

餐厅情人节活动方案 餐厅七夕情人节活动方案(优质10篇)

活动策划需要灵活应对各种变化和挑战，确保活动能够适应不同的情况和需求。接下来，我们将为大家分享一些年会策划中的亮点和创意，希望能给大家带来灵感。

餐厅情人节活动方案篇一

2月14日情人节就要到了，为客人创造一个既浪漫又温馨的节日，是每一家酒店都在努力的工作。根据我们酒店自身的.经营特色，根据常消费熟客的消费习惯。这是我们今年的情人节推广计划。

xx酒店情人节(天赐良缘，情定天元)

20xx年2月14日

主要地点：香榭岛西酒店(酒店六楼)

次要地点：客房

- 1、通过浪漫的场景布置，为客人创造一个温馨，旖旎的爱的殿堂；
- 2、摆放“情人留言卡片”，供情侣在上面写下爱的誓言
- 3、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

1、外围设一块桁架做宣传广告

2、大堂电子屏led屏滚动播放关于活动内容

- 3、一楼、六楼各放一个小展架
- 4、六楼酒店每个餐桌摆一个烛台，一只玫瑰花
- 5、整个酒店用白色桌布、白色椅子、腊梅、沙幔点缀整个酒店
- 6、吧台摆一束鲜花(百合、马蹄莲)
- 7、西酒店门口搭个拱门花柱
- 8、彩灯和沙幔布置现场用粉色气球点缀
- 9、现场拍照(拍立得20元/张)
- 10、餐台摆一个香槟塔
- 11、专门设一个餐台放一个大蛋糕摆在餐台上

1、宣传单：1000份(客房，各营业口)

2、短信发布:1300元(2万条)

3、内部广告发布：(电子屏，三明电视台字幕滚动频，含喷绘)

4、广告文字：

a□天赐良缘，情定天元。(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，在天元大酒店准备一份珍贵的礼物，然后温柔地携上你的她或他，就在这个浪漫的日子开始相约。(短信)

1、营销部：2月10日前推出活动广告

- 2、其他部门2月10前结合营销计划，制定好情人节活动细则
- 3、酒店客房在2月13日前做好情人节氛围营造工作
- 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！

餐厅情人节活动方案篇二

活动目的：以七夕情人节为契机，密切公司与客户之间的关系，树立公司口碑，增强客户对公司的认同。

参加活动主题：__年七夕情人节活动心动party

活动内容：

1、最佳拍档(情侣站报纸)

主题：爱情的聪明魔力

所获奖项：最聪明爱情奖

2、女士盖上红盖头为男士打领带

主题：我们的爱如此默契

所获奖项：最佳默契情人奖

组织方式：随机抽取4对情侣或者夫妇，女士用红盖头盖住头部，蒙面为男士打领结，有偷看者算为违例，取消比赛资格。速度最快、打的最好的为胜者。本比赛分为两轮，每轮四对，获胜者均可获得最佳默契情人奖。

3、情侣(夫妻)游戏类：吸乒乓球表演赛(面向家庭)

主题：“吸引力”的秘密

所获项：最具吸引力奖

组织方式：随机从现场全体人员中抽取幸运家庭四户，每户选择一人负责用吸管将乒乓球从一处吸起放到另一处，一人负责用手拿好乒乓球，最后一人负责拿着托盘或者小篮盛放吸起的乒乓球，时间三分钟，吸的最多家庭为胜者。本比赛分为两轮，每轮四户，获胜者均可获得最具吸引力奖。

4、合作猜字游戏

主题：心有灵犀一点通

所获奖项：最灵犀情人奖

组织方式：随机抽取或者自愿报名四对情侣，一人背对屏幕，一人面对屏幕，面对屏幕者用动作表演屏幕所示，也可以用语言提示，但在提示语言中若涉及到具体的屏幕所展示的图片或文字，则视为违规；背对屏幕者说出屏幕所示内容，时间一分钟，说出正确的最多的为胜者。本比赛分为四轮，获胜者获得最灵犀情人奖。

