# 最新酒店餐饮七夕活动方案(三篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2025-07-29

*为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。酒...*

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**酒店餐饮七夕活动方案篇一**

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。

xx餐厅\*\*\*\*情人节粉红之旅

玫瑰、粉红、物语

8月17日

主要地点：丽骏会大厅

次要地点：客房桑拿房

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，并赠送玖瑰花、巧克力、香槟酒及双份早餐。

5、洒吧推出情侣鸡尾洒内容。

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。

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爱的礼物，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！

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。

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。

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、其它：500元

合计：9800元

**酒店餐饮七夕活动方案篇二**

这个情人节，尊品语茶携男女嘉宾共同赴约

遇上爱情，缘分从这里开始....

都市里向往真爱却形单影只的年轻人越来越多，传统婚介让他们不好意思，网络交友的水准和真伪难以辨析，所以他们宁可永远单身。

1、文化方面：让都市里优秀的单身男女，通过本次活动，亮出真我，敞开心扉，收获友谊，遇见真爱。

2、商业方面：①通过本次活动，提高尊品语茶西餐厅在周边同行业市场的品牌号召力；②提高尊品语茶西餐厅的日均营业额。

xx，遇上真爱。

xx.2.14（前后三天）

1、尊品语茶的会员；

2、合作商家的会员；

活动方法及收费：

1、整合公司各部门客户资源，统一以短信形式向客人发布活动信息；

2、通过平面广告、条幅、led显示屏等向近期光顾的客人发布活动信息、内容、活动方法；

3、精心布置活动场地，争取创造出一个浪漫、优美的节日气氛；

4、餐厅门前设立迎宾台，参加活动人员在迎宾台购买情人节活动卡，男士活动卡：150元/张，女士活动卡：80元/张；

5、凡于情人节光临尊品语茶西餐厅的女宾，均可在签到台领取玫瑰花一支；

6、餐厅开台随台赠送巧克力两枚。

1、爱情冲击第一波：“寻找你心中的女神”

①活动口号：爱情在你身边发生；

②公司自行设计交友卡，男（绿色）、女（粉色）

交友卡内容为：姓名（昵称）、年龄、爱好、工作、对ta的要求；

③客人开台后，凭情人节活动卡随台赠送小食一份，并附上交友卡，让客人自行填写；

④客人可通过观察，然后委托服务员将交友卡送给心仪的ta

⑤如果双方有意，可通过服务员从中双方沟通后开始约会。

⑥为活跃活动期间大厅的经营气氛，公司可考虑安排现场主持，以烘托气氛。

主持的主要工作是说明活动内容，并鼓励客人参与。

2、爱情冲击第二波：“炫自己，火辣mm召集令”

由活动组织人员对当晚的女宾进行观察，如发现有青春靓丽的女生，可邀请她于特定时间上台做简单表演（主持人、表演时间另行安排），表演结束后可领取公司赠送的牛排券一张，凭牛排券可换取70元内免费牛排一份；

3、爱情冲击第三波：“真情告白”

凡是情人节当晚光顾尊品语茶西餐厅之热恋情侣，公司可为他们提供走上舞台，大声表达爱意的机会，并可获赠香槟酒一支（特殊的日子特殊的告白，怎能不感动ta）

4、爱情冲击第四波：“浪漫激情”

活动期间，凡消费满300元，均可获2月14日0：00分现场抽奖券一张，依此类推。

凭抽奖券现场抽奖。

一等奖：1名99朵精美玫瑰花束及香槟酒一瓶

二等奖：3名大型毛绒玩具一个

三等奖：10名巧克力各一盒

大门口：

1、大门两面，广告牌两块，注明活动信息；

（xx情人节活动全攻略：尊品语茶邀你和ta一同参加尊品交友情人节party，并大声将你的爱说出来，让大家见证你们的爱情，一起带着你们的甜甜的爱情，现场飙舞，传情。）

2、大门玻璃，贴心形及玫瑰花图案

3、进门鱼池上方，粉色气球点缀

**酒店餐饮七夕活动方案篇三**

提升餐饮餐厅的知名度、品牌形象

主题一：

“忽然遇见更美的你“为主题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“忽然遇见更美的你”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。

