摄影机构联合加入，为每一个进店消费者留下七夕最美的身影。

(2)牛郎织女造型创意布置 制造更多宣传话题

结合七夕鹊桥门口，布置牛郎、织女特色造型人物模型，不仅从外围环境上直观增加该西餐厅的格调与文化，也为消费者照相留念提供契机，借以照片相传作为该酒店口碑宣传的有效途径。

(3)古香古色宣传立柱 点明活动主题

摒弃传统的中华立柱，根据七夕营销主题创意设计古香古色的宣传立柱，并贴上“命中注定我爱你”活动主题口号，起到活动宣传及氛围营造的作用。

2.大厅环境氛围布置

(1)七夕中式灯笼布置

在该酒店大厅及主要过道设置中式灯笼，增添厅内人文格调。

(2)造型宣传吊旗布置

按照七夕营销主题统一设计宣传吊旗画面及内容，并以创意造型有序布置，用于活动宣传及氛围打造。

(3)摄影照片领取台造型布置

根据实际场地设置摄影照片领取台(初定为前台)，对其进行活动主题造型布置，例如签到板、造型纱幔、x展架等。

(4)分区舞台造型布置

根据实际酒店场地进行分区规划设计、舞台创意造型设计，布置。

(5)光影艺术设备布置

根据实际餐厅场地布置活动当天所需的灯光设备，光影表演设备等。

3.楼梯布置

走在楼梯上，无论是从高而下，或是从下而上，往往会给人一种很奇特的感觉，两旁极具特色的布置，很容易给人一种置身其中的融入感。采用温馨的浅紫色配上微曲的楼梯，旁边加上点点鲜花，俨然是一条幸福大道。

(四)特色产品准备工作

携爱人走进阳光咖啡厅吧，可以一品“浪漫满屋”和“爱人之吻”情人节鸡尾酒的滋味，每一杯88元+15%，让这个特殊的夜晚迷情四溢。268元+15%的套餐，则含两杯玫瑰气泡酒、馈赠一瓶精装375毫升法国圣皮尔城堡红酒、精美礼品、盒装玫瑰、法式小食、热门、心形草莓蛋糕，另有现场乐队演绎经典浪漫乐曲。还可以品尝到特别甄选的自助晚饭，698元/对，含两份扇贝王，两杯情人节特地制造鸡尾酒一朵玫瑰花、心形chocolate盒。

北京饭店a座一楼

2.五人百姓日本餐厅为您推出情人节套餐，让你们感受美餐在舌尖跳跃，尤其是厨师长特别设计的火焰甜食值患上保举。1688元/对。

北京饭店e座一楼

3.康乐设施(水疗中心)推出情人节泉浪漫旅程

预定90分钟芳香融合按摩疗程+氧气新生面部护理，另将赠与温馨沐浴疗程与醇正香槟。价格加收15%服务费。

北京饭店e座二楼

4.住房设施推出999元+15%/对的套餐非常别致：七道节日特制晚餐、包含餐前酒两杯、鲜花、拍照、巧克力、乐队表演等。而1999元/间的情人套房则为情侣设计更多：特制房内用膳、香槟气泡酒、豪华套房(含双人早餐)、免费使用酒店健身设施，还有巧克力礼盒和玫瑰花。退房时间延至次日下午3点。

您如果想在这一天举行一个创意、浪漫的告白或者求婚，酒店还有专业团队为你出谋划策哦!另外，酒店还将推出各色的定制服务：乐队演奏、小提琴金曲点播、鲜花预订、豪华礼宾车接送、双人情侣spa之旅(399元/位)等，让感动在此刻无限蔓延。

七夕餐厅活动策划篇六

七夕情人节就要到了，为消费者创造一个既浪漫又温馨的节目，是每一家酒店都在努力的工作，多年来，也一直是送玫瑰、送巧克力布置一下场地来向消费者传送这个节目的讯息。

根据我们xxx饭店的经营特色，及平常消费熟客的消费习惯，今年，我们制定出以下情人节推广计划。

浪漫七夕，相约蕴海（玫瑰、烛光、物语）

这次活动主要是彰显七夕的浪漫氛围，将七夕与xxx饭店进行联系，故活动的主题选择“浪漫七夕，相约蕴海”，为了烘托七夕的浪漫，会加上玫瑰——爱情的象征、烛光——浪漫的熏陶、物语——情感的寄托。