餐厅情人节活动方案篇三

以“美丽情人节”为主题展开，为庆祝情人节的到来，本店推出“美丽情人节”活动。

七夕当日本店所有项目、产品均8.5折，仅限一日，赶紧带上小伙伴一起来享受美丽时光吧！

折扣是美容院常见的促销方法，同时也是顾客最容易接受的方法。因为人人都喜欢便宜又实用的东西，所以七夕美容院

活动以折扣为主要是最容易且最快被消费者接受的。

以“你在我心中是最美！”为美容院情人节主题展开，凡在情人节当日带女性朋友带情人到本店，由男方大声对女方说一句“你在我心中是最美”即可获得美容院送出的价值999元的情人套卡1张。

卡式促销法美容院屡试不爽，而在情人节推出这种促销活动，不仅契合主题，更能带动男性对女性美容的重视，同时也能体现出美容院对女性顾客的关怀。这种方法既简单、又有趣，能帮助美容院在情人节当日挖掘很多年轻的女性消费者。

以“xx美容院陪你一起过情人节！”为主题展开，规定凡是七夕当日到店消费满50元将获得甜美巧克力一份！

这种消费即送促销活动能有效的刺激顾客的消费欲望，很容易就能带动顾客消费。除了送与情人节相关的礼品外，美容院还可以根据自身情况进行调整，如凡是七夕当日到店免费注册会员，即可享受“特殊”情人节待遇（如：免费脸部护理一次或一束玫瑰花等）。

以“浪漫么么哒”为主题展开，举行户外亲吻比赛，如规定只要在情人节当日，情侣免费报名参加x美容院举办的亲吻大赛，亲吻最长时间的情侣将获得豪华情侣套餐一份！（套餐内容可根据美容院的实际情况拟定）

