# 情人节酒店活动方案(大全8篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-05-10

*方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。情人节酒店活动方案篇一...*

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**情人节酒店活动方案篇一**

ktv情人节活动方案

2024商场情人节策划方案

20公司情人节活动方案

2024美食门店情人节活动方案

2024浪漫情人节活动策划方案

2024商场情人节活动策划方案

2024年酒店情人节策划方案

2024情人节活动主题策划方案

情人节已被越来越多的青年人所接受和推崇，因此酒店也不容错失这样的\'好机会，于是很多酒店都想策划好这个七夕情人节活动。策划酒店七夕情人节活动方案，要把煽情和浪漫做到极致。

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2月14日推出“某某情人节聚会”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：

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2月13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。

三、菜谱：

注：客人也可以点其他菜(包括中餐)，自己选择。

**情人节酒店活动方案篇二**

20xx年x月x日。

情系七夕、相约星际。

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。

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、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。

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。

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。

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。

**情人节酒店活动方案篇三**

情人节当天，可以举行另类活动进行促销。“现场热吻60秒，免费吃到饱”，这一则关于情人节的活动吸引了众多人的目光。

可以规定30对情侣参加。报名没有条件限制，无论是热恋中的情侣、新婚的夫妻，还是相伴多年的老人都可以参加。但条件是现场热吻60秒时，必须是货真价实的接吻。推出这一活动，就是希望情侣们通过接吻来证明爱情的热烈。

可以提前一年预售情侣券，仅限情侣购买，一人的价格可以获得两张价值50元的情侣券。但是，一份情侣券分为男生券和女生券，恋人双方各自保存属于自己的那张券，一年后，也就是20xx年2月14，两张券合在一起才能奏效。现在这样浪漫又考验爱情的约定，在马金龙麻辣烫餐厅应用是在合适不过了，毕竟进入消费的大都是18-35岁之间的女性为主。

也可以绑定会员卡，2月14日当天，情侣新办理会员卡或者续卡储值达100元即可送情侣券，如果明年20xx情人节，您和ta仍能够牵手来用餐，则当天可免费享用这2张情侣券。

在情人节期间可推出的“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，取最高值。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20分，如果得满分，所花费价值多少，全部免单!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!

在情人节可搞一个名为“情人玻璃瓶”的主题活动：餐厅提供彩色玻璃瓶，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，效果却很好。

以玫瑰鲜花装饰的“花世界主题情人夜”。餐厅用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xxx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，仅限一枝，送赠情人。爱的印记，永留心底。

快快快!来餐厅寻找心的钥匙!!打开她的心门!!!

真爱相信你一定能找到开启她心灵的钥匙!

参与对象:都市时尚单身男女

参与目的:爱心钥匙开心锁

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。

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

活动道具：蓝色妖姬玫瑰，珍藏版xxx，5束不同的鲜花。

活动简介：现场拍卖餐厅提供的蓝色妖姬玫瑰一束和珍藏版xxx，成功竞标者将获得特别爱心情侣卡，双方签名才能取用.礼物寓意是一心一意，天长地久，餐厅见证真爱。最接近成功竞标的前5位参与者，将免费获得餐厅提供的鲜花一束。

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：餐厅在这美妙的夜晚，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，餐厅将赠情人节厚礼一份，为您助兴。

“情色骰子”是在情人节推出的特色互动游戏，凡在2月14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：

1、亲亲脸(kiss 10秒钟)

2、抱抱(情侣温情拥抱30秒以上)

3、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、单碗立减餐费5元

另类营销：在情人节当天，推出“在店内和任何人牵手8折、相拥7折、亲吻5.20折”的活动。届时顾客如果来参加活动，只要牵手、相拥或者亲吻，就能享受相应折扣，对于亲吻的形式，没有任何具体限制。相信活动一经推出，情人节期间的订位就会全满甚至会出现了爆棚的局面，而这些消费群体大都是年轻人。折扣幅度较大，不管是含蓄的还是开放的顾客都能够参加这次活动，折扣幅度大，既经济又好玩，赚足了人们的眼球。

酒店七夕情人节活动方案5

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

**情人节酒店活动方案篇四**

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“某某情人节聚会”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。

