

# 2023年餐厅情人节活动方案(实用5篇)

无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

## 餐厅情人节活动方案篇一

### 一、活动形式及主题：：

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

### 二、活动具体安排：

### 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xx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。

### 三、菜谱：

注：客人也可以点其他菜(包括中餐)，自己选择。

## 餐厅情人节活动方案篇二

### 一、老阿爸野鱼馆：

掷骰子，赢浪漫礼品“情色骰子”是老阿爸野鱼馆在情人节推出的特色互动游戏，

在节日当天进店消费的情侣，投掷骰子，按照骰子每一面的提示语在店内指定位置做出相应的动作，即可赢取精美礼品。

情色骰子6个面的文字包含以下动作：

亲亲脸(kiss 10秒钟)

抱抱(情侣温情拥抱30秒以上)

爱情表白(向ta深情表白一分钟以上)

精美礼品包括：

1. 巧克力(象征甜甜蜜蜜)
2. 情侣杯(象征一辈子情意绵绵)
3. 爱情u盘(永恒见证，存储爱情)
4. 单桌立减餐费50元

### 二、红花树湘江壹号餐厅

给客人一个“爱的约定”

现在这样浪漫又考验爱情的约定在红花树湘江壹号餐厅就可以体验到了。七月初七当天，情侣新办理零花钱会员卡及续

卡储值达1000元，如果明年20xx情人节，您和ta仍能够牵手来到零花钱七一店用餐，则当天可免费享用零花钱餐厅精心为您推出超级浪漫情侣套餐。

### 三、青岛宏森酒店

炕上吃饭、提供情人暖夜炕

逛街、看电影作为情人节的消遣方式已经落俗套了，青岛宏森酒店今年推出了“情人节暖夜炕”的特色活动，在布置温馨甜蜜的氛围里，情侣们小酌一杯，一起回忆回忆两人之间最浪漫的事……这简直是最美好的夜晚了，同意的要点赞！

### 四、济南世纪缘珠宝

爱情检测仪检测“恋爱指数”

这是济南世纪缘珠宝在情人节期间推出的“爱情检测仪”活动，可当场测“爱情指数”。这种软件能读出应试者的情感温度，根据声音迅速做出判断，得分高低可见情侣们之间的热恋程度。

所有到店顾客都可以通过爱情测试仪测男方对女方的“爱情指数”，每人限测3次，取值。爱情指数得多少分，就再在原来价格的基础上，再省相应的钱。满分100分，如果得满分，所购钻饰无论价值多少，全部买单！参与测试的顾客将在现场由店长为男女双方颁发“爱情鉴定证书”一份！

### 五、情人玻璃瓶

位于广州环市路某四酒店，去年在情人节就搞了一个名为“情人玻璃瓶”的主题活动：酒店提供彩色玻璃瓶，情人们把爱情蜜语写在纸上，然后塞进瓶里，再用丝带绑好，送予对方。据闻，这样的营销活动成本较低，然而效果却很好。

## 六、香花送美人

今年，该酒店则举行以玫瑰鲜花装饰的“花世界主题情人夜”。会场用300多枝玫瑰及其它装饰物布置，营造浪漫温馨的进餐环境。届时有歌手在餐桌旁助兴表演，为情侣唱上情意绵绵的醉人乐曲，而别有风情的萨克斯演奏及吉它弹唱也让人陶醉一番。在席间或离席时男士可随意摘取玫瑰，送赠情人。爱的印记，永留心底。

## 七、黑白着装晚宴

在北京，曾有酒店举办黑白着装晚宴，规定参加的男士要穿燕尾晚礼服，女士要么白的要么黑，室内乐团伴奏轻柔乐韵。席间客人或进食自助餐，或翩翩起舞。有行家分析，这样的主题宴会不一定是，但总比单一的餐饮推广要强。酒店情人节促销方案除了要有一个好点子，还要具有可执行和可操作性，才能更好的把情人节促销活动做好。

餐谋长聊餐饮营销学习平台所推送的文章，部分采编于各大媒体阅读量的文章及作者投稿，有些文章作者不详所以没有注明，如果涉及版权问题，请您与我们联系，我们将在第一时间处理!本文来源：互联网，作者：不详，并由餐谋长整理。