这种最直接的主题促销法能很好的带动群众的参与感，同时也十分容易造势，能快速扩大美容院的影响力。说不定美容院还能借此活动在情人节期间挖掘不少潜在客户。

凡是美容院老客户在情人节当日到店消费满10元即可获得双倍积分，同时还能换购1款高档美容产品；凡是在情人节当日到店注册新会员的顾客，即可获得50个积分……美容院

可以“浪漫积分，好礼相送！”为主题展开积分促销，具体方式可根据美容院的实际情况来实行。

美容院在情人节期间展开积分促销活动有效的提高顾客的消费总额，可提先制定好积分限度，等顾客达到一积分后，将可获赠x礼品，刺激顾客再次消费的欲望。

餐厅情人节活动方案篇四

2月1日—2月14日

xxktv

爱情宣言，愉快而浪漫的情人节

1、在2月1日—2月14日光临顾客，都可填写一张“爱情宣言”卡，写下自己的爱情感悟，“爱情宣言卡”代表抽奖券，每天每间包厢只限一张，并在情人节当天进行抽奖活动。

一等奖：1名

奖品：“我的’最爱”21朵玫瑰，赠送价值300元vip钻石折扣积分卡一张

二等奖：2名

奖品：“十全十美”10朵玫瑰，赠送价值200元vip折扣积分卡一张

三等奖：3名

奖品：“我爱你”3朵玫瑰花，赠送价值100元vip折扣积分卡一张

2、活动期间光临顾客，点取洋酒、红酒套餐可获vip折扣积分卡一张

参加者把您对他（她）的宣言填写在我们为您专门制作的卡片上，我们将在2月14日进行抽奖活动。并在ktv包房大屏幕播出您的爱情宣言以及中奖名单。

春节期间活动：

在活动期间点取洋酒套餐、红酒套餐的顾客均获vip折扣积分卡一张。

人头马vsop套餐688元/支

斯米诺伏特加套餐288元/支

红牌威士忌12年套餐398元/支

（以上套餐均赠送软饮半打、小食2份、果盘1份）

红酒套餐系列：

98金装华夏套餐328元

（以上套餐赠送软饮、果盘）

啤酒套餐系列：（设计图另外制作）

珠江啤酒买一打送一打套餐338元（赠果盘、小食品、爆米花）

购买两打送两打另加送半打。

餐厅情人节活动主题方案

1、活动主题：『成双成对九九久久』

2、活动期间□20xx/02/14

1、主厨设计专属情人的美味菜单，让两位宾客使用独立一间包厢。

2、赠行政套房住宿一晚。

3、赠红酒及新鲜果汁无限畅饮。

4、限量5组，优惠价，999+10%。

5、敬请三天前预约。

1、活动主题：『双双对对久久久』

2、活动期间□20xx/02/08—02/14

凡参与『爱我大声说』活动之顾客可享「爱我酒九」活动优惠~点特调饮品享优惠价。

凡参与『爱我大声说』活动之顾客可享「爱我酒九」活动优惠~点特调饮品享优惠价。

4—3爱情便利贴活动为於礼品柜後方玻璃拼贴爱心形状便利贴，情人节当天不再另打九折。

5、菜色内容：美国丁骨牛排拼奶油蟹肉大虾

餐厅情人节活动方案篇五

激情绽放时代有爱

x月xx日——x月x日

x月x日x——x在x楼儿童区一侧开辟出专门区域，现场麦克风于商场广播室相连，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。

x月x日正常营业时间内，顾客可到x楼促销服务台免费领取玫瑰鲜花一枝（限送x枝）。当日现金购物满x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x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□x月x日

4、费用支出□x元

1、展板x块：xx元

2、门楣x块：x元

3、平面广告□x元

4、礼品（玫瑰花、巧克力）由资产运营部负责

5、音响费用□x元

6、其他杂项支出□x元

合计：约x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。

餐厅情人节活动方案篇六

20xx.2.14浪漫情人节！

20xx年2月1日——20xx年2月10日

产品细则：共分3个层次，14款产品。第一层大众品，主推1款巧克力和1款杯子，另加3款巧克力；第二层送女友：2款香水，2款香包；第三层送男友：2款钱包，2款皮带，1款刮胡刀。详情见产品列表。

2月1号至2月10号期间，会员在远大社区发布爱的宣言，前20名集满100个赞的会员即可获得精美礼品一份，爱的宣言及赠送礼品也会在远大云商情人节活动页面、远大云商动态、远大云商、远大创业微信里公布，可接受大家的关注与祝福。发布动态信息需要与爱情相关话题，集满100个赞截图给客服人员，以截图给客服的时间为判断依据，礼品为3款，可选定1款送给指定人员，31号确定礼品清单。

做独立页面，背景图以最近热播电视剧《何以笙箫默》为参照，提取几句经典语录，整个页面要下玫瑰花瓣或爱心，以浪漫的氛围为主，产品分为三大主题，分别为大众产品，送女友，送男友，每个主题要有所区分，每个产品旁要有一句的宣传语，点明这款产品的特殊含义，以打动客户产生购买的动机，促使客户下单。

1、主页面，活动主题20xx.2.14浪漫情人节。独立设计，分为抬头图、产品详情图、集赞宣传图、爱的告白展示墙，抬头图以何以笙箫默剧照为背景，配备经典语录：如果世界上曾经有那个人出现过，其他人都会变成将就。产品详情图分

为三大板块，第一板块以经典巧克力为主题，另加一款白头偕老变色杯。第二板块以送女友为主题，主题旁有一张赵默笙的图片加一句经典语录：向来缘浅，奈何情深。已然情深，何惧缘浅。第三板块以送男友为主题，主题旁有一张何以琛的图片一句经典语录：你是我的sunshine☺是我想拒绝也拒绝不了的`阳光。集赞宣传图以远大社区为背景，标明活动规则和赠送礼品。爱的告白展示墙有个浪漫背景，客服部收集的爱的宣言截图粘贴上即可。

2、远大云商首页图：与主页面抬头图一致，加上远大社区集赞活动。

3、横幅，商城横幅：约惠情人节。2.14情人节，爱要有“礼”才完美，加上远大社区集赞活动。

4、会员登陆页面广告图☐xxx☐2.14情人节，爱要有“礼”才完美，加上远大社区集赞活动。

5☐app广告图：浪漫情人节，约惠九九九，加上远大社区集赞活动。

6、网络推广图：与云商首页图一致，加上远大社区集赞活动。

备注：以上广告词均为临时构想，大家有好的想法请提出来更正。

1、活动页面及各个广告位的广告词提炼；

2、每个类别旁广告语，简短有内涵；

3、社区集赞活动的广告语；

4、活动宣传文案，短篇，适合于发帖；

6、活动宣传员100字以内，用于微信转发□qq消息自动回复。

1、公司远大云商公众微信、远大商城微博宣传（至少2次）

2□app手机推送消息（至少3次）

3、公司发帖（至少2次）

4、远大商城动态发布

5、自媒体营销微信转发（至少3次）

6□yy课堂宣传

7、对外qq群、微信群、短信、电话□qq聊天□qq自动回复□qq邮箱发送。

餐厅情人节活动方案篇七

七夕节是中国传统节日中最具浪漫色彩的一个节日，是人们为纪念传说中牛郎织女的凄美爱情故事和他们为爱情不惜对抗权势的精神而流传下来的一个节日。农历七月初七的夜晚，天气温暖，草木飘香，这就是人们俗称的七夕节，也有人称之为“乞巧节”或“女儿节”，七夕坐看牵牛织女星，是民间的习俗，相传，在每年的这个夜晚，是天上织女与牛郎在鹊桥相会之时。织女是一个美丽聪明、心灵手巧的仙女，凡间的妇女便在这一天晚上向她乞求智慧和巧艺，也少不了向她求赐美满姻缘，所以七月初七也被称为乞巧节。

传说在七夕的夜晚，抬头可以看到牛郎织女的银河相会，或在瓜果架下可偷听到两人在天上相会时的脉脉情话。听到牛郎织女情话的女孩便会有一个甜蜜美满的爱情和婚姻，因此七夕节也有中国的“情人节”的别称。

近几年，随着人们生活水平的不断提升和国学意识的日趋复苏，传统节日越来越被重视，七夕节的文化意味和甜蜜七夕对于热恋中的情侣无疑是不容错过的，它的影响也越来越大。

1、七夕节影响日益变大，已引起各商家的重视和利用。如婚纱摄影、鲜花、礼品、综合商场等针对七夕节的促销已颇见声势。但是餐饮业对它的重视还不够，基本上都停留在送“玫瑰花”的简单营销阶段。

2、西餐厅的西方基调与七夕节的中国元素如何结合是一个难点，中国节日追求热闹喜庆的氛围和西式文化追求优雅品位的诉求有一定冲突点。

3、西式文化与传统文化的结合在日益深化并成为趋势，如肯德基、麦当劳等推出油条、豆浆等中式快餐；咖啡厅推出中国菜等都是这种表现。这一点在针对中国传统节日上更显露无遗。

1、利用七夕节节日气氛浓郁、情侣消费集中的特点，促进餐厅当天销售额的大突破。

2、通过文化味浓郁的促销活动，一方面让老顾客加深对餐厅的影响，提高在其心目中的美誉度，促进其在本餐厅的连续消费性；另一方面吸引更多人的关注，提高餐厅知名度，吸引更多消费。

主体活动时间：七夕节全天

活动准备时间：七夕前一周简单布置完毕、宣传物料到位并进入宣传。

餐厅情人节活动方案篇八

典藏美酒、粉红玫瑰、舒适的环境、还有法国文化艺术的氛

围，这都融入在我们为您精心准备的各类美味佳肴中，从浪漫的情侣包厢到舒适的优雅客房，每一次惠顾都会让您度过一个难忘的枫丹白露经典之旅！来吧，与您的爱人一起来分享吧！

我爱你(880元/2人)

七夕浓情套餐：已经很久没有说过“我爱你”，但是这三个字已经渗透进恋爱、生活中的一点点一滴。

爱久久(588元/2人)

浪漫约会套餐：热恋之中，总是浓情密语，一个幸福的眼神就足以让人甜蜜的嫉妒。

四道浪漫情侣菜法国红酒一瓶酒店豪华大床间一间床饰玫瑰花瓣精美玉饰一对

情久久(388元/2人)

温馨相恋套餐：青春之恋，爱慕倾心，虽然总有吵吵闹闹，但还是如此的温馨柔情。

四道浓情情侣菜红酒一瓶酒店单人间一间洗漱间玫瑰花瓣布置

更多

餐厅情人节活动方案篇九

2月6日

“情系2月、相约星际”

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。

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。.

餐厅情人节活动方案篇十

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。

餐厅xxxx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，并赠送玫瑰花、巧克力、香槟酒及双份早餐。

5、酒吧推出情侣鸡尾酒内容。

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贵的礼物，然后温柔地携上你的‘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，期待您的参与！

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=20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=20元

7、其它：500元

合计：9800元