

酒店情人节活动策划书(大全10篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

酒店情人节活动策划书篇一

目的与意义：

20xx年恰逢龙年，龙是中华民族图腾的象征，龙在炎黄子孙心中有着非常特殊的意义。在中国民间传统节日二月二龙抬头这特殊的时间节点上，通过热带雨林酒店龙抬头主题活动的策划与执行，提升酒店的知名度、品牌度；彰显酒店的文化气息、底蕴；通过达额赠礼活动提高店内人气，拉动店内销售。

活动主题语：

春龙抬头日，福瑞降雨林。

活动时间：

20xx年2月22日(农历二月初一开始)20xx年2月26日(视具体情况是否延期)

活动地点：

热带雨林酒店户外停车场热带雨林酒店店内大堂热带雨林酒店自助餐区

活动具体内容：

一、热带雨林酒店户外停车场春龙抬头游雨林，福泽你我。

酒店采购金色发光3号(龙头)全长13米表演用舞龙一条，在特定时间(晚20:00-21:00)由酒店工作人员高举在酒店周边进行环绕游行，营造具有极高眼球效应的特色活动内容及氛围。得以提高热带雨林酒店的知名度及品牌度，彰显酒店文化底蕴。与活动主题二月二春龙抬头游雨林福泽你我进行呼应(恰逢20xx农历龙年之际，此活动可长期延续下去，全年执行)，此龙为沈阳唯一一条可以发光的表演龙，势必会取得极具性价比及印象深刻的宣传效果。

二、热带雨林酒店店内大堂消费达标赠茶礼，春龙戏水。

酒店在活动期间推广买赠活动，即在店内消费达到1888元即获赠价值328元茶艺用品如茶艺用具礼盒(采购价建议在100元以内)。而茶具是中国古典文化的代表产物之一，此活动在彰显热带雨林酒店文化韵味的同时，通过消费达标赠礼活动间接拉动店内消费。建议采购诸如春龙套等具有龙主题的特色茶具。

三、热带雨林酒店自助餐区雨林自助享龙宴，健康平安。

活动期间内，酒店自助餐区增加龙宴品类：龙耳饺子；龙须面条；龙眼馄饨；龙鳞春饼；龙抬头东北猪头肉。

紧抓中国传统节日春龙节民俗食品寓意及内容，搬到雨林自助餐区中，增加自助餐产品的核心竞争力，提高活动期间自助餐区产品附加值，提升顾客自助餐消费热情。

活动具体宣传内容：

春龙抬头日，福瑞降雨林。

二月一春龙睁眼择良隅望遍乾坤；二月二春龙抬头游雨林福泽你我。

活动一、春龙抬头游雨林，福泽你我。

活动二、消费达标赠茶礼，春龙戏水。

活动期间，凡顾客在店内结账消费达标满1888元(以上消费金额为现金、银行卡消费产生的实际金额，购买储值卡除外)即可获赠春龙套艺术茶具一套，满3776获赠两套(以此类推，不设上限)，数量有限，送完为止。活动三、雨林自助享龙宴，健康平安。

活动期间内，酒店自助餐区增加龙宴品类：龙耳饺子；龙须面条；龙眼馄饨；龙鳞春饼；龙抬头东北猪头肉。加量不加价，享龙宴，祝您龙年健康平安。

活动宣传渠道方式：

店外、店内led屏幕□x展架会员短信

活动预期目标展望：

一、通过活动进一步提升热带雨林酒店的知名度与品牌度；

二、为店内增加中国古典文化韵味，提升酒店核心竞争力；

三、通过达标消费赠礼活动，间接拉动活动期间内店内销售额；

四、为自助餐增加品类，并融入中国民俗寓意内容，进一步扣题提升自助餐销售，提升酒店品牌度及核心竞争力。

五、一次性购买的发光表演龙贴合龙年主题，应长期坚持进行。可以形成热带雨林酒店特有的专属宣传特色内容，起到良好的吸引受众眼球，提升知名度与品牌度的酒店宣传的既定目的与方针。

酒店情人节活动策划书篇二

【活动一】浪漫七夕相约__鹊桥会

8月15日—20日，__商城正门设立大型鹊桥，鹊桥气势宏伟，如银河一样横贯南北，并现场为顾客准备汉服，让您盛装亲登鹊桥，去体验牛郎织女那忠贞不渝的爱情！

活动期间，顾客在商城购物满100元均可凭购物小票参与如下活动：

- 1、在鹊桥上着汉服扮牛郎、织女，免费合影留念
- 2、在鹊桥上牵手走过，爱情长长久久，幸福一生
- 3、不购物的顾客也可花费10元在鹊桥上照相留念。
- 4、活动期间，二楼工艺品店为顾客免费提供千纸鹤原料，顾客可将写有心愿的自折纸鹤，悬挂于鹊桥上，祈求爱情、幸福两美满。（每人限2只）