## 餐厅情人节活动方案篇三

### (一)情人节背景

情人节，一个起源于公元三世纪古罗马时代，让情人互表爱意的西方节日，如今已成为世界各地广泛流传的节日。情人节及相应的消费模式也成为及圣诞之后又一个深入人心的西方节日越来越被广大消费者接受。酒店具有创造情人节的最佳条件，因此在酒店度过情人节已成为具有一定经济基础人们的必备节目。酒店以“如果爱，请深爱”为活动主题开展

活动，让甜蜜充满爱的氛围在酒店萦绕。浪漫的香榭西餐厅门口小喷水池周围用玫瑰花摆成了心形，每个餐桌台上都放上一束精心准备的玫瑰花，点餐单上都是为客人精心准备的情人节大餐，浪漫的音乐在西餐厅一直萦绕。对前来就餐的情侣们我们致以最诚挚的祝福。情侣套房也放了红酒、巧克力、十一朵玫瑰花，给情侣们提供浪漫的住宿环境。

## (二)活动策划背景

根据酒店举办此次活动的经验来看，20-40之间的年轻白领和高薪阶层对2.14这个情人节备受重视。酒店刚好地处繁华市区，周围聚集着很多白领办公场所，对酒店推广这个活动是极好的机会。酒店对这次活动也投入大笔资金，在提前一个月的时间里就做好此次策划，力求让客人享受舒适的就餐环境和居住环境。经济利益增长的同时，最大程度的达到良好的社会效益。

## 二、活动目的和意义

### (一)活动目的

酒店将通过情人节造势，聚集人气，带动人气，挖掘潜在客户，推动销售；让中西方文化更好的得到交流，传承文化，也为酒店其他节日活动奠定举办经验；通过新颖的活动提升酒店在地位，使顾客在比较中对我酒店大加赞赏；每一次的活动都是给酒店员工的考验，酒店利益就是员工利益。在合作中才能增强酒店员工的凝聚力和集体荣誉感。

### (二)活动的意义

2.14情人节在中国越来越流行，成为每年必不可少的节日。举办方式多种多样有家庭式的，朋友式的，情人式的各种各样party是一种友情，亲情，爱情聚会的好时光。作为一个隆重的节日，少不了特定的举办场所，酒店可以提供俱佳场

所，客房餐饮可以在情人节加以宣传。一方面可以让酒店获得不错的经济效益，提高酒店营业收入。xx大饭店作为最早的高端酒店，其积累了丰富的对客服务经验，并对客人种种挑剔服务做到尽善尽美。这次的情人节活动酒店也是应社会发展的脚步需求，对活动不断完善创新，力求做到尽善尽美。让这个老牌子不再社会进步中淘汰。在2.14这个充满爱的日子，让更多的情侣们把爱延续。

### 三、活动时间与地点

活动时间：20xx.2.14-2.16

活动相关地点：一楼香榭西餐

8-11楼豪华套房

### 四、活动开展形式

(一)情人节情侣小活动

(二)西餐房务部优惠大派送活动

### 五、情人节活动举办前的相关准备工作

(一)宣传广告牌，宣传册

1. 在电视台上做一些宣传报

宣传广告、宣传画(营销部负责)

(二)情人节邀请卡片

1. 管理公司负责，各经营部门及营销部具体落实派发、邮寄工作。

2. 派发、邮寄对象以在店消费的大户、常客为主，将酒店对他们节日的问候和祝福与酒店的节日促销活动内容结合在一起。

### (三) 礼品制作

由采购部联系情人节礼品、装饰品，把礼物做到精致。

### (四) 员工的素质培训

不断强化提高员工素质。告知他们此次活动重要性，西餐上加强员工礼节规范性，并增加适当的培训。播放一些影片并增加实践操作。为酒店此次活动做好充足准备。客房部要做好前台员工接待工作的培训，以及楼层服务员客房操作培训。避免客人在入住时出现不必要的麻烦。

### (五) 促销分工

酒店各部门经理做好促销安排，并根据老客人的需求活动方面作出更改并通知营销部。在2.14之前，网络上推出酒店团购大餐，酒店西餐也推出台塑牛排至尊会员卡，顾客一次性充值2788和豪华客房入住三次88元即可享受10次台塑牛排享用机会以及三张免费自助餐券和豪华客房入住三次。入住客房客人享受5折优惠，并赠送ktv狂欢4小时以及免费桑拿浴两小时。

