# 最新餐厅情人节活动策划方案 餐厅情人节活动方案(5篇)

来源：网络 作者：风起云涌 更新时间：2024-07-15

*为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？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。餐厅情人节活动策划方...*

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？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。

**餐厅情人节活动策划方案 餐厅情人节活动方案篇一**

(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。\_\_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。

三、活动时间与地点

活动时间：20\_\_.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

1.餐厅店面贴一些与春节相关的图片及店内的宣传促销内容海报，以红色为主，突出节日的喜庆氛围。香榭西餐厅门口水池周围用玫瑰花摆出大大的心形，吸引来往的客人，让他们知道酒店即将举办这个活动

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劵两张.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)情侣房房劵大派送

贵宾部和绿卡部房劵大酬宾，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2024

现场抽奖奖品2024

情人节礼物2024

其他杂项费用2024

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。\_\_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。

餐厅情人节活动策划方案 餐厅情人节活动方案篇二

一、活动背景

3月14号的情人节就要到了，为消费者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。

二、活动主题

\_\_酒店情人节(天赐良缘，情定天元)

三、活动时间

20\_\_年2月14日

四、活动地点

主要地点：香榭岛西餐厅(酒店六楼)

次要地点：客房

五、活动方法

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、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

六、气氛营造

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、六楼餐厅每个餐桌摆一个烛台，一只玫瑰花

5、整个餐厅用白色桌布、白色椅子、腊梅、沙缦点缀整个餐厅

6、吧台摆一束鲜花(百合、马蹄莲)

7、西餐厅门口搭个拱门花柱

8、彩灯和沙缦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

七、广告方法

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爱的礼物，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)

八、活动安排

1、营销部：3月10日前推出活动广告

2、其他部门3月10前结合营销计划，制定好情人节活动细则

3、餐厅客房在3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。

餐厅情人节活动策划方案 餐厅情人节活动方案篇三

设计说明：

活动策划是提高市场占有率的有效行为，如果是一份创意突出，而且具有良好的可执行性和可操作性的活动策划案，无论对于企业的知名度，还是对于品牌的美誉度，都将起到积极的提高作用。充分挖掘和利用节日的文化内涵，并与自身经营理念和企业文化结合起来，不仅可以吸引众多的消费者，在给消费者艺术享受的同时，也能带来良好的市场效益，树立良好的企业形象。策划餐厅情人节活动，一方面是对自己文秘专业知识综合运用的检验;另一方面是对文秘人员具体实践操作能力的检验，是一位新型秘书人才具备的素质，并为自己以后踏入社会从事具体工作提供一个体验的机会。

一、七夕节简介

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。

二、节日市场分析

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一个趋势，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。

三、活动目的

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。

四、活动时间

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。

餐厅情人节活动策划方案 餐厅情人节活动方案篇四

一、活动背景

在我国，农历七月初七的夜晚，天气温暖，草木飘香，这就是人们俗称的情人节，也有人称之为“乞巧节”。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。传说抬头可以看到牛郎侄女的银河相会，或在瓜果架下可偷听到两人在天上相会时的脉脉情话。引申到现在，特别是近些年来，情人情人节已成为当代时尚男女追崇时尚表达爱意的一个特殊节日，和二月十四日情人节有异曲同工之妙。情人情人节，是中国流传千年的爱情经典，是爱情坚贞美好的最好典范。随着西方文化的入侵，渐渐地被人们所淡忘。但在日新月异变化的国际新环境中，刮起了学习中国文化的风潮，许多外国人开始过中国传统节日。情人情人节又逐渐地走进了人们的视线。借此浪漫节日之际，本酒店特举办一个情人情人节浪漫活动。其一：为了更好地宣传传统中国文化，增强现在年轻人对传统中国文化的理解;其二：为经常工作缺少社交活动的单身群体们提供一个交友的平台;其三：以情人情人节为契机，密切酒店与新老客户之间的关系，树立酒店口碑，增强客户对酒店的认同，积累客源。

