

2024年西餐厅七夕节活动策划4篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/161618.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

西餐厅七夕节活动策划篇一

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***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。

2、活动主题

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***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、活动时间和对象

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、活动地点

4.1、主要地点

xxx饭店接待大厅。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：1)、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)

2)、**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、活动内容

5.1、xxx饭店接待大厅活动主题

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誓言或爱的勇敢告白。

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。

西餐厅七夕节活动策划篇二

1、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(20-40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。

2、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。

第二部分 策略导入

1、西餐厅目标受众群分析

考虑三个问题，谁会去中高档西餐厅消费?他们如何消费?消费过程中的期望是什么?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。

根据七夕节日营销背景，我们将此次目标受众定位于20-40岁中高端人群;他们在进餐厅用餐除了希望餐点美味之外，也注重环境、氛围、文化等附加值因素;他们的消费期望是：餐点好不好吃?餐厅有无格调?好不好玩?有无优惠?给他们带来了哪些精神利益?

2、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。

3、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20-40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20-40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。

西餐厅七夕节活动策划篇三

七夕节，是中国传统节日中最具浪漫色彩的一个节日。在这样的一个日子里餐厅的促销活动应该以爱为主题。

一、理念：

1. 表达爱，传达爱
2. “爱她，就带她来吧”

二、具体方案 1.路演方式;在西餐厅周围搭建一个平台，邀请若干对情侣上台表演，说出以你们的店名开头的再加上字体的形式展示，如“富贵餐厅+排骨”(最少十个)，这样推广自己的品牌。谁说得多就奖励谁一个吻和一朵玫瑰(亲自送上)或其他。(主要还是控制气氛的人)

2.发宣传单;工作人员穿古装在人口密集地发放。穿古装服给众人带来欣喜的感觉，引发大家的好奇心，加大对餐厅的知名度，规划方案

3.拉横幅.如“表达爱 传达爱” xx餐厅给你带来爱的惊喜。

4.杂志，报纸登刊：(因为比较高档的餐厅，所以，名流方面不用多讲)该店的唯一不好的地方：就是让你们两位情人，在那种环境中表现出那种亲昵的冲动。

5.现金返还。现在很多企业开始实施现金返还的促销策略。只要消费者购买了规定的产品，可立即在购买处获得现金返还。现金返还可以让消费者感到这是实实在在的现金优惠，可由消费者任意支配;而不会像返券那样在购货时受到时间，地点和产品牌子的限制。因此这种促销方法更受消费者的欢迎，促销效果更加明显。

6.推出折扣券，增加菜品,增值服务，开展娱乐活动;推出一款情侣套餐，附赠玫瑰一朵;就餐过程中可以播放轻音乐，也可设置点歌频道。

可以开展餐后抽奖活动，奖品为心型气球，小型娃娃等以女性为主体的奖品，或亲一下，抱一下的温馨字条。以降低成本为主。简单又不失浪漫。

西餐厅七夕节活动策划篇四

文案一

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!

二、策划思路

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。

三、策划目的

- 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!

第二部分：情人节布置

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

五、各部门职责

财务部

- 1) 收取费用

餐饮部餐饮部

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

前厅前厅部

- 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

酒店七夕节活动策划方案 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营销方案3) 物料设计
- 4) 组织现场布置

六、媒介宣传 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。

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