【活动二】浪漫七夕乞巧大赛乞巧：七夕节，原名为乞巧节。“乞”是乞求，“巧”则是心灵手巧，“乞巧”是向神灵讨要智慧、乞求幸福的意思。乞巧的方式很多，有：穿针引线验巧，做小物品赛巧，做巧食赛巧，摆上瓜果乞巧……等。为传承经典，演绎浪漫，8月20日七夕情人节当晚7：07，__商城北门舞台七夕情人节之乞巧大赛将浓情登场！带您走进古老而又唯美的浪漫世界！

比赛项目：对月穿针、巧手剪纸、做巧食、背媳妇大赛、七夕唱情歌、默契大考验

比赛要求：情侣配合，共同完成以上比赛项目，按得分多少依次评出：默契一、二、三等奖，各奖价值不等的神秘情人

大奖一份!

现各项比赛火热报名!

报名方式一：电话报名，咨询热线：88888888

报名方式三：现场报名，地点：兴隆商城一楼总服务台。

【活动三】七夕情人节，浓情黄金大秀场——20__年情人节系列全新上市

__黄金屋七夕情侣专柜送情人礼

梦幻珍藏礼——情侣吊坠

祈福爱人礼——黄金项链、手链

【活动四】浪漫七夕爱在金秋百对情侣服饰搭配大赛

从18—19日，顾客可以在服装、鞋帽、针纺商场随意挑选兴隆服饰进行搭配，搭配出一对“郎财女貌”，商场进行拍照展示，同时进行评选。20日七夕情人节当晚，在北门舞台对入选的搭配服饰选手给予奖励。

奖项设置：

一等奖钻石情人1对奖面值299元奖品一份；二等奖黄金情人6对每对奖面值99元奖品一份。

酒店情人节活动策划书篇三

餐厅：甜蜜情侣套餐，超值惊喜超级浪漫

“长久”酒店一直为您守候

“情”寻色香味

激情绽放时代有爱

1、美丽的玫瑰，可口的大餐是情人节必不可少的，您是否为心爱的‘她’准备了呢？我们将为您筹备这一切的浪漫情调，让你们爱的依偎中享受这浪漫的一天。

2、让每一朵玫瑰向你诉说爱的承诺！幸福的恋人们，赶快参加我们的活动，就有机会获得情人节礼物，在情人节当天给他（她）一个惊喜！凡当日到店的情侣均可免费获得“玫瑰情话卡”一张，卡上的花语全部填对后，将副联投入抽奖箱中就可以参加情人节的抽奖，正联可挂在侧门的“情人树”上，让我们一起共同见证你们永恒的爱情！（抽奖日期为2/14日15:00，中奖顾客仅限2/14当天领取）2/10, 2/11, 2/12各限xxx张，2/13限xxx张，2/14限xx张，数量有限，送完为止。

另一半共享烛光晚餐，在沁园餐厅或意大利餐厅享用烛光晚餐后再到画廊酒吧点上一杯鸡尾酒，在爱人的依偎中结束这浪漫的一天！

4、浪漫情人节携手爱人。在点点的温馨烛光中，边倾听爱人的心声。边细细品味那份只属于你们两个人的浪漫晚餐。这样的夜晚，北京金都假日饭店正等待着你！

5、你们想一起共同度过一个浪漫的情人节吗？你们想度过一个特别的情人节吗？快来看看吧！在这里我们会助你达成愿望，只要您觉得您和您的情人是郎才女貌的最佳情侣，就快来报名吧！这里有重重关卡要考验你们哦！考验分为三个部分：

一，情歌对唱（请自备伴奏带）；

二，心有灵犀一点通；

三、爱的表白；名额有限，限报10名，在这里我们会有丰厚大奖等着您们哦！

6、参加情人节特别活动；参加活动的情侣将自己的绣球抛向代表情侣双方幸福的同心门，门上有若干小门，这些门后藏有许多的缤纷礼物等着幸运的顾客，绣球若击中小门并将小门撞开，即可获得意外的情人礼物。数量有限，送完为止。