主题二：

“浪漫回味年”为主题

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？

8.17日-8.19日

五、活动地点：

暂定于餐饮餐厅内外

1、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20-40岁中高端消费群体的七夕营销活动。2、调性：格调文化时尚广泛

8.14日-8.15日消费达xx金额，返利代金券→以直观让利促销拉长该餐饮餐厅热销周期。8.16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“忽然遇见更美的你”主题营销活动，针对8.16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。20-40岁单身群体--“忽然遇见更美的你”大型单身交友派对：凡是单身人群均可参加8.16日xx餐饮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）20-40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，均可参加8.16日xx餐厅举办的情侣主题派对，凡是夫妻、情侣在七夕当天到餐饮餐厅消费，均可获得餐饮5折优惠，凡是8.16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，则均可享受该餐饮餐厅提供的免费情侣套餐一份。

a、餐厅外围布置

①、七夕鹊桥造型布置→增添餐厅文化特色氛围在餐饮餐厅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餐饮餐厅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餐饮餐厅的格调与文化，也为消费者照相留念提供契机，借以照片相传作为该餐饮餐厅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“穿越七夕夜；遇见更美的你”活动主题口号，起到活动宣传及氛围营造的作用。

b、大厅环境氛围布置

①、七夕中式灯笼布置在该餐饮餐厅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餐厅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。

a、（单身区）

七夕夜美丽留影--邀请当地知名摄影机构加入，在餐饮餐厅入口的鹊桥造型门头处，进行摄影拍照。其一作为七夕活动入场能快速聚集人气，制造宣传话题；其二所拍摄的照片带有该餐饮餐厅特有信息，可作为目标消费群之间口碑宣传的一种有效载体。享特色文艺盛宴--在七夕主题活动当天，安插与餐厅文化相融的文艺表演，迅速提高活动参与者的积极性。7分钟浪漫心跳--是此区单身交友派对的主力环节，以“7分钟浪漫心跳”为名，借着餐饮餐厅昏暗的灯光格调作为衬托，所有在场顾客有7分钟的“找伴时间”，此环节充满惊喜、挑战、及趣味性。七夕夜完美遇见--活动中15分钟的悠扬音乐表演，为整个活动烘托气氛。

b、情侣区

七夕夜浪漫留影--邀请当地知名摄影机构加入，在餐饮餐厅入口的鹊桥造型门头处，为每一对进店消费的情侣摄影拍照。其一作为七夕活动入场能快速聚集人气，制造宣传话题；其二所拍摄的照片的带有该餐饮餐厅特有信息，可作为目标消费群之间口碑宣传的一种有效载体。寻5个完美爱情--全城寻找5对在七夕当天结婚的情侣，在活动当天讲述自己的浪漫爱情故事，更能免费享受餐饮餐厅特别提供的七夕完美情侣套餐，此环节作为情侣派对的主力环节。

七夕夜浪漫回味--活动当天只要是情侣，只要你有伴侣，到该餐饮餐厅消费均可获得5折优惠，凡在七夕当天结婚的情侣均可免费享受由餐饮餐厅提供的完美情侣套餐，浪漫结婚纪念日，有完美的爱情故事，更有分享与祝福。

海报宣传主题：“忽然遇见更美的你”宣传文案：“习惯了忙碌的你，是否想找一处静谧的地方放松心情？单身的你是否在想何时才能遇见完美的另一半？习惯了平凡的生活，你是否也想在七夕收获一些惊喜？是优雅淑女？还是浪漫才子？来xx餐厅，邂逅属于你的爱情（讲述你的完美爱情）”。（具体广告表现需根据餐饮餐厅实际详情策划设计）我们的目的就是吸引更多受众的眼球，同时也是我们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。该方案希望对各餐厅餐饮类的策划有一定的帮助。如果你现在还没有策划创意，那么可以借鉴此七夕情人节营销策划方案来进行策划，希望你餐饮餐厅类的生意越来越好，知名度越来越高。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找