3、1、活动时间

主要活动时间：20xx年农历七月七日当日

客房活动时间：七夕前后一星期均有优惠

3、2、活动对象

活动对象主要针对20—40岁上班族中青年情侣及夫妻

4、1、主要地点

4、2、次要地点

1)、客房

分两种：

2)、普通客房。客房里面有烛光灯具和玫瑰花茶，沐浴间同样有烛光灯具和花瓣（沐浴用）

2)、xx食府

除了门面装扮出七夕氛围，还要推出情侣套餐或情人节新品；

3)、酒吧

酒吧服务小姐要为每位来宾道七夕快乐，另外，还推出七夕情人节鸡尾酒。

5、1、xx饭店接待大厅活动主题

2)、设立“情人留言板”，并提供彩色心形便利贴和彩色签字笔，并有两名服务员在此服务，供情侣在上面写上爱的挚言或爱的勇敢告白。

3)、七夕情人节当天所有女士凭会员证或房卡可以收到前台小姐送的玫瑰花及祝福。

5、2、浪漫“对对碰”相亲派对（宴会厅）

酒店宴会厅500平方精心布置，摆放各种休闲桌椅，播放舒缓浪漫的背景音乐，住店宾客凭房卡免费入场，其他客户凭入场券进场。现场配设饮品销售点、小吃点心销售点、其他商品销售点等。

本会场布置采用“一网络，一舞台、一会场”布置，做到处处有约会、处处可传情。凡进场宾客通过彩色荧光棒挂在身上的方式，区分单身和有情人之间的身份，会场中会有挑战麦克风之情歌pk、自我风采展示、组队辩论赛、真情告白等环节游戏，凡牵手成功者可以收到酒店一份精美礼物。

5、3、浪漫七夕情人节之烛光晚会

烛光晚会500平方精心布置，会厅空间主要布置有烛光、玫瑰、粉色紫色气球、红色地毯等设备，场内播放有浪漫的华尔兹舞曲音乐，特意为消费者提供一个与伴侣享受七夕爱的熏陶及温馨的环境。另外，舞台设有麦克风和点歌台，可供情侣们为另一半唱出心声。

住店宾客凭房卡免费入场，其他客户凭入场券进场（入场卷需购买）。现场配设饮品销售点、小吃点心销售点等，供顾客消费。

5、4、客房

1)、客房特设八间“粉红情侣套房”，其主要以粉色调来渲染七夕情人节氛围，每个房间均设有烛光灯具，其睡床为心形，并在棉被下面放有花生和红枣，可以为情侣们带来一种蜜月经历的感觉，在沐浴间有玫瑰花浴，将七夕的气息漫步在每个角落。“粉红情侣套房”每间228元，

并赠送玫瑰8支，巧克力一盒，香槟酒一支。

2)、桑拿房设八间“粉红情侣套房”，其氛围主要为烛光，每间每晚218元，并赠送玫瑰花8支，巧克力一盒香槟酒一支。

3)、活动当天，其他普通双人间房价都为8.7折，来寓意七夕来此会发。

5、5、酒吧

推出情侣鸡尾酒和单身鸡尾酒。

情侣鸡尾酒主要为大小两杯，小杯为老婆杯、大杯为老公杯，卖双不卖单，其味道和外形都要衬托出一种甜蜜；而单身鸡尾酒其味道和外形主要衬托出一种潇洒和对主人未来爱情的祝福。

5、6、xx食府

1)、餐饮

77元情人套餐（包含双人套餐、红酒一支、玫瑰一支、）

177元情人套餐（包含双人套餐、高档红酒一支、玫瑰花一束、巧克力一盒）

277元情人套餐（包含超值双人套餐、进口高档红酒一支、玫瑰花一束、尧山门票2张）

2)、凡是七夕当天，在蕴海食府消费超过77元者即可获赠玫瑰花一支和百合玫瑰养颜粥一份。

6、1、营销部

1)、提前两个星期推出活动广告，将活动尽量让平顶山市民知晓，提高此次促销活动的成功率。

2)、提前一星期做好情人节氛围营造工作。活动期间应该是客服部和销售部较忙的几天，因此，在活动前必须对工作人员召开会议，将任务分配，并对其处理突发事件的方法进行培训。

