

七夕节餐厅活动方案设计(优质9篇)

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

七夕节餐厅活动方案设计篇一

“七夕情人节——表达你的爱”活动

1万以上存量客户（爱人/父母/子女/闺蜜/朋友）

根据实际人数确定

网点厅堂

- 1、有效维护存量客户，增加客户粘度
- 2、营销我行产品，提升余额
- 3、进行他行策反，实现客户的资产转移

通过网点为客户（爱人/朋友/父母/子女/闺蜜）拍照，举办赠照片活动及送花活动，寓意着真诚与爱意，从而增加客户对网点的满意度和忠诚度。

为什么要开展七夕活动？

七夕被誉为中国的情人节，承载着人们关于“爱”的美好心愿，如何让客户在这一天过的‘有纪念意义呢？网点可以借机搭建这样的平台，让客户爱在七夕节，感动在七夕节，从而增加客户对网点的粘度和满意度。

同时，网点可以适时地在活动中安排本行产品基金定投和保

险讲解，让客户为爱的人购置一份保障，有效宣传产品及相关增值服务，促进产品销售的达成。

“七夕”活动我们需要做好哪些准备呢？我们可以从邀约准备、物料准备、人员配备、现场布置四个环节进行。具体如下：

01邀约准备

可以采用电话、短信及微信公众号的形式，邀约在我行资产达到1万及以上存量客户，邀约内容重点突出本次活动的回馈。邀约时间建议为活动前一周。

02物料准备

宣传物品（宣传单页、易拉宝、荧光板、绶带）；消耗物品（纸巾、名片、纸杯）；文档表格（客户签到表、调查问卷）；其他，如玫瑰花及拍立得（用于拍照留念）。

03人员配备

厅堂需3名人员，包括1名负责引导和介绍人员，1名礼品发放人员，1名主持人；第三方人员参与配合（花店老师、影楼摄像师）。

04现场布置

在外景的安排上，建议在厅堂门口悬挂横幅，文案内容为“七夕节——表达你的爱”，提前3天摆放。同时建议用鲜花、爱心等装饰厅堂，在烘托氛围的同时也可以作为拍照的背景。客户等候区则建议摆放易拉宝4个（系列活动介绍2个，银行产品介绍2个），签到处让客户签名并拍照留念。

如何进行现场营销和后期跟进

活动中如何做好现场的营销与后期跟进呢？我们可以通过“前期造势、现场营销、后期跟进”三个内容进行分析，让活动开展更加有序。

01前期造势

首先，通过短信、微信公众号、电话、微信等方式对存量客户进行活动告知和邀约，同时，我们还可以在微信上设计相应的活动游戏，吸引更多客户参与进来。

其次，在营业网点进行阵地宣传，包含在网点门口宣传电子屏幕信息滚动，在厅堂内设置易拉宝进行活动宣传，同时对到访客户进行一对一的一句话活动告知。到访客户的一对一宣传能让客户更佳具体地了解客户需求和活动内容。增加活动热闹性，让活动更具营销氛围，帮助网点获取到访客户。

第三，活动前几天和活动当天，在网点周边社区进行活动宣传，以吸引更多的人关注和参与。活动要提前做好活动宣传，沿社区内进行宣传，可以引发社区内的活动效益，让更多的人了解网点品牌和活动主题内容，营造良好的活动氛围，这是前期造势中，效果显著的方式之一。

02现场营销

活动时，主持人介绍活动目的和活动参与资格获取方式，以及活动流程。在信息登记环节，利用问卷进行调查，了解客户的金融需求，挖掘意向客户。在客户排队等候时，主持人借助活动展示区、礼品展示区，介绍以往类似活动情况以及与主题活动相关的服务介绍，介绍一系列增值服务，让客户有一个初步的接触和了解。通过现场互动游戏，有奖问答环节，激发客户参与度。

03后期跟进

夕会总结活动流程，整理活动成果，对现场成交、意向客户名单进行整理，分配意向客户到各人；讨论后续跟进话术，制定后期跟进计划；每天晨会演练跟进话术，夕会汇报跟进成果，一周后总结跟进成果。

首先，一定要重视活动前期的造势宣传，这是奠定我们到访客户数的基础；对于参加活动的获取客户信息，我们也需要对其信息做好收集和存档，并进行专人跟进。后期跟进过程中，要了解意向客户的潜在需求，同时注意联络频度，做好持续性的客户维护工作。

