

# 2024年酒店七夕活动方案策划5篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/161526.html>

## ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

### 酒店七夕活动方案策划篇一

2018年8月17日

情系七夕、相约星际

#### 3.1) 愈夜愈美丽、七夕不孤单大型郎才女貌亲密约会派对

酒店南广场500平方精心布置，摆放各种休闲桌椅，广场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、七夕商品销售点等。凡莅临的宾客皆有机会抽取七夕意外惊喜大奖一份，价值5000元珠宝首饰。此外凡约会成功的男女可获赠精美礼物纪念一份。

#### 3.2) 客房：

活动当天特别推出七夕特价客房，一号楼高级大床房428元/间夜，赠送次日双人自助早餐、赠送精品玫瑰一支、赠送精品红酒一支、精美棒棒糖一支、演出门票二张。

#### 3.3) 餐饮：

银河餐厅推出

277元七夕情人套餐（包含双人套餐、红酒一支、玫瑰一支、）

577元七夕情人套餐（包含双人套餐、高档红酒一支、玫瑰花一束、巧克力一盒）

777元七夕情人套餐（包含超值双人套餐、进口高档红酒一支、玫瑰花一束、大河秀典门票2张）

月宫食府

凡活动当天，在月宫食府消费满77元，即可获赠玫瑰花一支。

3.1) 请采购部联系购买活动所需礼品（如：玫瑰花、巧克力、红酒等）

3.2) 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。

3.3) 请财务部知会各餐饮收银，做好折扣优惠。

3.4) 请前厅部针对步入散客积极销售七夕特价房，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。

3.5) 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。

3.6) 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。

酒店店内海报、单页

酒店官方网站及友好连接网站

商都信息港漂浮广告（一个月）

大河报四分之一彩版+600字软文

时尚杂志硬广及软文

沿街灯箱胶片

目标客户短信

## 六、费用预算

玫瑰花2元/支500支1000元

巧克力50元20盒1000元

棒棒糖50元10支500元

红酒150元10支1500元（红酒商赞助）

高档红酒300元10支3000元（红酒商赞助）

精美礼品200元200个40000元（企业赞助）

条幅/海报80元

短信促销0.04元/条60480条2400元

大河秀典演出门票赞助（100张内，超出置换）

珠宝首饰赞助

小礼物酒店库存礼品

大河报、商都信息港、时尚杂志约68000（全额置换）

合计：2500元（不含置换）

## 酒店七夕活动方案策划篇二

2018年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。根据我们蕴海建国酒店的经营特色，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，将七夕与蕴海建国酒店进行联系，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：2018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 蕴海建国酒店接待大厅。大厅是酒店七夕活动最直接的信息，因此，活动期间，接待大厅的装扮必须符合七夕的浪漫氛围；浪漫“对对碰”相亲派对（宴会厅）。“对对碰”相亲派对宴会厅是为此次促销附加的酒店相亲活动，其盈利方式主要来源为会厅入场券、散客点心、饮品及其他商品消费，故其装扮必须要有相亲及七夕氛围；浪漫七夕情人之烛光晚会（宴会厅）。此晚会主要以舞会的形式进行，其盈利与上基本相同。它是上班族放松、与伴侣享受七夕温馨时刻的好地方，因此，它的环境氛围除了要有舞会的氛围外，还要为情人节制造出一种舒心的感觉；

### 4.2、次要地点

1、客房分两种：七夕情侣套房。其装扮要能烘托出爱情的气息，还要提供一些制造浪漫的条件；

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）蕴海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；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、其目的主要为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。在门口设有粉红和浅紫色气球拱形门，并将活动主题“浪漫七夕，相约蕴海”显现在上面，大厅座椅处可以设有假的葡萄藤架（追溯古老传说，牛郎织女七夕葡萄藤下悄悄话）；

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、蕴海食府 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、活动安排

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
- 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
- 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！

#### 9.1、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=2000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=2000元

7、短信：3000 × 0.1元=300元

8、其它：500元 合计：10100元

#### 9. 效果评估

### 酒店七夕活动方案策划篇三

温馨的生活，总少不了他（她）的陪伴

节日的浪漫，总愿为您点燃！

度浪漫七夕，享温馨生活，2018酒店七夕节“点燃浪漫”活动正在进行中！

原价980元樱花标准房，浪漫点燃价：398！并赠送价值198元的情侣套餐！

原价1180元玫瑰豪华房，浪漫点燃价：498！并赠送价值198元的情侣套餐！

原价1380元百合特色房，浪漫点燃价：598！并赠送价值298元的情侣套餐！

（注：“浪漫点燃价”即酒店协议价；活动仅限2018年8月17日、18日）

七夕“点燃浪漫”正在进行中，398/498/598元即可入住首家浪漫主题酒店、免费享受几百元情侣套餐！详询05xx-6311xxxx

通过富有中国本土浪漫气息的情人节与本酒店“浪漫”主题个性的相结合，形成鲜明、易传达、富有感染力的浪漫气息，并将此迅速传达给消费者，借此能将本酒店的浪漫品牌个性灌输到消费者的记忆中，吸引消费者前来消费的同时更提升了本酒店的知名度。

