# 酒店七夕情人节活动策划方案(优质8篇)

来源：网络 作者：月落乌啼 更新时间：2024-07-15

*方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。酒店七夕情人...*

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

**酒店七夕情人节活动策划方案篇一**

通过浪漫七夕夜这一主题，紧紧抓住围绕有情人这一心理，展开商品促销和活动促销，以吸引客流，提高知名度，达到销售的目的。大力推出“降价风暴”的降价促销活动，让消费者感到真正的降价优惠。

2024年x月x日——x月x日。

2024年x月x日——x月x日。

1.示爱有道降价有理。

2.备足礼物让爱情公告全世界。

七夕情人节是一个特殊的节日，是有情人赠送礼品的节日，因此商品促销应以情物礼品为主题，饰物礼品、定情信物、鲜花、精品系列等。

各商场应做好商品的创意陈列和突出重点陈列，以保证节日商品达到销售。

1、商品特价

情人节期间，对于店内积压商品整理归类，设立特价区，此部分产品可借此次活动之势，保本销售，让销费者感到真正实惠。

2、主题陈列：

各店于正门口显眼位置做七夕情人节系列商品主题陈列，可以充分利用厨窗摆放，如没有厨窗的店面可陈列醒目位置。

要求：

a、七夕情人节主题陈列，以店内精美饰品为主要陈列对象。

b、各店必须包装至少x份以上的饰品套系用于主题陈列。

1、以头饰为主，现价按原有价位x折出售，美术笔手写醒目价签，凡购买饰品xx元以上的顾客均赠鲜花一支。

2、制作浓情头饰花束售价表

提前准备包装盒，包装纸，做好包装工作。

3、免费送货服务，要求饰品超过xx元，送货范围不超过x公里。

1、情人气球对对碰

制作xx，气球用于门店情人节气氛布置及购物赠送(门店自行安排)。

费用x元/套。

2、会员卡赠送

凡购买情人节系列商品(不限金额)，即可赠送会员卡一张。

注意做好会员卡资料登记工作。

为加强活动的影响力，要做好相关宣传，以吸引更多的顾客积极的参与到节日促销当中来。各商场可在当地自由选择媒体。例：晚报、电视台字幕、dm投递等等。

**酒店七夕情人节活动策划方案篇二**

酒店餐厅七夕情人节活动

策划方案

本方案是一个酒吧的七夕情人节活动策划方案，活动有趣，而且举办起来也不难，不但适合于酒吧，同时也可作为餐厅和酒店七夕情人节活动策划方案的参考。

七夕情人节活动策划方案的内容：

酒吧情人节第一波:谁来开启我的心锁

参与对象:都市时尚单身男女

参与目的: 爱心钥匙开心锁

快快快！来酒吧寻找心的钥匙！！打开她的心门！！！

真爱相信你一定能找到开启她心灵的钥匙！

活动简介:

真爱第一缘:开心锁,寻佳人

情人节当晚参与活动的男生将领到一把爱心钥匙,女生将得到随机派发的心型号码手牌.活动开始男生尝试使用自己爱心钥匙打开爱心锁,每人最多只有5次机会.成功的男生按照锁上的号码寻找对应的爱心手牌.

真爱第二: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)提一个自己感兴趣的问题.问题结束后互相挑选最心仪的有缘人.不能成功找到最心仪的人结束参与.

真爱第三缘:激情串串烧

和最心仪的人合作表演一个激情动作.最受场内欢迎的参与者将获得酒吧提供的情人节特别礼物一份.

活动参与方式：

1. 即日起至8月16日前来酒吧现场报名

2.拨打活动参与热线: ,报名参加

名额有限,敬请从速

活动道具：开心锁，爱心钥匙，爱心手牌，您的热情

酒吧情人节第二波：心花为谁怒放

参与对象：美丽情人夜希望用鲜花来表达浓浓爱意的来宾

参与目的：英雄豪情，誓夺花魁

活动简介：

现场拍卖酒吧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爱心寄酒卡，双方签名才能取用.礼物寓意是一心一意，天长地久，酒吧见证真爱.

最接近成功竞标的前5位参与者，将免费获得酒吧提供的鲜花一束.

活动道具：蓝色妖姬玫瑰，珍藏版葡萄酒，5束不同的鲜花，您的热情

酒吧情人节第三波：真情告白

参与对象：全体来宾

活动目的：在这特殊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.