6、2、娱乐部

1)、提前两星期结合营销计划，制定好情人节活动细则，包括活动的场景布置和七夕礼品赠送环节等。

2)、提前两星期做好情人节氛围营造工作，并对下面工作人员进行培训，避免突发事件的发生。

6、3、桑拿、客房部

提前两个星期将粉红情侣套房的装扮布置方案做好，并在农历七月一日之前把房间布置好，并仔细验收，避免不愉快事件发生。

6、4、工程部

结合活动计划，做好用光、用电工作的安排及特殊道具的运转或制作，做好停电停水的准备，还要有其他任何情况的应急措施均要做到位。

- 1、请采购部联系购买活动所需礼品（如：玫瑰花、巧克力、红酒等）
- 2、请餐饮部出列不同的套餐菜单，对餐台餐位进行适当装饰。请餐饮部小吃城及九曲餐厅负责人领取相关物品，并按活动内容配合执行。
- 3、请财务部知会各餐饮收银，做好折扣优惠。
- 4、请前厅部针对步入散客积极销售普通双人优惠房，并介绍相关内容；请房务部领取相关礼物，并按活动配合执行。
- 5、策划部设计制作派对入场券（抽奖券），1座、2座大堂海报及相关宣传。
- 6、请宴会部提前做好派对现场的摆放，并配合策划部、工程部对现场的装饰。
- 7、请保安部和公关部相互合作，保证晚会及派对的正常运行，避免突发事件的发生。

- 1、宣传单：10000份，自行派发。
- 2、短信发布：3000元。
- 3、内部广告发布：（含喷画、电脑屏幕）。
- 4、广告文字：

a、拥有你，我此生有幸。

珍惜你，我毕生力行。（广告词）

b、春信绽放，玫瑰花开，爱情来了，你的故事开始了；

情人节到了，在蕴海建国准备一份珍贵的礼物，然后温柔地携上你的的她或他，就在这个浪漫的日子开始相约。（短信）

c、七夕情人节，“粉红情侣套房”188元，恭祝您情人节快乐！

七夕日东莞山庄单身贵族“浪漫对对碰”相亲party恭候您的光临！

玫瑰花雨，美酒烛光，丽骏会情人节粉红之旅，等待您的参与！

七夕餐厅活动策划篇七

穿越七夕夜遇见更美的你

主题诠释：西餐厅、情人节、有品位的男男女女，这似乎是三个天生就联系紧密的角色，而作为中高档西餐厅的七夕营销活动，既要有实际可观的让利促销，也需要能从心理、精神上迎合目标消费群需求的促销概念。

此次活动的主题概念以“打破传统生活，制造浪漫惊喜”为出发点，迎合了白领们对平凡生活中浪漫的向往、惊喜的向往、人文的向往、交友的向往，因此拟定“穿越七夕夜寻找更美的你”的主题，其一从字面上直观点明活动背景、时间等基本要素，其二以满足目标群心理渴望的标题作为噱头，从而达到引起消费者关注的目的，具备顺口、文化、利于传播的特点。

日

调性：格调文化时尚广泛

8.18日-8.19日 消费达xx金额，返利代金券 以直观让利促销拉长该西餐厅热销周期。

8.20日 七夕夜晚主题活动 引爆全场，制造新闻话题，扩大知名度。

以七夕当天主题活动为主线，前期返券让利促销为辅助，举行为期三天的“穿越七夕夜寻找更美的你”主题营销活动，针对8.20日当天，举办“忽然遇见你”单身交友派对，及“浪漫回味年”情侣交友派对。

凡是单身人群均可参加8.20日xx西餐厅举办的城市大型单身交友派对，以高水准的交友对象、人文浪漫的餐厅氛围、极具创意趣味的活动环节，为你寻找完美伴侣提供最舒适浪漫的平台与空间。

凡活动当天交友成功者均可享受餐饮5折优惠。(具体折扣由餐厅方视情况而定)

只要你身边有伴侣，均可参加8.20日xx餐厅举办的情侣主题派对，凡是夫妻、情侣在七夕当天到西餐厅消费，均可获得餐饮5折优惠，凡是8.20日为结婚纪念日的顾客，只要你敢于讲述你们的浪漫爱情故事，则均可享受该西餐厅提供的免费情侣套餐一份。

更多 范文大全 请访问 <https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发