酒店情人节活动策划书篇四

二、活动名称：“情系2月、相约星际”

三、活动内容

3.1) “愈夜愈美丽、2月不孤单”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、2月商品销售点等。凡莅临的宾客皆有机会抽取2月意外惊喜大奖一份，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：

情人节主题活动当天特别推出“2月”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2月情人套餐(包含双人套餐、红酒一支、玫瑰一支、)

577元2月情人套餐(包含双人套餐、高档红酒一支、玫瑰花一束、巧克力一盒)

777元2月情人套餐(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

凡情人节主题活动当天，在月宫食府消费满77元，即可获赠玫瑰花一支。

三、实施细节

3.1) 请采购部联系购买情人节主题活动所需礼品(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，并按情人节主题活动内容配合执行。

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2月特价房，并介绍相关内容;请房务部领取相关礼物，并按情人节主题活动配合执行。

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。

酒店情人节活动策划书篇五

全场活动共分为四大块(其中配对活动放在第二和第三部分):

第一部分：

1. 将爱情进行到底，爱的宣言

内容：情侣们共同见证爱的宣言。活动在_金桂湖_____举行，

内容：单身男女们将事先准备好的卡片(里面写有接收人的名字，匿名)交到主持人手中，再由主持人一张一张宣读，并递交给接收人。最后汇总收到卡片最多的前三名为大家表演节目。

创意：通过此活动，收到卡片的人可以要求知道是谁送出的卡片，并在双方都意愿的前提下，一起临时报名参加配对节目。

第二部分

[活动对象]：5对情侣（名额视报名情况可作调整）

1. 真情互动：设计竞赛式游戏，游戏包括：

(1) 抛绣球

准备：提供5个小筐(小筐包装的漂亮一点)，50个气球

游戏规则：两人一组，一人背筐，一人投球。背筐者努力接住来自投手的球，最后以接球的多少决定最后的胜负。此游戏主要考察两人的配合能力，看谁最后满载而归。

(2) 二人手：男女双方各拿一个筷子，同时夹取乒乓球，在规定时间内，夹球数量最多者为获胜者。

(3) 夫妻双双把家还(20分钟)

准备：十个气球

游戏规则：选手上台，手手相联，面面相对，齐心协力把夹在胸前的气球，从起点运到终点，以用时最少者获胜。让我们看看谁是最默契的夫妻拍档。

奖品：玫瑰花。

2. 默契大考验：说吧，说你爱我吧

内容：由主持人问数十个问题，比如你最喜欢什么颜色，你心情不好的时候会做什么，然后由情侣嘉宾们在各自的题板上写下答案。最后答案一致多者为最默契情侣。

观众可以对其余落败情侣们提问，有问必答。

3. 真爱传递：祝福天下有情人

内容：幸运之星演绎大餐(20分钟)