**情人节酒店活动方案篇五**

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。

三、菜谱：

注：客人也可以点其他菜(包括中餐)，自己选择。

1.酒店七夕情人节活动方案

3.快乐的七夕情人节活动方案

4.2024浪漫七夕情人节公司活动方案

5.酒店建军节活动方案

6.商场七夕情人节活动方案

7.餐厅七夕情人节活动方案

8.超市商场七夕情人节活动方案

9.淘宝网店七夕情人节活动方案

10.2024七夕情人节是星期几

**情人节酒店活动方案篇六**

2月14日情人节就要到了，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。

xx酒店情人节(天赐良缘，情定天元)

主要地点：香榭岛西餐厅(酒店六楼)

次要地点：客房

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、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

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)

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、餐厅客房在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

**情人节酒店活动方案篇七**

七夕节是我国传统节日中最具浪漫色彩的一个节日，也是过去姑娘们最为重视的日子。在这一天晚上，妇女们穿针乞巧，祈祷福禄寿活动，礼拜七姐，仪式虔诚而隆重，陈列花果、女红，各式家具、用具都精美小巧、惹人喜爱。2024年5月20日，七夕节被国务院列入第一批国家非物质文化遗产名录。现又被认为是“中国情人节”。

提升品牌形象，推进服务及品牌影响力

20xx年8月20日――20xx年8月25日

岁月无声，真爱永恒，诗情花意过七夕

情人节优惠服务

主题突出了红苹果人借中国情人节这一隆重主题，为顾客送去温馨浪漫的服务心愿。

白沟红苹果连锁酒店五一路店

（活动一）主题：示爱有道，降价有理

（活动二）主题：七夕情人，真爱无限

（活动三）主题：让爱情公告全世界

（活动四）主题：情意无价，爱我有奖

1、活动预期目标

目标一：借助七夕的品牌影响力力宣传红苹果的企业形象。

目标二：通过本次活动，使公司形象和社会美誉度进一步提升。

2、活动诉求对象：

活动针对年轻人群和有一定实力的企业主

3、诉求元素：

温馨、浪漫、优惠

4、活动形式

以温馨、浪漫、优惠的主题形式为主，配合七夕中国古典情人节这一主题，密切酒店与新老客户之间的关系，树立公司口碑，增强客人对于及公司的认同，同时进一步提升公司在白沟区域内的\'品牌知名度，吸引新客户进店，提升酒店在本区域的散客及休闲客户的入住率。

（活动一）示爱有道，降价有理

活动期间，所有持宣传单页入住红苹果全价房的情侣均可享受七折优惠，并享受双份“浪漫爱情早点”，还可参与“零房费入住风情房”的活动。

所有持单页入住红苹果连锁酒店休闲房的情侣均可享受52.1元/5小时优惠，并参与“零房费入住风情房”的活动。

（活动二）七夕情人，真爱无限

活动期间，凡是持单页入住红苹果全价房、休闲房的情侣均可获赠玫瑰花一朵，另外享受优惠订花，价格为:x元/支。

（活动三）让爱情公告全世界

在20xx年8月20日至8月25日期间，凡入住红苹果的情侣均可在前台领取爱情誓言卡一张，写下自己的动人情话，贴在红苹果连锁酒店门口的心形板上，让大家一起来见证自己对爱人的心意，让自己的爱情永恒不变！

（活动四）情意无价，爱我有奖，美丽的爱情传说

活动期间，每日举办“零房费入住风情房”的抽奖活动，具体办法为：酒店准备扑克牌一副，4个a中只留红桃a和方块a，然后将扑克牌打乱，客人在办理完入住手续取得抽奖资格后可参与抽奖，抽中者在第二天可免费入住风情房，与爱人共享私密的浪漫之旅。

宣传阶段划分：

第一阶段活动前宣传

宣传时间：20xx年8月20日前

【宣传形式】

二、用心形气球及彩带装饰酒店大堂，营造古典、浪漫、温馨的入住环境

【宣传内容】

传达活动即将举行信息（传达要素）：活动的主题及内容活动举行的时间及地点

第二阶段活动后宣传

宣传时间：20xx年8月25日以后

**情人节酒店活动方案篇八**

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x月x日下午前定购x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。

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