# 情人节餐厅活动方案策划(模板12篇)

来源：网络 作者：醉人清风 更新时间：2024-08-21

*无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。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...*

无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。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。

**情人节餐厅活动方案策划篇一**

xx月xx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。

xx餐厅xxxx情人节粉红之旅

玫瑰、粉红、物语

xx月xx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。

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。

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、xx月xx日情人节，“粉红情侣套房”188元，恭祝您情人节快乐！

xx月xx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，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、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=2024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=2024元

7、其它：500元

合计：9800元

**情人节餐厅活动方案策划篇二**

『成双成对九九久久』

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$9,999+10%。

5.敬请三天前预约。

**情人节餐厅活动方案策划篇三**

距离不是问题，向牛郎织女看齐，坚守候鸟的爱情，距离算什么?只为一个温暖拥抱。七夕，苏州河畔微咖举行异地恋派对，向世界宣告：#我们不怕异地恋。

异地恋恰巧在上海相聚，异地恋另一半不在上海想通过一种途径表达爱意，曾经异地恋现在同在上海定居。

1、入场签到拍摄#我们不怕异地恋#恋人宣言照片，并上传到微博告诉世界爱并坚持着。

2.凭借七夕特饮“肉丝”购买小票，写上微博名，参与惊喜抽奖(赢取不限目的地往返机票、套套等礼物)

1、转发抽奖获得者及其他网友分享异地恋最疯狂的事。

2、其中一半来到现场的.异地恋，facetime现场音乐传情，知名音乐人@dq不是冰激淋驻场现场演奏送祝福。

1、心理专家@王誾请你做测试，测下异地恋的亲密指数。

2、现场异地恋人制作手绘杯子(免费)，坚守爱情一辈子。

**情人节餐厅活动方案策划篇四**

都市时髦单身男女

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！

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。

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

快乐锁，爱心钥匙，爱心手牌，您的热情

**情人节餐厅活动方案策划篇五**

谁说得多就奖励谁一个吻和一朵玫瑰(亲自送上)或其他。(主要还是控制气氛的人)

是中国传统节日中最具浪漫色彩的一个节日。在这样的一个日子里餐厅的促销活动应该以爱为主题。

表达爱,传达爱

“爱她，就带她来吧”

路演方式;在西餐厅周围搭建一个平台，邀请若干对情侣上台表演，说出以你们的店名开头的\'再加上字体的形式展示，如\"富贵餐厅+排骨\"(最少十个)，这样推广自己的品牌。谁说得多就奖励谁一个吻和一朵玫瑰(亲自送上)或其他。(主要还是控制气氛的人)

规划方案

拉横幅.如\"表达爱传达爱\"\_餐厅给你带来爱的惊喜。

杂志，报纸登刊：(因为比较高档的餐厅，所以，名流方面不用多讲)该店的唯一不好的地方：就是让你们两位情人，在那种环境中表现出那种亲昵的冲动。

现金返还。现在很多企业开始实施现金返还的促销策略。只要消费者购买了规定的产品，可立即在购买处获得现金返还。现金返还可以让消费者感到这是实实在在的现金优惠，可由消费者任意支配;而不会像返券那样在购货时受到时间，地点和产品牌子的限制。因此这种促销方法更受消费者的欢迎，促销效果更加明显。

推出折扣券，增加菜品,增值服务，开展娱乐活动;推出一款情侣套餐，附增玫瑰一朵;就餐过程中可以播放轻音乐，也可设置点歌频道。可以开展餐后抽奖活动，奖品为心型气球，小型娃娃等以女性为主体的奖品，或亲一下，抱一下的温馨字条。以降低成本为主。简单又不失浪漫。

(如果可以)飞机烟雾的形式或者电视。

室内装饰以简洁为主，粉色为佳，忌雍容华贵。

**情人节餐厅活动方案策划篇六**

1、聚集售楼部人气，扩大项目宣传;

2、提高来访量，促进成交;

3、增强与客户的互动性，提升客户对项目的信心。

活动时间：20xx年x月x日x

活动地点：营销中心内

拥有你，我此生有幸。珍惜你，我毕生力行

我愿意，给你一个温暖的.家

发布邀约x组情侣

五、活动形式及内容

一生一世大奖：xx元万能购房抵用券+玫瑰花一捧+德芙巧克力大盒装一盒，喜羊羊美羊羊一对。唯爱奖：xx元万能购房抵用券，德芙巧克力小盒装一盒，喜羊羊美羊羊一对。

浪漫奖：喜羊羊美羊羊一对，玫瑰花一朵。

1、微信征集情侣照片活动：x月x日开始征集情侣照片，x月x日当天挑选x组出来为获奖情侣，可凭微信至售楼部兑换礼品一份：德芙巧克力小盒装+玫瑰花两朵。

1、活动当天下定客户，可获得浪漫一生大礼包一份。

2、获奖客户拍照宣传。

**情人节餐厅活动方案策划篇七**

x月x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xx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。

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。

**情人节餐厅活动方案策划篇八**

一、活动时间：

20\_\_年x月x日。

二、活动名称：

情系七夕、相约星际。

三、活动内容：

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\_\_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\_\_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\_\_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

\_\_元七夕情人套餐(包含双人套餐、红酒一支、玫瑰一支)。

\_\_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)。

\_\_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、\_\_秀典门票2张)。

\_\_食府

凡活动当天，在\_\_食府消费满\_\_元，即可获赠玫瑰花一支。

四、实施细节

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。

五、推广宣传

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)。

\_\_报四分之一彩版+\_\_字软文。

时尚杂志硬广及软文。

沿街灯箱胶片。

目标客户短信。

**情人节餐厅活动方案策划篇九**

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、沙缦点缀整个酒店

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、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！