准备：游戏规则：电声乐队有节奏的击鼓，观众传花。鼓点落后，花落谁手，谁表演节目，并可要求台上任何一对情侣/夫妻表演一个____动作。

第三部分

[活动对象]：5对临时情侣（名额视报名情况可作调整）

1 有情人第一缘：闪亮登场

5对嘉宾(戴面具)依次入场，各做自我介绍，并可秀出自己才艺。

1 有情人第二缘：真情互动

男生女生面对面，每人向异性(可以指定特定对象)提两个自

己感兴趣的问题。问题结束后初次互相挑选最心仪的有缘人。不能成功找到最心仪的人或结束参与，或可从亲友团中再挑选。

1 有情人第三缘：____ 串串烧

临时情侣临时默契男生女生互相挑选，组成5对临时情侣参加一系列____ 串串烧：

服装设计：

用报纸，别针等道具为搭档设计一套服装并展示，由亲友团评出最佳设计及最佳模特，奖品玫瑰一朵。

捆绑夫妻：

用红绳将临时情侣背对背腰身捆绑在一起，看哪一对能在最短的时间内喂对方吃完蜜饯，甜蜜上心头。

吸啤酒游戏

游戏道具：啤酒数瓶 每位游戏者配备吸管二条，透明胶一卷

游戏规则：临时情侣齐站于台前，主持人一些令下即可开始吸啤酒但是必须是用透明胶将二条吸管连接起来，谁在最短的时间内连接好吸管且最快将啤酒吸完的获胜。

超级搞怪

各亲友团每组分别抽出四个人给嘉宾出题，相互之间不准通气

每个人各有不同

甲，说出对方嘉宾的名字

乙，任意说出一个形容词

丙，任意说出一个动作

丁，任意说出一个时间

将四个人的合起来，就是命令对方那个人和自己所支持嘉宾将要一起做的动作

比如 王某人，哭笑不得的，接吻，十分钟

最后，男女嘉宾再作一次选择，如有配对成功，选择一种方式表达出来，并互相赠送礼物。

第四部分：

集体狂欢：

第一波：____恰恰恰，跳吧，扭吧，今夜，只有你最摇摆。

柔和的灯光，优美的音乐，曼妙的舞姿，让时光凝聚在这一刻，让有情人驻足于那一波。

第二波：情歌大放送：

全体参与者分成四队，对唱带有爱字的歌曲。

第三波：爱情飞花火

全体参与者于party结束后来到空旷地(待定)，齐放烟花，许下美丽心愿。

[幸运大抽奖]

同时在我们活动的进行中，我们会有很多的抽奖活动贯穿其

中，更多惊喜等着您，相信这个温馨的情人节之夜会同样有一份好运伴随您。

从始至终贯穿抽奖活动(由主持人掌握)

从三等奖到一等奖

准备：不透明抽奖箱，乒乓球10个(用粗笔写号0-9)，抽奖号(一式两份，入场观众人手一张)，礼仪工作人员，协调抽奖嘉宾。

[爱神丘比特____祝福送礼]

解说词由主持人做

女：这么热闹浪漫的情人节party怎么会缺少我们可爱的丘比特呢，如果他经过了您的身边，请无须讶异，尽情接受他给您的满载着美好祝福的圣诞馈赠吧！

男：让我们把祝福珍藏在心中，让我们把礼物紧握在手中，让我们亲身感受情人节给您带来的这非同凡响的一刻。

女：因为相聚，让我们分享了这快乐的时光，因为浪漫的情人节让我们承载无尽的祝福。愿丘比特把我们今晚许下的所有心愿一一实现。

男：哪的掌声最热烈，哪的礼物便最丰厚。来，朋友们，请您暂且放下手边的'东西，伸出您的金掌银掌发财掌，掌声响起来！

工作人员扮成爱神丘比特，背一口袋，里面装有纪念品，分发给观众。

[补充说明]

1. 活动地点，目前有资源可利用的就是金桂湖国际会议中心
2. 活动经费，初步定为每人300元
3. 活动道具：除了游戏中要使用的外，另配玫瑰数打，小奖品，舞曲碟片，烟花等。
4. 活动操作：在第二第三部分环节中，虽主角为配对嘉宾，但在活动过程中，可穿插组织面向其余参与者(即亲友团)的活动，以不至于冷场，后面附录了一些游戏供参考。
5. 主持人：建议一男一女，能充分调动现场气氛者为佳。
6. 目前还没想到，你们看看再说吧。
7. 参考游戏：

气冠云霄(吹气球)

游戏规则：

每次三组，每组四人。站在限制线外，将预先准备好的气球吹大并系好绳，插上小棍后，插入终点处的泡沫板上，先完成15个者胜出。

道具准备：

小筐(盛气球用，公司目前的水果篮可代替)3只；中气球75只；绳子若干，气球插杆75根；泡沫板3块。

酒店情人节活动策划书篇六

为了给过情人节的情侣们提供一个优雅、浪漫的环境，本酒店定于七月七日推出情人节聚会的`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：七月x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：由公关营销部在七月x日在七月x日前制作x块宣传海报分别在超市、广场、酒店大门、前厅、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□由公关营销部于七月x日下午前定购xx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。

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

注：客人也可以点其他菜（包括中餐），自己选择。

酒店情人节活动策划书篇七

活动目的：在这特别的日子里向心中的她 / 他表达最真挚的爱意，爱她 / 他就大声说出来。

活动道具：诚挚的爱意，大声表达的勇气，媒体推广：（可

选)

店堂广告

入口看板

8月*日——8月*日厦门晚报消费列车广告

厦门日报

海峡导报

城市t频道公交电视广告…

酒吧内部操作说明

工夫安排：第一波15—30分钟，第二波15分钟，第三波15分钟。

注意节奏及工夫的把握。

细节表达：

酒店情人节活动策划书篇八

一年一度的9月10日教师节马上就要到来了，酒店为感谢辛勤的园丁——“世界上光荣的职业人”而准备了特别的礼物。咖啡厅推出以海鲜为主题的“教师节自助晚餐”。

当天，两个咖啡厅都专门为来用餐的园丁们增加特有的另类甜品，如奥利奥芝士蛋糕、榴莲慕斯等，给教师们一个甜蜜难忘的浪漫味觉体验。教师们凭教师证用餐可享受8.5折优惠。

