# 2024年七夕情人节酒店活动方案 酒店情人节活动方案(模板8篇)

来源：网络 作者：红尘浅笑 更新时间：2024-05-10

*为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。七夕情人节酒店活动方案篇一去花园见证你我的爱2月14日17：30...*

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

**七夕情人节酒店活动方案篇一**

去花园见证你我的爱

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。

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)。

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

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;

**七夕情人节酒店活动方案篇二**

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

3.2、活动对象

4、活动地点

4.2、次要地点

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） 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； 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

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。

6.1、营销部 1、提前两个星期推出活动广告，将活动尽量让平顶山市民知晓，提高此 次促销活动的成功率 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

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。

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。

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. 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。

**七夕情人节酒店活动方案篇三**

999元罗曼帝克套餐

官府鱼翅、木瓜雪蛤炖血燕

中、西餐：鹅肝酱米糕配鳕鱼、蓝莓山药(2份)

水果各吃、点心各吃(天鹅泡芙)、鲜炸水果汁一份、冷菜双拼

赠送红酒一瓶精美巧克力一份

含一间商务房内送玫瑰花一支

799元浪漫久久套餐

鲜人参炖活参、木瓜雪蛤炖官燕

中、西餐：金蒜黑椒烟鸭脯、蓝莓山药(2份)

点心：榴莲酥、水果各吃、鲜炸水果汁一份、冷菜双拼

赠送红酒一瓶精美巧克力一份

含一间豪华房内送玫瑰花一支

520元缘定七夕套餐

金汤肚丝翅木瓜炖雪蛤

中、西餐：金蒜黑椒烟鸭脯、蓝莓山药(2份)

点心：像生小南瓜、水果各吃、鲜炸水果汁一份、冷菜双拼

赠送红酒一瓶精美巧克力一份

含一间普通房内送玫瑰花一支

**七夕情人节酒店活动方案篇四**

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：

20xx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。

**七夕情人节酒店活动方案篇五**

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

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

英雄豪情，誓夺花魁

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。

蓝色妖姬玫瑰，珍藏版葡萄酒，5束不同的鲜花，您的热情

全体来宾

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。

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。

诚挚的爱意，大声表达的勇气

(可选)

店堂广告

入口看板

8月x日---8月x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

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：xxx

**七夕情人节酒店活动方案篇六**

“岁月无声、真爱永恒”“诗情花意过七夕”

20xx年8月15日星期天19：30--22：00

某某酒吧

男女配合.才能玩的活动

33人左右

(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。)(七夕情人节情侣活动策划书)

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中只有一男一女合作才能得到大礼品，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，离开算弃权处理没有礼品，不能玩下轮游戏.

(二)“分组对战帅哥美女对对碰”

大家分成2组：牛郎队与织女队。每队6对男女外加一个男的。游戏就是每组每次游戏游淘汰一对，到最后成3队后可以得到礼品，排第一名、第二名、第三名。

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，其中一人蒙上眼晴背上自己合作伴侣，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。

**七夕情人节酒店活动方案篇七**

为了给过情人节的恋人们提供一个优雅、浪漫的环境，本酒店定于2月14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，每对恋人送玫瑰花一束。

注：顾客也可以点其他菜(包括中餐)，自己选择。

**七夕情人节酒店活动方案篇八**

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。

xx山庄\*\*\*\*情人节粉红之旅

玫瑰、粉红、物语

2月14日

主要地点：xx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。

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：xx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xx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、2月14日情人节，“粉红情侣套房”188元，恭祝您情人节快乐！

2月14日xx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，xx会情人节粉红之旅，等待您的参与！

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、大厅推出“情侣鸡尾酒”套餐。

4、大厅“单身贵族”“情侣对对碰”活动。

1、营销部：x月x日前推出活动广告

x月x日前做好情人节氛围营造工作

2、娱乐部：x月x日前结合营销计划，制定好情人节活动细则：

x月x日前做好情人节氛围营造工作

3、桑拿、客房部：x月x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：xx元

2、玫瑰花：xx元

3、巧克力：xx元

4、粉红色雪纱：xx元

5、宣传单：xx元

6、喷画：xx元

7、其它：xx元

合计：xx元

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