**情人节餐厅活动方案策划篇十**

路演方式；在西餐厅周围搭建一个平台，邀请若干对情侣上台表演，说出以你们的店名开头的再加上字体的形式展示，如＂富贵餐厅+排骨＂（最少十个），这样推广自己的品牌。谁说得多就奖励谁一个吻和一朵玫瑰（亲自送上）或其他。（主要还是控制气氛的人）

七夕节，是中国传统节日中浪漫色彩的一个节日。在这样的一个日子里餐厅的促销活动应该以爱为主题。

1、表达爱，传达爱

2、“爱她，就带她来吧”

1、路演方式；在西餐厅周围搭建一个平台，邀请若干对情侣上台表演，说出以你们的店名开头的再加上字体的形式展示，如＂富贵餐厅+排骨＂（最少十个），这样推广自己的品牌。谁说得多就奖励谁一个吻和一朵玫瑰（亲自送上）或其他。（主要还是控制气氛的人）

2、发宣传单；工作人员穿古装在人口密集地发放。穿古装服给众人带来欣喜的感觉，引发大家的好奇心，加大对餐厅的知名度。

3、拉横幅.如＂表达爱传达爱＂xx餐厅给你带来爱的惊喜。

4、杂志，报纸登刊：（因为比较高档的餐厅，所以，名流方面不用多讲）该店的不好的地方：就是让你们两位情人，在那种环境中表现出那种亲昵的冲动。

5、现金返还。现在很多企业开始实施现金返还的促销策略。只要消费者购买了规定的产品，可立即在购买处获得现金返还。现金返还可以让消费者感到这是实实在在的现金优惠，可由消费者任意支配；而不会像返券那样在购货时受到时间，地点和产品牌子的限制。因此这种促销方法更受消费者的欢迎，促销效果更加明显。

6、推出折扣券，增加菜品，增值服务，开展娱乐活动；推出一款情侣套餐，附增玫瑰一朵；就餐过程中可以播放轻音乐，也可设置点歌频道。可以开展餐后抽奖活动，奖品为心型气球，小型娃娃等以女性为主体的奖品，或亲一下，抱一下的温馨字条。以降低成本为主。简单又不失浪漫。

7、（如果可以）飞机烟雾的形式或者电视。

8、室内装饰以简洁为主，粉色为佳，忌雍容华贵。

**情人节餐厅活动方案策划篇十一**

5月20日，网络情人节是信息时代的爱情节日，定于每年的5月20日和5月21日。该节日源于歌手范晓萱的《数字恋爱》中“520”被喻成“我爱你”，以及音乐人吴玉龙的网络歌曲中“我爱你”与“网络情人”的紧密联系。后来，“521”也逐渐被情侣们赋予了“我愿意、我爱你”的意思。“网络情人节”又被称为“结婚吉日”、“表白日”、“撒娇日”、“求爱节”。

在这个年轻化、精神化和含蓄化的节日里，“520(521)1314我爱你(我愿意)一生一世”是其经典数字语录，吴玉龙的《网络情人》为节日主打歌。这两天，人们通过(手机移动、pc传统)互联网络(以qq、微博、论坛等为平台)或手机短信大胆说(秀)爱，甚至送礼(红包)传情、相亲寻爱，更有无数对情侣扎堆登记结婚、隆重举办婚宴，很多商家也趁势开展团购、打折等促销活动，网上网下掀起一浪高过一浪的过节热潮。随着节日参与人数日益增多，520、521“网络情人节”、“表白日”、“撒娇日”已成为各种媒体(报纸、电视、互联网等)的热门报道。

“心语星愿”借浪漫的星，许下诚挚的愿，与他(她)共续前世的缘。

1、最终目的：提高产品销售量。

2、直接目的：借活动提高品牌知名度和美誉度。

5月xx日——5月20日

xx珠宝xx区各卖点

xx珠宝有限公司

分三部分：

1、献给能够共度情人节的情人们。

2、献给不能共度情人节的情人们。

3、献给单身贵族们的。

具体如下：

1、献给能够共度情人节的情人们

与他(她)共谱一首浪漫的诗，与他(她)共同立下一个神圣的盟约，与他(她)一同分享心灵深处的语言，今生与他(她)共牵手，共续前世的缘。

倾情推荐：“心语”

2、献给不能共度情人节的情人们

有你也有他(她)，不变的真情，永恒的期待，只因为爱在我们的心中。送给他，送给你们一个共同的祝福吧，会实现的，因为它就是爱的化身。

倾情推荐：“心海”

3、献给单身贵族们的

彩碟成双的\'日子里，让我们暂时放下重担，和流星有个约会，相信它会带着我们的心愿飞向梦想实现的地方。

倾情推荐：“天使之吻”

活动亮点一：

“心语星愿”

对你的他(她)许下诚挚的誓言，让流星附载着你们的真情，穿过世界的每一个角落，相信心中的梦一定可以实现。

(目的：为情人们制造一个浪漫的氛围，让他们感受到\_珠宝的与众不同。)

道具准备：陨石，放在精致的玻璃盒子内，代表着流星的百分之一、千分之一、万分之一、亿分之一的永恒的爱。

活动亮点二

“真情宣言大募集”

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5月xx日评选出最有创意宣言、最感动人宣言、最浪漫的宣言。一定注意要留下您的他(她)的联系方式哦!我们会帮您把您的深情传达给您的他(她)。

**情人节餐厅活动方案策划篇十二**

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：

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。

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