为迎接教师节的到来，自9月9日至11日，大酒店特推出教师

节系列优惠活动，与全市教师学生共度佳节。具体内容如下：

- 1、4人同行享受每人优惠38元。
- 2、特推出礼品卡**面值1000元。（3张起售）
- 3、教师就餐每桌赠送“群英荟萃”一份，“桃李满天下”精美蛋糕一份。
- 4、当天举行感恩抽奖活动。

酒店餐厅教师节促销活动策划方案参考三

桃李满天下，师恩如海深。

为迎接教师节的到来，自9月9日至11日，威海净雅大酒店特推出教师节系列优惠活动，与全市教师学生共度佳节。具体内容如下：

- 1、4人同行享受每人优惠38元。
- 2、特推出礼品卡**面值1000元。（3张起售）
- 3、教师就餐每桌赠送“群英荟萃”一份，“桃李满天下”精美蛋糕一份。
- 4、当天举行感恩抽奖活动。

本次活动仅限净雅集团山东威海店，终解释权归山东威海净雅大酒店所有。

酒店餐厅教师节促销活动策划方案参考四

教师——如太阳般温暖如春风般和煦如清泉般甘甜比父爱更严峻比母爱更细腻比友爱更纯洁。

在教师节来临之际昌正春天酒店祝全体教师节日快乐，并在此期间推出教师节特惠活动，活动内容如下：

9月10日——9月17日期间，凭教师证在酒店内入住可享受门市价4.5折优惠(周末除外)，在酒店餐厅用餐可享受9.5折优惠(烟酒、海鲜及特价菜除外)。

酒店情人节活动策划书篇九

为了给过情人节的情侣们提供一个优雅、浪漫的环境，本酒店定于七月七日推出“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

2、广告宣传：由公关营销部在七月一日在七月二日前制作10块宣传海报分别在比一比超市、圭斋路、花炮女神广场、新文路、人民路、金沙路、浏阳河路、酒店大门、前厅、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□由公关营销部于七月六日下午前订购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。

注：客人也可以点其他菜（包括中餐），自己选择。

酒店情人节活动策划书篇十

比起今年春节，情人节已率先调起了商家和消费者的胃口，美丽的'玫瑰，可口的大餐，闭上眼睛人们已在憧憬着这个情人节的浪漫时光如何去度过，商家们更是运筹帷幄，蓄势待发，特别是西餐厅，酒吧，咖啡厅、茶楼等早已瞄准了这块大蛋糕，光打价格战，搞单纯的优惠酬宾等这些雷同的营销策略已很难打动消费者的心，要想脱颖而出，就得独辟蹊径，就中西复合餐厅的独特氛围而言，不妨尝试组织一场温馨浪漫的派对活动，以此来吸引众人的目光。当然成功的活动策划离不开强大的媒体支持，现给出此次活动初步计划以供参考：

一、活动主题

激情绽放时代有爱

二、活动时间

2月13日——2月14日

三、活动内容：

(一)情歌对唱真情表白

2月13日10：00——20：00，在6楼儿童区一侧开辟出专门区域，现场麦克于商场广播室相连，情侣可以通过情歌对唱或者真情表白的形式，对他(她)唱出或者说出心里话。并通过商场广播即时播放。同时为每对情侣准备了精美礼品。

(二)浪漫情人玫瑰芬芳(2.14)

2月13日正常营业时间内，顾客可到6楼促销服务台免费领取玫瑰鲜花一枝(限送300枝)。当日现金购物满200元，加送精

美巧克力一盒。

提示说明：消费金额不累计，单张收银机制小票(现金购物满200元)限送一份巧克力，超出部分不在重复赠送。

四、媒体宣传

- 1、媒体选择：《**晚报》
- 2、版面规格：《**晚报》1/3版套红
- 3、投放日期：2月14日
- 4、费用支出：13920.00元

五、费用支出

- 1、展板2块：100.00×2，200.00元
- 2、门楣2块：700.00×2，1400.00元
- 3、平面广告：13920.00元
- 4、礼品(玫瑰花、巧克力)由资产运营部负责
- 5、音响费用：400.00元
- 6、其他杂项支出：1000.00元

合计：约19020.00元(玫瑰花及巧克力费用未计算在内)

六、提示

本档活动□vip卡可以使用折扣功能。