

餐饮情人节促销活动创意方案 七夕情人节餐饮促销活动方案(汇总8篇)

整改措施的目的是为了从根本上改善工作质量和效率，确保工作能够按时、高质量地完成。如果你正在进行项目策划，以下是一些实用的指导原则和建议供你参考。

餐饮情人节促销活动创意方案篇一

一、活动目的：

二、活动时间：

20xx年8月20日

三、活动主要内容：

- 1、调查了解七夕节的文化背景和节日特色
2. 和父母一起观察天空，认识牛郎、织女星座
3. 搜集有关七夕的诗句及传说故事
4. 了解巧果的做法，动手作巧果（巧花）
5. 游戏：和爸爸、妈妈比巧（穿针引线比赛）
- 6, 学唱《天仙配》
7. 制作心语卡片：写上自己对爸爸、妈妈的祝福

四、活动要求：

四年级每人根据七夕节的故事、诗句、等内容做一份有关七

夕节内容的手抄报。

餐饮情人节促销活动创意方案篇二

七夕情人节即将到来，为促进酒店经营，树立酒店品牌知名度，我部根据市场及酒店实际，拟推出如下活动：

8月6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，情人节酒店活动方案，规划方案《情人节酒店活动方案》。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）

餐饮情人节促销活动创意方案篇三

激情绽放，时代有爱

3月13日——3月14日

（一）情歌对唱真情表白

3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）

3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。

1、媒体选择□□xx晚报》

2、版面规格□□xx晚报》1/3版套红

3、投放日期：3月14日

4、费用支出：13920.00元

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）

本档活动vip卡可以使用折扣功能。

餐饮情人节促销活动创意方案篇四

为了给过情人节的情侣们提供一个优雅、浪漫的环境，本酒店定于七月七日推出“xx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

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。

餐饮情人节促销活动创意方案篇五

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“xx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

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定购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。

餐饮情人节促销活动创意方案篇六

中国传统情人节有两个，一个是正月十五元宵节，另一个是七月初七七夕。而西方的情人节则是每年的二月十四号。每当佳节将至，各酒店餐厅们则是推出自己本店的主打套餐，为的就是招揽更多的客人。只是如何做呢？下面，我们一起来看看。

餐厅若想要做好情人节营销活动，必须做好以下五步骤：

一. 锁定目标人群

虽然情人节是一个爱情象征日，但是并非所有的顾客都会参与其中，那么作为酒店餐厅管理者的你必须清晰自己的目标客户在哪里，是什么年龄段的人群，一般来说是年轻一代，那么针对这些人群具备的特征，喜欢的事物就要有个大致的了解和分析。

二. 酒店餐厅情人节宣传语

1. 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,xx酒店/餐厅正等待着你!

2. 情人节您是否准备在这天向您倾心已久的她(他)表示炙烈感情呢?情人节这天邀上您的另一半共享烛光晚餐，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。

三. 酒店餐厅场景布置

中国人个性比较含蓄，心中情意是婉婉流出，借着节日，互诉衷情，因而“情人节”具有一种缠绵悱恻的情调。在前两步的基础上，必须选择与之相衬的环境布置和背景音乐才行，要体现浪漫，要与情人节节日主题相融合，歌曲要浪漫，传递一种爱意，环境不适宜过于喧闹，而是要感觉到是很悠闲美妙的约会用餐场地。

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。

4、客房设立“粉红情侣套房”，巧妙布置，并赠送玫瑰花、巧克力、香槟酒及双份早餐。

四. 活动安排

1、营销部：提前4天推出活动广告，情人节前天做好情人节氛围营造工作。

3、客房部：情人节前天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。

五. 宣传方法

1、宣传单：10000份，自行派发。

2、短信发布：3000条。

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。

笔者从事营销策划这么多年，有幸看过中国吃网资料库某篇名叫《酒店餐饮情人节活动方案》的资料，当时刚好在为某酒店的情人节做营销策划，而就在笔者百思不得其解的时候

看到了这篇资料，里面的营销点子让笔者颇为启发受用。

确实，美丽的玫瑰，可口的大餐，一直是情人节最受欢迎的。而各商家们更是运筹帷幄，蓄势待发。但是现在餐饮企业之间的竞争已不再是价格竞争、优惠酬宾等促销策略，这些已很难打动消费者的心。

酒店餐厅若想要做到真正吸引到顾客，打动消费者的心，那么就要策划出一套全新的方案，推出创新的点子来。

以上就是笔者给大家分享的情人节营销五大经典步骤，希望能给从事酒店餐厅策划的从业人员尽一份微薄之力。

餐饮情人节促销活动创意方案篇七

一、活动主题：“岁月无声、真爱永恒”“诗情花意过七夕”

二、活动时间□xx年8月15日星期天 19：30--22：00

三、活动地点：某某酒吧

四、活动形式：男女配合.才能玩的活动

五、活动规模：33人左右

六、七夕策划活动流程方案：

一 “寻找你心中的女神”

1、通过对嘉宾的介绍，嘉宾选出自己心仪的对象

（自我介绍限时2分钟/人，女嘉宾们全部站一排通过自我介绍让男嘉宾有个初步的了解，男嘉宾作出选择，如果只有1位

男嘉宾选择，并且女嘉宾同意，则初步速配成功。如果有多名男嘉宾选择，则男嘉宾有1分钟的. 表白时间，最后女嘉宾选择1位心仪的，速配成功。)

2、 如果男女双方同意则第一轮速配成功 在剩下第二轮速配

游戏非得一男一女 合作 才能得到大礼品 大礼品4个 只有男女一对可以玩. 要配合. 男女是一组后都不能离开对方 离开算弃传处理没有礼品 不能玩下轮游戏.