### (六) 店内装饰布置

2. 由餐厅在周末分别布置礼品展台，对就餐客人进行有针对性的促销工作

3. 酒店大堂音乐始终应是浪漫惬意，给客人舒适的环境

4. 大厅内在2.14这天，礼宾员应对进店消费的情侣们应派发

玫瑰。并致以他们最真挚的祝福。大厅圆柱上摆放大型的双心结(由竹子和花泥制成)

5. 在房间装饰方面。房间应摆放玫瑰巧克力红酒供情侣们享用。酒店也要给他们提供免打扰的服务，让他们休息之余享受到安静。

## 六、活动开展的内容

### (一)情人节许愿祝福活动

2.14在大堂摆放的双心结。凡是在2.14-2.16两天来酒店的都可以获得一个爱情许愿和祝福的机会，每个情侣可以获得一个情侣玻璃瓶，一张标签代表一声诺言，标签分为：红色代表年轻的爱情，适合25岁以下的年轻人。蓝色代表成熟的爱情，适合25~35岁的恋人。金色代表完美爱情，适合35岁以上的恋人。顾客可以在标签上写出对自己及他人爱情愿望及祝福，然后塞进情侣玻璃瓶，悬挂在双心结上，双心结会持续摆放一星期。

### (二)香榭西餐情人节美食大餐和抽奖大赠送

2.14这天香榭西餐推出情人节美食大餐。为前来就餐的情侣们精心准备了套餐，并增加了抽奖的这一环节。当天会在餐厅入口站一位迎宾员，在宾客进入餐厅时，每人赠送一个号码牌，并让宾客在号码牌背面写上自己的名字，在20点之前收齐号码牌，20点30分开始抽奖活动。抽取6名幸运者，每一位免费获得由酒店赠送的西餐厅自助晚餐券两张。同时每位就餐的女士免费赠送木瓜炖雪蛤滋补美容品一份，男士赠送酒店自酿的精品红酒一杯。

### (三)情侣房券大派送

贵宾部和绿卡部房券大酬宾，3788一套绿卡，6张酒店门市



价988行政免费房券，5张自助餐券。会员卡在酒店各个营业部门享受vip折扣。房间入住即送精致果盘一份+点心一份。

#### (四)酒店喜宴大酬宾

凡在当酒店消费的情侣，如果结婚愿意在酒店举办喜宴。酒店会以最大折扣让利给顾客。并且酒店旗下的“银装素裹”会给酒店最大的让利，满足顾客需求。酒店新增的婚宴咨询室诚邀情侣们加入。

### 七、 活动经费预算

#### (一)预算

装饰费用led灯、彩灯若干500

双心结瓶子彩带等500

玫瑰树，玫瑰花、餐牌1000

宣传费用广告牌1000

报纸1000

宣传手册800

赠送券的价值客房、康乐项目20xx

现场抽奖奖品20xx

情人节礼物20xx

其他杂项费用20xx

总计12800

## (二)活动效益分析

### 1. 社会效益

社会效益是企业经营中的综合效益，与经济效益有着密切联系。好的社会效益能促进经济效益的提高。使企业在激烈的社会竞争中立于不败之地。树立酒店社会形象是酒店实现社会效益的重要内容。它包含了知名度和美誉度两方面内容。而此次酒店举办情人节活动也是提高知名度和美誉度两方面的举措。xx大饭店作为最早的星级酒店，其积累了丰富的对客服务经验，并对客人种种挑刺服务做到尽善尽美。这次的情人节活动酒店也是应社会发展的脚步需求，对活动不断完善创新，力求做到尽善尽美。让这个老牌子不再社会进步中淘汰。在2.14这个充满爱的日子，让更多的情侣们把爱延续。

### 2. 经济效益

情人节是一个典型的西方节日，但近年来已经成为我国青年人每年都企盼的节日，其流行程度已大大超过了我国传统的七夕情人节。在这一天，情侣们都会安排很多活动来庆祝这个特殊的节日。这样一来就使2月14日情人节成了春节以后的第一个消费高峰。很多商家都积极主动的抓住这个机会，搞各种各样的促销活动以期在年初获得一个销量增长。同样的我们也不例外，也要抓住这个机会。