活动简介：酒吧在这美妙的夜晚，为您提供大声表达爱意的机会，特殊的日子特殊的真情告白，怎能不感动她/他？最有创意的真情告白，酒吧将赠情人节厚礼一份，为您祝兴.

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

细节表达:

酒吧情人节第一波:谁来开启我的心锁

1. 第一缘:主持人须事先掌握参与者名单,快速找到成功开锁者对应的号码手牌,并请该女生上台.上台开锁男生,最多5次开锁机会.不成功者出局.

2. 第二缘:尽力搓和台上男女自我配对,为实现下一节做准备,无法配对者将不能参与下一节,暗示他们不能获得奖品.促成配对.

酒吧情人节第二波：心花为谁怒放

拍卖前对礼物进行煽情描述(两个方面1.特殊日子里礼物的寓意.2.礼物的特殊使用方法,突出寄酒的特色)制造夺标气氛,促成高价.未中标的前五位参与者分别赠送不同的鲜花一束,花的具体名称根据8月15日和花店洽谈的结果来定.然后8月16日节目开始前知会主持人.

酒吧情人节第三波：真情告白

抒情环节,鼓励大家勇敢的说,并强调最感人的真情告白将获得大奖.

费用一览

道具名称  数量  单价  合计

开心锁  30只

爱心手牌  10只

蓝色妖姬玫瑰  1束

珍藏版葡萄酒  1瓶

不同的鲜花  5束

开心锁节目礼品

真情告白奖品

…….

合计

**酒店七夕情人节活动策划方案篇三**

7月\_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，是每一家酒店都在努力的工作，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。

二、活动主题

情人节粉红之旅。

玫瑰、粉红、物语。

三、活动时间

7月\_日。

四、活动地点

主要地点：\_\_大厅。

次要地点：客房，桑拿房。

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、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、桑拿房设立粉红情侣套房，巧妙布置，并赠送玖瑰花、巧克力、香槟酒及双份早餐。

5、洒吧推出情侣鸡尾洒内容。

六、氛围营造

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。

七、广告方法

1、宣传单：\_\_份，自行派发。

2、短信发布：\_\_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\_\_山庄准备一份珍爱的礼物，然后温柔地携上你的的她或他，就在这个浪漫的日子开始相约。(短信)

c、7月\_日情人节，粉红情侣套房\_\_元，恭祝您情人节快乐!

玫瑰花雨，美酒烛光，丽骏会情人节粉红之旅，等待您的参与!

八、促销计划

1、客房设\_间粉红情侣套房，每间每晚\_\_元，并赠送玫瑰\_支，巧克力一盒，香槟酒一支。

2、桑拿房设\_间粉红情侣套房，每间每晚\_\_元，并赠送玫瑰花\_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。

九、活动安排

1、营销部：7月\_日前推出活动广告，7月\_日前做好情人节氛围营造工作。

2、娱乐部：7月\_日前结合营销计划，制定好情人节活动细则。7月\_日前做好情人节氛围营造工作。

3、桑拿、客房部：7月\_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。

**酒店七夕情人节活动策划方案篇四**

又是一年七夕情人节，在这特别的日子里，庆祝浪漫节日，为此做出七夕活动

策划方案

，欢迎大家阅读。

1、活动背景

七夕情人节就要到了，为消费者创造一个既浪漫又温馨的节目，是每一家酒店都在努力的工作，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。

根据我们蕴海建国饭店的经营特色，及平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。

2、活动主题

浪漫七夕，相约蕴海(玫瑰、烛光、物语)

这次活动主要是彰显七夕的浪漫氛围，将七夕与蕴海建国饭店进行联系，故活动的主题选择“浪漫七夕，相约蕴海”，为了烘托七夕的浪漫，会加上玫瑰——爱情的象征、烛光——浪漫的熏陶、物语——情感的寄托。

3、活动时间和对象

3.1、活动时间

主要活动时间：20xx年农历七月七日当日

客房活动时间：七夕前后一星期均有优惠

3.2、活动对象

4、活动地点

4.1、主要地点

4.2、次要地点

1)、客房

2)、普通客房。客房里面有烛光灯具和玫瑰花茶，沐浴间同样有烛光灯具和花瓣(沐浴用)

2)、蕴海食府

除了门面装扮出七夕氛围，还要推出情侣套餐或情人节新品;