二 “分组对战帅哥美女对对碰”

1、牛郎背织女（推选现场每组2对男女组合共同完成本游戏）

游戏规则是分组进行，其中一人蒙上眼睛背上自己合作伴侣，由另一方负责指挥，按游戏的路程，要捡起所安排的物品、规则是男方的蹲下女方捡起、拾玫瑰等关口。顺利通过的组并且用时最少的一组将得到小礼品一份。

2、智力大冲浪，争分夺秒游戏

每组2对男女 女的坐在凳子上 男站在墙对拿玫瑰花. 每组的女方给对方男的提出一些问题，答对可以走一步，知道男方可以把玫瑰送到女方，就是胜利者。答对问题最多的组将得到小礼品一份。失败的就淘汰.

3 . 情歌对对唱

由主持人说个字. 如爱，现场每组一对。比赛过程中参与者自由发挥自我特长，努力表现自我。唱爱开头对情歌最多的一组将得到小礼品一份。要答对5次 失败的就淘汰.

4. 七夕情侣大赢家pk

活动每对赢的 男女在pk 评第一名 第二名 第三名

将得到小礼品一份。失败的就淘汰。

4 红绳一线牵

男的 站在墙边 而女的即上红绳 对着拉. 只要男能够牵到你的手就赢的.

5 一见钟情 心心相印

6 四不象

失败的就淘汰.

最后终结情侣

文艺演出:

男女嘉宾共同出些节目。大家一起娱乐，唱歌跳舞，做游戏等。

自由活动：吃巧果

活动细节问题和解说部分

最后□“xx”祝大家七夕情人节快乐！有情人终成眷属！

餐饮情人节促销活动创意方案篇八

随着我市餐饮行业的竞争日益加剧，如今我市餐饮个性化发展的时代已经来临，靠一、二类餐饮品种就能在市场赚取高额利润的时代已经一去不复返了，只有把自己的餐厅定位成个性餐饮才能在众多同行中立于不败之地。

何谓餐饮的“个性”？它应该像一个内外兼具的美女，不但有天使的面孔，魔鬼的身材，还要有心灵美。一家餐馆，如果只有形式上的个性，但煮得一锅烂菜，个性也是苍白的；如果菜品一流，但店堂的装修就像随便到路边捡了几张桌子椅子凑起来的，也是一种遗憾。

古人云：“弱水三千，只取一瓢饮”，有着如此优雅情调的中西复合餐厅无疑是我市白领、青年才俊们谈情说爱，畅享人生的最佳场所。因此如果把中西复合餐厅包装成充满个性的“爱情餐厅”，既可最大限度的利用现有的资源，节约不必要的浪费，又能在充满各种资讯的信息时代让人一目了然，一见倾心，过目不忘，从而用最小的宣传成本获得最大的宣传效果。

由此我们专为中西复合餐厅量身定做了一一“最浪漫的爱情餐厅”的宣传主题。建议商家在今后的宣传活动中，围绕该主题展开各种丰富多彩的策划活动。而眼下距下月的情人节仅一个月时间，此时推出宣传活动正是良机。

二、宣传背景

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：

三、宣传方法

1、活动主题：相约..情深意长

2、活动参与者：本市实力婚介及电视广告征集的情侣或者临时情侣，

3、活动流程：（仅供参考）

第一波：一见钟情

主要针对在我市各大婚介报名的单身男女，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。通过此活动，收到卡片的人可以要求知道是谁送出的卡片，并在双方都愿意的前提下，一起临时报名参加配对节目。

第二波：默契大考验

主要针对已婚嘉宾，由主持人问数十个问题，比如“你平时最喜欢什么颜色”，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，可获得提供的小礼品一份。

第三波：心花为谁怒放

面对所有嘉宾现场拍卖提供的蓝色妖姬玫瑰一束和珍藏版葡萄酒一瓶，成功竞标者将获得特别礼物一份（待定），寓意是

一心一意，天长地久，见证真爱，最接近成功竞标的前5位参与者，将免费获得提供的鲜花一束。

第四波：真情告白

以上一系列互动活动之后的一个抒情环节，鼓励参加婚介约会的嘉宾勇敢的说，提高现场速派的成功率，并强调最感人的真情告白将获得大奖。

通过此次活动推广和媒体造势，让更多的人了解，爱上，让见证都市生活的浪漫与甜蜜。

四、广告宣传计划

1. 广告宣传的目标：使音乐餐厅成为时尚男女享受浪漫时光的第一选择，特别是情人节之夜，以迎合情侣的互动活动把的气氛推向一个高潮。

2. 广告宣传的时间：

活动的推广期：1月13日--2月13日（《城市特快》、《食全食美》栏目征集情侣、联系有实力的婚介所进行合作，初步引发社会关注）

活动的进行期：2月14日

活动的消退期：2月15日--2月18日。《城市特快》节目跟踪报道情人节约会成功的情侣，并让他们再次回到初次相逢的中西复合餐厅，采访内心感触，渲染一流的环境为他们爱情加温的奇妙效果（可联系友好嘉宾）。

3. 广告宣传的诉求重点：着重渲染别具一格的浪漫情调，力求打造其我市西餐厅的第一品牌形象。

4. 广告宣传的表现：平面宣传和电视宣传相结合

5. 电视广告媒介费用：

1月13日---2月12日 《食全食美》一个月30秒广告：5000元/月

进行期：我市电视台今日生活、城市特快跟踪报道，电视台主持人现场主持。

30秒今日生活报道播出费用40秒4000元

消退期：在食全食美中赠送四分钟晚会实况一次作为活动总结。

有关具体细节与贵店商榷再定。

[餐饮情人节的活动策划方案示例]