情人节期间的主要消费群体是20—25岁的未婚青年，约占52%，其次是25—35岁的已婚夫妇，约占43%，而50岁以上的老年消费群体也占到了将近5%；消费者的购买行为主要是购买礼物(鲜花，巧克力等)，娱乐，餐饮。酒店抢抓时机，2.14在满足顾客需求时也要大大增加酒店的营收。最近国家严禁公款吃喝，在酒店业已经造成很大的损失。何不慢慢改变酒店消费主体，让更多百姓愿意走进酒店消费。通过不同节日尝

试，发现顾客所需，并让酒店推出更多吸引人的活动。情人节就是过完年后第一个节日。想顾客所想及顾客所需，20%的顾客就能创造就是80%的营收。

## 餐厅情人节活动方案篇四

活动背景：

咖啡厅优势：咖啡厅是一家音乐咖啡厅，环境清幽，虽然是刚刚起步阶段，但是已经具有了自己的特色风格，高品位的装修和音乐营造的浪漫氛围，非常适合洽谈事物，情侣约会等等。

咖啡厅劣势：由于店面并不是处于市中心等繁华地带，生意并不是非常好。因此决定通过在情人节这一天举行活动来作为咖啡厅的宣传。

以下是具体活动方案：

活动目标：在白色情人节这一天，通过活动来吸引消费者不仅是情侣，还有单身的消费者来咖啡厅消费，扩大咖啡厅的知名度。活动时间：从情人节前半月至情人节当天。

活动主题□the one and only one让我成为你的另一半活动内容：活动主要分成两个部分，一是线上活动，二是线下活动。

线上活动：

活动时间：情人节前半月。

活动地点：(略)。

活动标题：“咖啡与浪漫约会

活动内容：

- 1) 广告通过“预订座位”、“转发”等链接提供服务。
- 2) 网上参与可以预订情人节当天的座位，并且享受优惠，优惠的主要方式：
- 3) 参与网上活动并进行活动宣传转发的用户可获得xx元电子代金券一张；
- 4) 情侣预订座位，最终的餐费可以享受x折；
- 5) 单身朋友预订座位餐费享受x折；
- 6) 网上预订座位同时可以收到情人节礼物一份，礼物是情侣手机挂饰一份；
- 7) 发布有关情人节前一周在市中心的活动通知。

线下活动：线下活动分为两部分。

第一部分

活动时间：是情人节前一周，

活动地点：在商业区，市中心等繁华地段进行演出。

活动主题：“咖啡与浪漫约会”

活动内容：

- 1) 搭建舞台，制作大型广告。尺寸根据实际场地而定；
- 2) 宣传单的发放，采用彩印，内容主要是情人节咖啡厅的活动及各种优惠；

3) 现场免费品尝咖啡厅特色咖啡以及甜点；

4) 在现场预订情人节座位的情侣会收到咖啡厅赠送的甜点一份。

第二部分：

活动时间：情人节当天。

活动地点：咖啡厅活动主题“the one and only one”

活动内容：

1) 进行咖啡厅内的必要装饰，花束、灯光等；

2) 制作留言墙“表白吧”。提供便利贴和笔，每一位顾客都可以在这里写下自己的心语。

3) “点歌吧”。情人节当天，可以为自己的伴侣点歌，每首xx元。

4) 消费满xx元的顾客获得一次抽奖的机会，100%中奖，奖品设置如下：特等奖x名，奖品是价值xx元的咖啡厅代金券及巧克力一盒；一等奖x名，奖品是价值xx元的咖啡厅代金券及玫瑰花一束；二等奖x名，奖品是价值xx元的咖啡厅的代金券及玫瑰花一支；三等奖若干，奖品是玫瑰花一支。

## 餐厅情人节活动方案篇五

即日起至8月16日，影迷朋友可以将您与家人、朋友以及爱人的幸福靓照发至中影邮箱，我们将在208月16日情人节在影城大厅超大电子屏循环播放，秀出您的幸福，让我们和您一起感动！

## 2. 爱要让你看见真情告白墙活动

感动的话也要说出来，在告白墙上写出你想对“他”“她”说的话。参与都有精美小礼物或电影海报。

## 3. 猜剧照、赢好礼

情侣共同猜出经典爱情影片剧照拼图出影片片名即可。

## 4. 微博加关注，欢乐好礼送不停

活动当天，观众朋友加关注\_影城\_店或合作商家微博@两个好友即可赢取无敌观影券等小礼物。

关于酒店七夕情人节策划方案