# 最新情人节酒店活动方案摘要(汇总13篇)

来源：网络 作者：梦中情人 更新时间：2024-05-10

*方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。情人节酒店活动方案摘要篇一一位酒店高级管理人员指出，标榜生活情趣的情人节是...*

方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

**情人节酒店活动方案摘要篇一**

一位酒店高级管理人员指出，标榜生活情趣的情人节是第二个在本地消费群中“落地生根”的西方节日。一家酒店要占得情人节市场先机，就必需花心思设计一些独特的“浪漫点子”。真正的营销高手，是能找到新奇的点子、做有创意的营销的。有人形象称：一个好的促销主题就像是一个动人的`“媚眼”，对消费者有相当的吸引力。

位于广州环市路某四星级酒店，去年在情人节就搞了一个名为“情人玻璃瓶”的主题活动：酒店提供彩色玻璃瓶，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，然而效果却很好。

今年，该酒店则举行以玫瑰鲜花装饰的“花世界主题情人夜”。会场用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，而别有风情的萨克斯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，送赠情人。爱的印记，永留心底。

在北京，曾有酒店举办黑白着装晚宴，规定参加的男士要穿燕尾晚礼服，女士要么白的要么黑，室内乐团伴奏轻柔乐韵。席间客人或进食自助餐，或翩翩起舞。有行家分析，这样的主题宴会不一定是最好，但总比单一的餐饮推广要强。

一位见多识广的酒店人对记者说：“酒店的餐厅固然高雅，然而在情人节最好能围绕“情”字作文章，有创意的布置将给客人一个难忘的惊喜。”他提到曾参加一个由外国公司举办的主题宴会，会场布置真是令人如入仙境，鲜花由荷兰空运过来，四周的布景犹如电影般不断幻变。这位酒店人认为，其实创意是无限的，比如把餐厅的地毯掀起，铺上沙粒，天花板上拉起帷幔或帐篷，再想一个全新的诱人的主题，一个有创意的特色营销活动就可炮制出来了。

**情人节酒店活动方案摘要篇二**

7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。

情人节粉红之旅

玫瑰、粉红、物语

7月14日

主要地点：xx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4x2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、7月14日情人节，“粉红情侣套房”188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!

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：7月10日前推出活动广告，7月13日前做好情人节氛围营造工作。

2、娱乐部：7月10日前结合营销计划，制定好情人节活动细则。7月13日前做好情人节氛围营造工作。

3、桑拿、客房部：7月13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。

酒店情人节活动方案7

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：

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

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

**情人节酒店活动方案摘要篇三**

情人节酒店活动方案

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：

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：xx-x

方案二：餐厅酒店七夕情人节促销活动策划方案

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：

一、活动时间：

8月6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500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5000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428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：

银河餐厅推出

277元七夕情人套餐（包含双人套餐、红酒一支、玫瑰一支、）

577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）

777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、大河秀典门票2张）

月宫食府

《情人节酒店活动方案》全文内容当前网页未完全显示，剩余内容请访问下一页查看。

**情人节酒店活动方案摘要篇四**

浪漫情人节，单身离人节。让单身男女在情人节不再寂寞，给他们一次付出努力寻找缘分的机会。

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。

今天七夕情人节，告别单身汉。

1、参与者上午入住酒店，并带上由酒店独家制作的单身戒指，代表他参与这个活动，同时也发出了自己正单身、寻找爱情的讯号。

2、中午在室内进行烧烤聚会，参与者自我介绍、互相熟悉。此时，由女生一一选出心仪对象，完成第一次男女速配。

3、分开活动至晚餐前，配对双方可自由得互相了解。游憩地点可以是酒店咖啡厅，康娱中心或是影院等。

4、在酒店进行晚间的化妆舞会，同时也供应自助餐，参与者盛装出席，凭单身戒指入场，有才艺特长者可凭藉此机会上台show一把，也可以在一旁默默关注、寻觅自己心中的\'伴侣，同时也是速配成功的男女进一步互相了解的好机会。

5、半夜，向天空放飞爱心状的天灯(孔明灯)，双手合十、许下心愿，同时酒店配合燃起烟花。完美的一天顺利结束。

**情人节酒店活动方案摘要篇五**

一位酒店高级管理人员指出，标榜生活情趣的情人节是第二个在本地消费群中“落地生根”的西方节日。一家酒店要占得情人节市场先机，就必需花心思设计一些独特的“浪漫点子”。真正的营销高手，是能找到新奇的点子、做有创意的营销的。有人形象称：一个好的促销主题就像是一个动人的“媚眼”，对消费者有相当的吸引力。

1、情人玻璃瓶

位于广州环市路某四星级酒店，去年在情人节就搞了一个名为“情人玻璃瓶”的主题活动：酒店提供彩色玻璃瓶，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，然而效果却很好。

2、香花送美人

今年，该酒店则举行以玫瑰鲜花装饰的“花世界主题情人夜”。会场用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，而别有风情的萨克斯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，送赠情人。爱的印记，永留心底。

3、黑白着装晚宴

在北京，曾有酒店举办黑白着装晚宴，规定参加的男士要穿燕尾晚礼服，女士要么白的要么黑，室内乐团伴奏轻柔乐韵。席间客人或进食自助餐，或翩翩起舞。有行家分析，这样的主题宴会不一定是最好，但总比单一的餐饮推广要强。

4、电影场景仿真

一位见多识广的酒店人对记者说：“酒店的餐厅固然高雅，然而在情人节最好能围绕“情”字作文章，有创意的布置将给客人一个难忘的惊喜。”他提到曾参加一个由外国公司举办的主题宴会，会场布置真是令人如入仙境，鲜花由荷兰空运过来，四周的布景犹如电影般不断幻变。这位酒店人认为，其实创意是无限的，比如把餐厅的地毯掀起，铺上沙粒，天花板上拉起帷幔或帐篷，再想一个全新的诱人的主题，一个有创意的特色营销活动就可炮制出来了。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**情人节酒店活动方案摘要篇六**

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;

**情人节酒店活动方案摘要篇七**

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。

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=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、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。

总结

以上是我对七夕情人节蕴海建国饭店所策划的促销方案。在策划之前，由于对其市场了解不多，上网查阅了很多关于现在酒店促销的案例和信息，也查询了平顶山蕴海建国饭店的地理位置、酒店环境及服务设施等。然后再根据课本和老师曾告诉我们的一些实践性知识构建出我所要策划活动的基本构架。将策划书完成之后反复修改，并写出最后定稿。

此次促销方案，让我学到了很多具体促销思维，更好的去了解了促销知识和酒店内部结构和设施，对现在的酒店市场也有一定的了解。相信此次促销策划方案攒写，对我以后的学习和工作会有很大的帮助。而且此次也让我体会到促销的重要性，促销不仅可以让企业得到较高的利润，而且还可以为企业赢得有效的宣传和更多的顾客。

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：

一、活动时间：

8月6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500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5000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428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：

银河餐厅推出

277元七夕情人套餐(包含双人套餐、红酒一支、玫瑰一支、)

577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)

777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、大河秀典门票2张)

月宫食府

凡活动当天，在月宫食府消费满77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。请餐饮部小吃城及九曲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

商都信息港漂浮广告(一个月)

大河报四分之一彩版+600字软文

时尚杂志硬广及软文

沿街灯箱胶片

目标客户短信

六、费用预算

玫瑰花2元/支500支1000元

巧克力50元20盒1000元

棒棒糖50元10支500元

红酒150元10支1500元(红酒商赞助)

高档红酒300元10支3000元(红酒商赞助)

精美礼品200元200个40000元(企业赞助)

条幅/海报80元

短信促销0.04元/条60480条2400元

大河秀典演出门票赞助(100张内，超出置换)

珠宝首饰赞助

小礼物酒店库存礼品

大河报、商都信息港、时尚杂志约68000(全额置换)

合计：2500元(不含置换)

**情人节酒店活动方案摘要篇八**

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。

东莞山庄情人节粉红之旅

玫瑰、粉红、物语

2月14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4x2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、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：2月10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：2月10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：2月13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x0.3元=1800元

2、玫瑰花：500朵x1.00元=500元

3、巧克力：100盒x20元=xx元

4、粉红色雪纱：100码x5.0元=500元

5、宣传单：10000张x0.25元=2500元

6、喷画：200平方x10元=xx元

7、其它：500元

合计：9800元

**情人节酒店活动方案摘要篇九**

借七夕节这一传统中国节日，举办具有社会公益性质的\'鹊桥会活动，吸引更多顾客进入并了解xx。

x月x至x月x日

库巴商城、国美电器

相见你我，缘在国美xx七夕鹊桥会

相亲人员报名采用表格的形式，填写相亲会报名表。

工作人员将填写的报名表登记到制作的相亲人员报名卡片中进行现场张贴。

第一阶段：报名阶段x月x日到x月x日

有意向的人员可以到xx总服务台、xx广场总服务台、xx超市服务台报名。

第二阶段：相亲阶段

x月x日，在xx举行大型的乡亲大会，由公司人员将报名人员名单进行制作。

**情人节酒店活动方案摘要篇十**

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。

山庄情人节粉红之旅

玫瑰、粉红、物语

2月14日

主要地点：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。

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：2月10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：2月10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：2月13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=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、其它：500元

合计：9800元。

**情人节酒店活动方案摘要篇十一**

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

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(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：xx-x

**情人节酒店活动方案摘要篇十二**

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。

1、场地布置：七月x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x日在七月x日前制作x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x日下午前定购xx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。

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

注：客人也可以点其他菜(包括中餐)，自己选择。

酒店情人节活动策划方案6

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。

**情人节酒店活动方案摘要篇十三**

二、策划思路

通过富有中国本土浪漫气息的情人节与本酒店“浪漫”主题个性的相结合，形成鲜明、易传达、富有感染力的浪漫气息，并将此迅速传达给消费者，借此能将本酒店的浪漫品牌个性灌输到消费者的记忆中，吸引消费者前来消费的同时更提升了本酒店的知名度。

针对指定消费群体，特别推出餐饮和住宿一体式优惠套餐，满足消费者和潜在消费者的节日需求，进而了解和体验到本酒店的服务，建立和加深对本酒店的品牌好感和忠诚度。

三、策划目的\'

1、通过七夕中国情人节传达酒店的“浪漫”品牌个性。

2、吸引消费者前来本店体验和消费，建立和提高酒店知名度;

3、促进酒店客房及餐饮消费，提升本店销售额。

四、方案内容

第一部分：客房和餐饮配合促销。

通过客房和餐厅套餐的捆绑，组合成本酒店的七夕巨惠套餐，最后定位为七夕节浪漫点燃价，套餐详情为：原价980元樱花标准房，浪漫点燃价：398!并赠送价值198元的情侣套餐!原价1180元玫瑰豪华房，浪漫点燃价：498!并赠送价值198元的情侣套餐!原价1380元百合特色房，浪漫点燃价：598!并赠送价值298元的情侣套餐!

第二部分：情人节布置

五、各部门职责

财务部

1) 收取费用

餐饮部

1) 备餐，包括套餐、巧克力、玫瑰花、红酒

2) 依据即定金额，确定菜单

3) 餐厅的七夕节布置

4) 回收装饰并交与营销部保存

前厅部

1) 大厅、酒楼、酒店入口的布置

2) 回收装饰并交与营销部保存

3) 接受顾客咨询，向顾客解释活动详情

客房部

提供相应客房，并布置客房

保安部

1) 疏导交通

2) 协助布置物料的维护

酒店七夕情人节活动策划方案策划书 策划方案工程部

1) 满足七夕节活动中，电力设施的用电需求

2) 协助布置(有时需要高空作业)

营销/策划部

1) 确定布置调性

2) 拟定和实施营销方案

3) 物料设计

4) 组织现场布置

六、媒介宣传

店内宣传

1)易拉宝宣传

节日的浪漫，总愿为您点燃!

度浪漫七夕，享温馨生活，酒店七夕节“点燃浪漫”活动正在进行中!

活动期间：

原价980元樱花标准房，浪漫点燃价：398!并赠送价值198元的情侣套餐!

原价1180元玫瑰豪华房，浪漫点燃价：498!并赠送价值198元的情侣套餐!

原价1380元百合特色房，浪漫点燃价：598!并赠送价值298元的情侣套餐!

(注：“浪漫点燃价”即酒店协议价，活动仅限周末6日、7日)

2)多媒体宣传

led突出活动主题“酒店七夕节‘点燃浪漫’活动正在进行中……”液晶电视和楼宇电视突出七夕气息和本次活动的优惠信息。

短信群发

针对中高端消费群体，发送三万条短信，传达本次活动信息。短信群发内容“七夕‘点燃浪漫’正在进行中，398/498/598元即可入住首家浪漫主题酒店、免费享受几百元情侣套餐!详询0591-\*\*\*\*1111”

网络宣传

1) 酒店网站

2) 福建新闻网

3) 新浪微博，腾讯微博

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