3)、酒吧

酒吧服务小姐要为每位来宾道七夕快乐，另外，还推出七夕情人节鸡尾酒。

5、活动内容

5.1、蕴海建国饭店接待大厅活动主题

2)、设立“情人留言板”，并提供彩色心形便利贴和彩色签字笔，并有两名服务员在此服务，供情侣在上面写上爱的挚言或爱的勇敢告白。

3)、七夕情人节当天所有女士凭会员证或房卡可以收到前台小姐送的玫瑰花及祝福。

5.2、浪漫“对对碰”相亲派对(宴会厅)

酒店宴会厅500平方精心布置，摆放各种休闲桌椅，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、其他商品销售点等。

本会场布置采用“一网络，一舞台、一会场”布置，做到处处有约会、处处可传情。凡进场宾客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，会场中会有挑战麦克风之情歌pk、自我风采展示、组队辩论赛、真情告白等环节游戏，凡牵手成功者可以收到酒店一份精美礼物。

5.3、浪漫七夕情人节之烛光晚会

烛光晚会500平方精心布置，会厅空间主要布置有烛光、玫瑰、粉色紫色气球、红色地毯等设备，场内播放有浪漫的华尔兹舞曲音乐，特意为消费者提供一个与伴侣享受七夕爱的熏陶及温馨的环境。另外，舞台设有麦克风和点歌台，可供情侣们为另一半唱出心声。

住店宾客凭房卡免费入场，其他客户凭入场券进场(入场卷需购买)。现场配设饮品销售点、小吃点心销售点等，供顾客消费。

5.4、客房

1)、客房特设八间“粉红情侣套房”，其主要以粉红色调来渲染七夕情人节氛围，每个房间均设有烛光灯具，其睡床为心形，并在棉被下面放有花生和红枣，可以为情侣们带来一种蜜月经历的感觉，在沐浴间有玫瑰花浴，将七夕的气息漫步在每个角落。“粉红情侣套房”每间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”，其氛围主要为烛光，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)、活动当天，其他普通双人间房价都为8.7折，来寓意七夕来此会发

5.5、洒吧

推出情侣鸡尾洒和单身鸡尾酒。

情侣鸡尾酒主要为大小两杯，小杯为老婆杯、大杯为老公杯，卖双不卖单，其味道和外形都要衬托出一种甜蜜;而单身鸡尾酒其味道和外形主要衬托出一种潇洒和对主人未来爱情的祝福。

5.6、蕴海食府

1)、餐饮

77元情人套餐(包含双人套餐、红酒一支、玫瑰一支、)

177元情人套餐(包含双人套餐、高档红酒一支、玫瑰花一束、巧克力一盒)

277元情人套餐(包含超值双人套餐、进口高档红酒一支、玫瑰花一束、尧山门票2张)

6、活动安排

6.1、营销部

2)、提前一星期做好情人节氛围营造工作。活动期间应该是客服部和销售部较忙的几天，因此，在活动前必须对工作人员召开会议，将任务分配，并对其处理突发事件的方法进行培训。

6.2、娱乐部

6.3、桑拿、客房部

6.4、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运转或制作，做好停电停水的准备，还要有其他任何情况的应急措施均要做到位。

7、实施细节

1.请采购部联系购买活动所需礼品(如：玫瑰花、巧克力、红酒等)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，并按活动内容配合执行。

3、请财务部知会各餐饮收银，做好折扣优惠。

4、请前厅部针对步入散客积极销售普通双人优惠房，并介绍相关内容;请房务部领取相关礼物，并按活动配合执行。(面试网 )

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。

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。

7、请保安部和公关部相互合作，保证晚会及派对的正常运行，避免突发事件的发生

8、广告宣传

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，在蕴海建国准备一份珍爱的礼物，然后温柔地携上你的的她或他，就在这个浪漫的日子开始相约。(短信)

c、七夕情人节，“粉红情侣套房”188元，恭祝您情人节快乐!

七夕日东莞山庄单身贵族“浪漫对对碰”相亲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，等待您的参与!