二、活动前期准备工作

活动前期的准备工作是整个活动顺利开展的首要环节。活动前期准备工作做的好坏，对活动的顺利进行有直接的关系。扎实的准备工作，是轰动得以顺利召开，圆满成功的基本保证。

(一)确定活动主题、范围

1、活动主题：情人寻缘——命中注定我爱你。

2、活动对象：至今仍单身的高薪阶层、高级白领，随后向社会中级阶层进一步推广。(年龄20—40岁单身人群)。

3、活动时间：20\_\_年8月6日——7日

4、活动地点：北京饭店

5、报名事项

(1)报名时间截止到8月5日晚24时。

(2)报名方式：可以在酒店大厅报名或者在酒店官网报名。报名时携带其有效证件。

(注：年龄是20—40岁单身群体)。

(二)活动宣传工作

1、在酒店的电子显示屏连续播出“命中注定我爱你”活动的宣传字幕。

2、8月1日—6日前期活动宣传海报的分发，区域定在写字楼商场闹市区。

3、8月5日;情人当天巨大宣传海报为其宣传造势。

4、8月1日—7日活动期间消费代金券分发

5、活动前期，与各大网站报刊合作，宣传活动消息。

(三)活动场景布置工作

1、餐厅外围布置

(1)情人鹊桥造型布置→增添餐厅文化特色氛围

在酒店入口处创意设计大型情人鹊桥门头，借传统情人香桥会的文化习俗增添该酒店的`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情人最美的身影。

(2)牛郎织女造型创意布置→制造更多宣传话题

结合情人鹊桥门口，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西餐厅的格调与文化，也为消费者照相留念提供契机，借以照片相传作为该酒店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，根据情人营销主题创意设计古香古色的宣传立柱，并贴上“命中注定我爱你”活动主题口号，起到活动宣传及氛围营造的作用。

2、大厅环境氛围布置

(1)情人中式灯笼布置

在该酒店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

按照情人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、\_展架等。

(4)分区舞台造型布置

根据实际酒店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。

3、楼梯布置

走在楼梯上，无论是从高而下，或是从下而上，往往会给人一种很奇特的感觉，两旁极具特色的布置，很容易给人一种置身其中的融入感。采用温馨的浅紫色配上微曲的楼梯，旁边加上点点鲜花，俨然是一条幸福大道。

餐厅情人节活动策划方案 餐厅情人节活动方案篇五

一、活动主题：

去花园见证你我的爱

二、活动内容：

2月14日17：30至21：00

金玉良缘套餐758元：情侣烛光晚餐+爱情电影+爱情信物(真爱玉佩一对，大的情侣玩偶一对)甜蜜客房(单人间)1间/夜+次日中午双人自助餐+精致迷你蛋糕一个+影楼免费拍摄券一张价值388元。

完美人生情侣套餐588元：情侣烛光晚餐+爱情电影+爱情信物(真情玉佩一对，情侣玩偶一对)甜蜜客房(单人间)1间/夜+影楼免费拍摄券一张价值388元。

浓情蜜意套餐288元：情侣烛光晚餐+爱情电影+爱情信物(真心玉佩一块+情侣玩偶一对)+影楼免费拍摄券一张价值388元。

情侣ktv包厢(小包厢)包场价520元，含茶水服务/中份水果盘/瓜子二份，小吃二份，爆米花一份，巧克力一份，情侣玩偶一对，客房抵价券面值50元一张，凭券入住可享受258元/间/夜，只限当天有效。

三、餐饮促销：

凡情侣在酒店餐饮区域消费达520元以上(含520元)，均赠送情侣玩偶一对，玫瑰花一枝，影楼免费拍摄券一张价值388元。当天用餐期间安排一位小仙女到各个用餐区域推销玫瑰花束和巧克力礼盒/情侣玩偶(大的)。

四、活动费用预算

情侣玩偶大20个80160010个用来销售

酒店商务小礼品200个

从春节礼品中调取

玉佩

50对40200

玫瑰花11枝8束80640用来销售

巧克力礼盒20盒501000用来销售

台州晚报4分之一版150005000用来宣传推广活动

合计

8400

五、活动计划

1、于1月27日前完成大堂告示牌、酒店前广场广告牌、短信设计等工作;

2、于2月1日前完成与台州晚报的报价及宣传内容确认并签订合同;

3、餐饮部：

于1月25日前完成此次活动各项套餐的菜单安排并知会营销部，以便宣传工作;

1月31日前完成20##及20##年两年在本店结婚人员的联系号码;

于2月14日当日3：00pm前在酒店各活动区域完成活动氛围布置;

4、财务部：

于1月25日前完成活动各项流程的操作程序安排及奖品的采购工作;

于2月1日前完成活动所需的票券制作及发放工作;

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找