针对指定消费群体，特别推出餐饮和住宿一体式优惠套餐，满足消费者和潜在消费者的节日需求，进而了解和体验到本酒店的服务，建立和加深对本酒店的品牌好感和忠诚度。

- 1、通过七夕中国情人节传达酒店的“浪漫”品牌个性。
- 2、吸引消费者前来本店体验和消费，建立和提高酒店知名度；
- 3、促进酒店客房及餐饮消费，提升本店销售额。

第一部分：客房和餐饮配合促销。

通过客房和餐厅套餐的捆绑，组合成本酒店的七夕巨惠套餐，最后定位为七夕节浪漫点燃价，套餐详情为：原价980元樱花标准房，浪漫点燃价：398！并赠送价值198元的情侣套餐！原价1180元玫瑰豪华房，浪漫点燃价：498！并赠送价值198元的情侣套餐！原价1380元百合特色房，浪漫点燃价：598！并赠送价值298元的情侣套餐！

布置风格：以浪漫为主题，结合本酒店品牌个性，布置成唯美、浪漫风格。以粉色、蓝色为主色调，以花、云、牛郎织女等为主要表现载体。通过易拉宝、人形牌、多媒体和kt板将大厅和酒店门口装饰成七夕浪漫唯美风格

各部门职责

财务部

- 1) 收取费用

餐饮部

- 1) 备餐，包括套餐、巧克力、玫瑰花、红酒
- 2) 依据即定金额，确定菜单
- 3) 餐厅的七夕节布置
- 4) 回收装饰并交与营销部保存

前厅部

- 1) 大厅、酒楼、酒店入口的布置
- 2) 回收装饰并交与营销部保存

3) 接受顾客咨询，向顾客解释活动详情

客房部

提供相应客房，并布置客房

保安部

1) 疏导交通

2) 协助布置物料的维护

工程部

1) 满足七夕节活动中，电力设施的用电需求

2) 协助布置（有时需要高空作业）

营销/策划部

1) 确定布置调性

2) 拟定和实施营销方案

3) 物料设计

4) 组织现场布置

店内宣传

1) 易拉宝宣传

介绍七夕节套餐，以浪漫唯美为基调，七夕元素为题材。设计文案：温馨的生活，总少不了他（她）的陪伴

节日的浪漫，总愿为您点燃！

2) 多媒体宣传

led突出活动主题“酒店七夕节‘点燃浪漫’活动正在进行中……”液晶电视和楼宇电视突出七夕气息和本次活动的优惠信息。

短信群发

针对中高端消费群体，发送三万条短信，传达本次活动信息。短信群发内容“七夕‘点燃浪漫’正在进行中，398/498/598元即可入住首家浪漫主题酒店、免费享受几百元情侣套餐！详询05xx-63

11xxxx ”

网络宣传

- 1) 酒店网站
- 2) xx新闻网
- 3) 新浪微博，腾讯微博

#### 酒店七夕活动方案策划篇四

为了给过情人节的情侣们提供一个优雅、浪漫的环境，本酒店定于2018年8月17日推出“某某情人节聚会”的活动，具体活动方案如下：

活动在酒店美食坊采取分餐制的形式进行，突出浪漫、温馨的情人节氛围

- 1、场地布置：8月xx日以前将酒店美食坊布置好（在各餐桌之间及走道搭配摆好绿色植物、并张贴酒店pop旗、搞好灯光配置）；
- 2、广告宣传：由公关营销部在8月xx日在8月xx日前制作10块宣传海报分别在xxx临步行街张贴
- 3、情人节活动其它事项：
  - a、就餐从17：30开始
  - b、由公关营销部于8月xx日下午前订购200朵玫瑰
- 4、营销方式：

采取现场营销的方式，来客可直接到吧台购票就餐，每对情侣送玫瑰花一束。

（68元/每2人）罗宋汤或玉米奶油汤2份黄油餐包2份鸳鸯扒（黑椒汁/番茄汁牛扒）2份水果拼盘1份蔬菜沙律1份红酒/咖啡/红茶各1份

注：客人也可以点其他菜（包括中餐），自己选择。

#### 酒店七夕活动方案策划篇五

2018浪漫七夕节，单身离人节。让单身男女在情人节不再寂寞，给他们一次付出努力寻找缘分的机会。

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。

今天情人节，告别单身汉。

- 1.参与者上午入住酒店，并带上由酒店独家制作的单身戒指，代表他参与这个活动，同时也发出了自己正单身、寻找爱情的讯号。
- 2.中午在室内进行烧烤聚会，参与者自我介绍、互相熟悉。此时，由女生一一选出心仪对象，完成第一次男女速配。
- 3.分开活动至晚餐前，配对双方可自由得互相了解。游憩地点可以是酒店咖啡厅，康娱中心或是影院等。
- 4.在酒店进行晚间的化妆舞会，同时也供应自助餐，参与者盛装出席，凭单身戒指入场，有才艺特长者可凭藉此机会上台show一把，也可以在一旁默默关注、寻觅自己心中的伴侣，同时也是速配成功的男女进一步互相了解的好机会。
- 5.半夜，向天空放飞爱心状的天灯（孔明灯），双手合十、许下心愿，同时酒店配合燃起烟花。完美的一天顺利结束。

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