9、费用预算及效果评估

9.1、费用预算

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=20xx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=20xx元

7、短信：3000×0.1元=300元

8、其它：500元

合计：10100元

9.2、效果评估

通过本次七夕情人节促销，酒店可以达到以下效果：

1、可以为酒店增加知名度和美誉度，通过吸引媒体、报社的方式，达到省内甚至是国内国际的广告效应，让旅客一到达平顶山就会想到来蕴海建国酒店订房。

2、通过本次活动，可以带动餐饮、桑拿、客房、酒吧等部门的消费收入，虽说较为薄利，但能达到多销，故可使得酒店在这短时间内可以达到较大利润高峰。

3、通过此次活动，可以提高酒店的区域竞争力，赢得更多的会员，为酒店的未来发展打好了基础。

**酒店七夕情人节活动策划方案篇五**

参与对象：都市时髦单身男女

参与目的：爱心钥匙快乐锁

快快快！来酒吧寻找心的钥匙！打开她的心门！

真爱相信你肯定能找到开启她心灵的钥匙！

活动简介：

真爱第一缘：快乐锁，寻佳人

情人节当晚参与活动的男生将领到一把爱心钥匙，女生将得到随机派发的心型号码手牌。活动开始男生尝试运用自己爱心钥匙打开爱心锁，每人最多只有5次机会。成功的男生按照锁上的号码寻找对应的爱心手牌。

真爱第二：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）提一个自己感爱好的问题。问题结束后互相选择最心仪的有缘人。不能成功找到最心仪的人结束参与。

真爱第三缘：激情串串烧

和最心仪的人合作表演一个激情动作。最受场内欢迎的参与者将获得酒吧提供的情人节特别礼品一份。

活动参与方式：

1、即日起至8月16日前来酒吧现场报名

2、拨打活动参与热线：，报名参加

名额有限，敬请从速

活动道具：快乐锁，爱心钥匙，爱心手牌，您的.热情

参与对象：幸福情人夜希望用鲜花来表达浓浓爱意的来宾

参与目的：英雄豪情，誓夺花魁

活动简介：

现场拍卖酒吧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爱心寄酒卡，双方签名才能取用．礼品寓意是一心一意，天长地久，酒吧见证真爱。

最接近成功竞标的前５位参与者，将免费获得酒吧提供的鲜花一束。

活动道具：蓝色妖姬玫瑰，珍藏版葡萄酒，5束不同的鲜花，您的热情。

参与对象：全体来宾

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：

1、第一缘：主持人须事先把握参与者名单，快速找到成功开锁者对应的号码手牌，并请该女生上台。上台开锁男生，最多5次开锁机会。不成功者出局。

2、第二缘：尽力搓和台上男女自我配对，为完成下一节做准备，无法配对者将不能参与下一节，暗示他们不能获得奖品。促成配对。

拍卖前对礼品进行煽情描述（两个方面1、特别日子里礼品的寓意。2、礼品的特别运用方法，突出寄酒的特色）制造夺标气氛，促成高价。未中标的前五位参与者分别赠予不同的鲜花一束，花的详细名称根据8月15日和花店洽谈的结果来定。然后8月16日节目开始前知会主持人。

抒情环节，鼓励大家勇敢的说，并强调最感人的真情告白将获得大奖。

费用一览

道具名称数量单价合计

快乐锁30只

爱心手牌10只

蓝色妖姬玫瑰1束

珍藏版葡萄酒1瓶

不同的鲜花5束

快乐锁节目礼品

真情告白奖品

**酒店七夕情人节活动策划方案篇六**

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：

2024年x月x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xx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、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xx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xx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：

餐厅推出

xx元七夕情人套餐(包含双人套餐、红酒一支、玫瑰一支)。

xx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)。

xx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、xx秀典门票2张)。

xx食府

凡活动当天，在xx食府消费满xx元，即可获赠玫瑰花一支。

3.1)请采购部联系购买活动所需礼品(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。请餐饮部小吃城及餐厅负责人领取相关物品，并按活动内容配合执行。

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七夕特价房，并介绍相关内容。请房务部领取相关礼物，并按活动配合执行。

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。

酒店店内海报、单页。

酒店官方网站及友好连接网站。

漂浮广告(一个月)。

xx报四分之一彩版+xx字软文。

时尚杂志硬广及软文。

沿街灯箱胶片。

目标客户短信。

**酒店七夕情人节活动策划方案篇七**

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：

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：

1、场地布置：七月\_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\_日在七月\_日前制作\_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\_日下午前定购\_\_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：

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

注：客人也可以点其他菜(包括中餐)，自己选择。

**酒店七夕情人节活动策划方案篇八**

七夕西餐厅什么样的活动方案最吸引顾客?现在的西餐厅七夕活动方案都千篇 一律，必须要来点出彩的活动，才能凸显餐厅的独特和用心。特整理西餐厅七夕节可能用得到的活动方案供参考。涵盖七夕活动策划、餐厅布置、餐厅装饰、七夕套餐等相关内容。

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。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn