# 最新七夕餐饮活动方案(模板9篇)

来源：网络 作者：夜色温柔 更新时间：2024-06-19

*“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。七夕餐饮活动方案篇一通过浪漫七夕夜这一主题，紧紧抓住...*

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

**七夕餐饮活动方案篇一**

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。

20xx年8月16日8月20日

20xx年8月15日8月20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。

各店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最高销售。

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：8月16日8月20日

各店于正门口显眼位置做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、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11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6-7折出售，美术笔手写醒目价签，凡购买饰品80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100元，送货范围不超过2公里。

1情人气球对对碰

费用0.155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。(时间：2月1014日)

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。加盟店可在当地自由选择媒体。例：晚报、电视台字幕、dm投递等等。

1、宣传广告语

色彩跳跃的xxx饰品

鲜艳的色彩，精致的做工，来自韩国的设计。情人节期间，这样的饰物会不会再兴起一股流行风?快来看看这些高贵、可爱漂亮的饰品吧!

与众不同的情人节

1、备足礼物让爱情公告全世界门前写真招帖。

a.店门口美术笔手写招贴(含优惠策略的具体内容);

b.彩色横幅一条：内容为示爱有道!降价有理之降价风暴

c.购买或租用心形气球做店面装饰;

2、柜台和店面内外的卫生：要整洁，门窗玻璃一定要干净，一尘不染。

3、在这里还是要特别提到服务质量一定要切实提高。

与当地鲜花店达成合作协议，相互提供商品，以增加双方销售量。

如购买xxx元鲜花，赠由xxx提供的饰品一份或会员卡;

在xxx购xxx元饰品，赠由xxx鲜花店提供的\'鲜花或优惠卡。

**七夕餐饮活动方案篇二**

七夕情人节 相约新世纪

8月xx日

1.还是主推特价、削价、过季商品为主，卖场装饰营造“情人节”氛围。购物满81元以上的顾客，送鲜花一支，每天限500支，送完为止。(购物就参加)

2.情人节巧克力及相关商品展——超市负责

1)超市做一个巧克力堆头;花妆组准备鲜花。外部项链、情侣表等展示。

2)其它相关商品端架前也可写pop煽动目标顾客购买。

3、广播氛围渲染

2)心情点歌：8月8日至10日，顾客(或公司员工

)均可到服务台填一张免费点歌单，广播将带去你的“心意”。

5、购物新世纪 情定“连理树”

**七夕餐饮活动方案篇三**

x年8月14日-8月16日

会说情话的玫瑰--xx珠宝传递你的爱

每逢佳节倍思亲，x年8月16日(节)好节相连，情人节是表达爱情的机会，人们这个时候最多想到的就是自己的爱人或情人，人们会想到送鲜花给爱人或情人，同时还会买礼物(如珠宝、化妆品等等)，所以我们就迎合了这种心理，特意推出新颖别致的礼品--会说情话的玫瑰，让人们在送礼物的同时用会说情话的玫瑰表达对爱人或情人的爱和感谢等情话，使xx珠宝附着上情感的含义，以情感诉求打动广大消费者的心，以情感营销取胜。

1、通过此次活动增加情人节期间卖场人气;

2、提高xx珠宝品牌在当地知名度，抢占市场份额;

3、进一步提高xx珠宝的品牌美誉度，以利于长期推广销售。

1、造势活动：

(2)各地加盟商在各地电视台做活动宣传广告，还可在黄金时间以字幕的形式在电视台上做活动意义、参与细则、各地专店/柜地址及电话的详细广告。

2、柜台促销：

凡在xx珠宝专店/柜买满1000元即送\"会说情话玫瑰花\"一朵，此活动是为了使人们在情人节来表达对爱人的爱恋和感谢等，主要是用\"会说情话玫瑰花\"录制人们在平时不好意思对爱人或情人说出口的情话和感谢的甜言蜜语，之后连同珠宝一起送出，使爱人或情人获得尊贵的钻石的同时又得到一份情感的精神馈赠。

3、新款上市：

总部将有一系列的打动人们深层情感的新款钻饰(主要是\"信守\"、\"善美\"系列)同时发售，与本次活动一起在情感上打动顾客，与活动一起相得益彰的使本次\"情感营销\"取得全面的成功。

(3)各加盟伙伴注意与当地报纸媒体记者联系，注意做好活动报道工作，以达到长期宣传品牌和长期促进销售的目的。

**七夕餐饮活动方案篇四**

一、活动主题

相濡以沫，最爱七夕

二、活动时间

8月2日――8月12日

三、策划主旨

1、七夕节要区别情人节，从传播的口径到活动的组织，落脚于夫妻间的情份。

2、整个策划的主题围绕“情感、爱、家庭”，实现活动与营销活动的融合。

四、活动内容

1、相濡以沫，最爱七夕――“我与我的爱人”大型征集活动(8月2日――8月12日)

还记得您们的第一张合影照片么?还记得你们面对亲朋好友时许下的诺言么?xxx“我与我的爱人”大型征集活动拉开帷幕，即日起征集最早的结婚照片、最早的婚礼诺言……，活动结束后，按照照片拍摄日期，结婚时间早晚排定。

最早的结婚照片5张，每张照片的主人奖励xxx价值200元的精美礼品;

最早的婚礼诺言5个，每个诺言的主人奖励xxx价值200元的精美礼品。

照片(征集完成后，做成展架，照片原稿将返还本人)/诺言由顾客手写，签名，制作成展架放置在中兴广场活动现场展示。

负责人：

2、相濡以沫，最爱七夕――xxx步行街穿着类现价基础上限时77折。(8月18日――20日，限时折扣，现场广播公布)

步行街负责谈判，执行。

对接人：

3、相濡以沫，最爱七夕――xxx大型文艺演出，精彩现场活动。

8月2日――12日，xxx六合广场婚礼秀;

8月2日――12日，xxx中兴广场婚纱秀;

8月2日，8月12日，xxx中兴广场鸢都流韵――世纪泰华文化年系列活动;

负责人：

4、相濡以沫，最爱七夕――万千纸鹤表真心

工作人员的指引下，自己折叠千纸鹤，表示对爱情和幸福生活的祈祷，最后统一悬挂在步行街――中兴广场的范围。

8月2日下午开始下发通知，要求步行街员工先行折叠千纸鹤，

负责人：

第一阶段：报名阶段8月2日到8月12日

有意向的人员可以到xxx总服务台、世纪泰华广场总服务台、赛诺超市服务台报名;

第二阶段：相亲阶段

9月2日，在xxx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。

负责人：

6.相濡以沫，最爱七夕――拿什么送给我的爱人!

8月17-8月20日，在xxx购物满100元，送潍坊著名花店―芝兰花府特别优惠卡一张。共计1000张，送完为止，同时享受免费送花到家的特别企划服务。

负责人：

7.相濡以沫，最爱七夕――夫妻恩爱大比拼活动(8月12日晚19：00)

夫妻恩爱大比拼，七夕晚会，中兴广场举行：提前通过媒体发布，邀请10对顾客，参加夫妻恩爱大比拼活动，比默契，比才艺，比手艺。

以上是七夕节活动方案的相关范文，希望你能喜欢。

[热门七夕节活动方案]

文档为doc格式

**七夕餐饮活动方案篇五**

：爱在七夕有你就好

2024年月日当天一次性购物满77元赠送价值5元巧克力一盒，单张小票限赠1盒，限量赠送，赠完为止。

2024年月日-月日期间，活动当天一次性购物满300元(莒县店、莒南店、胶南店满200元)，凭购物小票报名参加\"欢乐购物赢金奖\"评比活动，赢取金、银、铜奖。活动细节如下：

(1)一次性购物满300元以上的顾客(莒县店、莒南店、胶南店满200元)，方可报名参加比赛，参赛资格以单张小票数额为准，购物小票不累计参加活动。

(2)该活动以顾客\"购物金额\"为评比标准，设\"购物奖牌榜\"，随时公布参与评比活动前三名的顾客的购物额信息。商场当晚停止营业时，排名前三的顾客将分别荣获当日\"赢金奖\"活动的金奖、银奖、铜奖。获奖者名单将在第二天公布于\"购物奖牌榜\"并电话通知，领奖时请携带购物小票和身份证。

(3)金奖获得者可获赠价值200元礼品一宗，银奖获得者可获赠价值150元礼品一宗，铜奖获得者将获赠价值100元礼品一宗。

年月日-月日登记结婚的.新人，凭结婚证领取价值88元新婚大礼包一个。每天限量10位，送完为止。

1、节日礼品类促效：巧克力礼盒、果冻礼盒、饰品礼盒等集中陈列促效。

2、针对暑期学生用品、图书、文具、学生箱包类商品进行限时折扣销售。

3、夏季鞋服类等部分商品5折出清促销。

4、情侣装优先陈列。

**七夕餐饮活动方案篇六**

本人促销方案是主要紧贴“七夕”主题的促销方案，以配合店内各商家、卖场促销活动，营造浓郁的情人节消费氛围。

心心相印，浪漫七夕。

即2024年8月x日至8月x日。

休闲食品区。

1.凡于活动期间在本店购买巧克力满77元，即可凭购物小票到活动赠品处换取赠送玫瑰花一枝。

2.凡于活动期间在本店购买商品满520元，即可凭购物小票参与9：00—12：00的情人节幸运大抽奖。

奖项有：

一等奖：情侣装一套。

二等奖：金装巧克力一盒。

三等奖：心心相印抽纸一袋。

参与奖：心形气球一个。

注：一张小票只可参与一个活动，不可重复使用，小票只有在活动期间参与活动有效。

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。

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，根据可视经费的多少而选择最恰当的传播媒体。如：

1.传单。

2.海报、彩旗、气球、电子滚动字幕。

3.店内播音。

1.店外的活动装饰，如：海报、布旗等。

2.店内的气氛布置，如：pop广告制作，为配合七夕主题，本店在卖场共享空间架设一道鹊桥，根据传说中葡萄下可以听见牛郎织女说话的传说，在主入口门柱上用绿色的塑料葡萄藤装饰成葡萄架的效果，营造浓郁的传统中国情人节的氛围。

为了让店内有更浓烈的节日气氛，活动期间在本店还举行其他的情人节趣味活动，例如：

1.情人默契大考验。

2.“真心话大考验”或“敢爱你就说出来”，挑战自己的勇气，许下爱的誓言。

3.在入口处设置展板征集情侣的甜蜜照，或现场在鹊桥下免费给情侣拍照留念。

**七夕餐饮活动方案篇七**

七夕是中国传统的情人节，由于中国人越来越珍视中国的传统文化、民俗节日，在加上商家每年大张旗鼓的宣传炒作，七夕情人节已经成为情侣必过的`节日之一。本人促销方案是主要紧贴“七夕”主题的促销方案，以配合店内各商家、卖场促销活动，营造浓郁的情人节消费氛围。

心心相印，浪漫七夕

即20xx年8月22日至8月24日

休闲食品区

1。凡于活动期间在本店购买巧克力满77元，即可凭购物小票到活动赠品处换取赠送玫瑰花一枝。

2。凡于活动期间在本店购买商品满520元，即可凭购物小票参与9：00—12：00的情人节幸运大抽奖。

一等奖：情侣装一套

二等奖：金装巧克力一盒

三等奖：心心相印抽纸一袋

参与奖：心形气球一个

注：一张小票只可参与一个活动，不可重复使用，小票只有在活动期间参与活动有效。

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。

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，根据可视经费的多少而选择最恰当的传播媒体。如：

1。传单 2。海报、彩旗、气球、电子滚动字幕 3。店内播音

1。店外的活动装饰，如：海报、布旗等；

2。店内的气氛布置，如：pop广告制作，为配合七夕主题，本店在卖场共享空间架设一道鹊桥，根据传说中葡萄下可以听见牛郎织女说话的传说，在主入口门柱上用绿色的塑料葡萄藤装饰成葡萄架的效果，营造浓郁的传统中国情人节的氛围。

为了让店内有更浓烈的节日气氛，活动期间在本店还举行其他的情人节趣味活动，例如：

1。情人默契大考验；

2。“真心话大考验”或“敢爱你就说出来”，挑战自己的勇气，许下爱的誓言；

3。在入口处设置展板征集情侣的甜蜜照，或现场在鹊桥下免费给情侣拍照留念。

**七夕餐饮活动方案篇八**

七夕是中国传统的情人节，由于中国人越来越珍视中国的传统文化、民俗节日，在加上商家每年大张旗鼓的宣传炒作，七夕情人节已经成为情侣必过的节日之一。

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。

20xx年8月16日——8月20日

20xx年8月1x日——8月20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。

各店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最高销售。

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：8月16日——8月20日

各店于正门口显眼位置做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、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11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6-7折出售，美术笔手写醒目价签，凡购买饰品80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100元，送货范围不超过2公里。

1情人气球对对碰

费用0.1x5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。(时间：2月10—14日)

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。加盟店可在当地自由选择媒体。例：晚报、电视台字幕、dm投递等等。

1、宣传广告语

色彩跳跃的xxx饰品

鲜艳的色彩，精致的做工，来自韩国的设计。情人节期间，这样的饰物会不会再兴起一股流行风?快来看看这些高贵、可爱漂亮的饰品吧!

与众不同的情人节

1、备足礼物让爱情公告全世界门前写真招帖。

a.店门口美术笔手写招贴(含优惠策略的具体内容);

b.彩色横幅一条：内容为“示爱有道!降价有理之降价风暴”;

c.购买或租用心形气球做店面装饰;

2、柜台和店面内外的卫生：要整洁，门窗玻璃一定要干净，一尘不染。

3、在这里还是要特别提到服务质量一定要切实提高。

与当地鲜花店达成合作协议，相互提供商品，以增加双方销售量。

如购买xxx元鲜花，赠由xxx提供的饰品一份或会员卡;

在xxx购xxx元饰品，赠由xxx鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

**七夕餐饮活动方案篇九**

七夕是中国传统的情人节，由于中国人越来越珍视中国的传统文化、民俗节日，在加上商家每年大张旗鼓的宣传炒作，七夕情人节已经成为情侣必过的节日之一。

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。

201x年8月16日—— 8月20日

201x年 8月1x日—— 8月20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。

各店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最高销售。

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： 8月16日—— 8月20日

各店于正门口显眼位置做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 、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 11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 6-7折出售，美术笔手写醒目价签，凡购买饰品 80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 100元，送货范围不超过 2公里。

1 情人气球对对碰

费用 0.1x5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。(时间： 2月 10— 14日)

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。加盟店可在当地自由选择媒体。例：晚报、电视台字幕、dm投递等等。

1 、宣传广告语

色彩跳跃的 饰品

鲜艳的色彩，精致的做工，来自韩国的设计。情人节期间，这样的饰物会不会再兴起一股流行风?快来看看这些高贵、可爱漂亮的饰品吧!

与众不同的情人节

1 、备足礼物 让爱情公告全世界 门前写真招帖。

a. 店门口美术笔手写招贴(含优惠策略的具体内容);

b. 彩色横幅一条：内容为“示爱有道!降价有理之降价风暴”;

c. 购买或租用心形气球做店面装饰;

2 、柜台和店面内外的卫生：要整洁，门窗玻璃一定要干净，一尘不染。

3 、在这里还是要特别提到服务质量一定要切实提高。

与当地鲜花店达成合作协议，相互提供商品，以增加双方销售量。

如购买 xxx元鲜花，赠由 提供的饰品一份或会员卡;

在 购 xxx元饰品，赠由 xxx鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

首先是节日提醒作用，创造浪漫的消费环境;其次是通过活动，培养与消费者之间的感情，贴心的有奖活动陪伴消费者立下爱情宣言。把产品、活动与情人节的内在文化情感完美的穿在一起，以文化的形式贯穿整个促销活动，真正的吸引消费者。并把文化凝聚在自己的品牌。

七月七日当天(公历8月23日)

营造甜蜜浪漫环境，浪漫消费，浪漫七夕。(卖场内设置浪漫主题海报)

1、食品区：

一桶冰淇淋，一对情侣要一起吃完，只有速度快并且吃相优美的情侣才能胜出，而这些，必须要经过“专业”评委和现场大众评审的双重打分。胜出的情侣奖获得浪漫电影票两张、冰激凌代金券77元以及精美的七夕情人节小礼物。

2、家电区：

举行现场k歌大赛，分为10个小组赛和总决赛(奥运会刚刚过去，想必大家还蠢蠢欲动吧)，即是说参赛者情侣将会有100对，可以象征性地收些报名费(控制报名人数)，小组赛胜出者，将获得甜蜜情侣耳机一副(或者是外置迷你音响设备);决赛胜出者将获得彩电一台(价值1000左右)。这样，相信消费者定会有不低的参与和消费热情的。

3、服装区：

活动形式很简单，只要是情侣在场，并且买女装南方负责付款，买男装女方负责付款即可，这种消费形式可以享受9折优惠;消费满500，将获得上场赠送的时尚爱心情侣套装两套，消费金额满1000的，则可以享受商场的8折优惠。

4、手机专区：

(1)买游戏手机送游戏套装。如果你的男朋友是一个手机游戏迷，那么送他一部手机游戏作为情人节礼物最合适不过。凡是当天到卖场专区购买了一部游戏手机，即可获得限量版超级游戏套装赠品一份，赠品只有3000份。现场填写一张“抽奖券”后，还有机会获得价值5000元的17英寸液晶电脑。

(2)买音乐手机送时尚酷派耳机。每一个音乐发烧友，他们想要的不仅仅是一个好的音乐手机，还需要一副高质量的耳机。这就是“伯乐识千里马”的道理，尊重消费者，就是王道。同样的，活动也设计一个名额为100的抽奖活动，中奖者将有机会获得音乐会门票一张。

5、生活消费品专区：

可以设置跟爱情有关的活动，因为这方面的范围比较大，那么主题就可以做的比较大。例如消满500就有会员卡赠送啊，宣传画海报欣赏啊，请人撞气球活动啊，送鲜花活动啊，总之，这一类的活动应有竟有，就看商场的创意了。奖励方面也可以适当设计奖项，例如打折优惠促销呀、送体验卡呀...

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