七夕节餐厅活动方案设计篇二

七夕情人节 **全新时尚主题派对活动

爱情冲击波 寻找你心中的女神

7月30日、31日

- 1、通过本次活动，提高**公司在周边同行业市场的品牌号召力；
- 2、提高20%的日均营业额。

本次活动综合北京、上海、深圳、杭州、酒吧已行之有效的促销方法，结合当地娱乐场所活动经验，针对当前时尚都市男女喜欢寻找激情、寻找新鲜刺激的消费心理来进行策划整合。

- 1、整合公司各部门客户资源，统一以短信息的形式向客人发布活动信息；
- 3、精心布置活动场地，争取创造出一个浪漫、优美的节日气氛；

- 4、本活动以passion大厅为活动中心□ktv包房为辅；
- 5、凡31日光临的女宾，均可在咨客台领取玫瑰花一支
- 6、大厅开台随台赠送巧克力两枚。

爱情冲击排名靠前波：“寻找你心中的女神”

活动口号：坚决同陌生人说话；

公司自行设计交友卡，男(绿色)、女(粉红色)；

交友卡内容为：姓名(昵称)、年龄、爱好、工作、对他/她的要求；

客人开台/卡后，随开台/卡小食送给客人交友卡，让客人自行填写；

客人可通过观察，然后委托服务员将交友卡送给心仪的他/她；

如果双方有意，可通过服务员从中双方沟通后开始约会。

为活跃活动期间大厅的经营气氛，公司可考虑安排没进房的dj服务员着便装参加活动。

爱情冲击第二波：“炫自己，火辣mm召集令”

爱情冲击第三波：“真情告白”

爱情冲击第四波：“浪漫激情”

活动期间7月30日—31日，凡消费一打啤酒以上或消费额满300，均可获7月31日0：00分现场抽奖券一张，依此类推。

凭抽奖券现场抽奖。

二等奖：三名 数码mp4各一部；

三等奖：十名巧克力各一盒

1、大门口：

大门对面：3.5米*2.5米广告牌两块

大门玻璃：贴心形及玫瑰花图案；

大门：粉红色气球点缀。

2、大堂：

大堂正中用木板做心形签名墙，用玫瑰花包围；

楼梯扶手点缀红色玫瑰花；

3、大厅：

dj台：前面面板点缀多色玫瑰花，并用泡沫雕刻：“你是我的玫瑰你是我的花”字样；

4、ktv包房：

各包房每张台面放置玫瑰花一支；、各包房放置活动计划及细则一份。

策划部于据总办及董事会意见修改好计划案并准备实施；

工程部按图纸于20日前做好广告架的制作、安装工作；

财务部做好抽奖券及奖品的安排、发放工作及活动用卡的购

买;

七夕节餐厅活动方案设计篇三

一、活动主题：“终于等到你”

二、活动时间□20xx年8月27日 星期天 19：30--22：00

三、活动地点：后海

四、活动形式：男女配合.干活不累的活动

五、活动规模：群体活动

六、情人节策划活动流程方案：

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

游戏非得一男一女 合作 才能得到大礼品 大礼品4个 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 离开算弃传处理没有礼品 不能玩下轮游戏.

二 “分组对战帅哥美女对对碰”

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，其中一人蒙上眼睛背上自己合作伴侣，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。

4. 情侣大赢家pk

活动每对赢的 男女在pk 评第一名 第二名 第三名

将得到小礼品一份。失败的就淘汰。

6 红绳一线牵

男的 站在墙边 而女的即上红绳 对着拉. 只要男能够牵到你的手就赢的。

7一见钟情 心心相印

8四不象

每队男女谈论给对方学什么叫. 那个队的可以 男的或者女的叫男的猜. 猜对算赢 猜3次 失败的就淘汰.

文艺演出:

男女嘉宾共同出些节目。大家一起娱乐，唱歌跳舞，做游戏等。

自由活动：吃巧果

情人节的应节食品，以巧果最为出名。巧果又名“乞巧果子”，准备一些巧果，和一些小零食，大家边吃巧果边娱乐边聊天，这样有可以给双方一个了解对方的机会。

结语：这个活动不管是不是情侣都可以参与进来，如果你们在一起了，可以增进感情交流。

七夕节餐厅活动方案设计篇四

一、活动目的:

1. 利用节日期间提升项目上客率，增强现场人气;
2. 适时推出优惠活动，从而达到促进销售的效果;
5. 增加微信的关注量，为后期的微信营销做积累;

二、活动主题：“浪漫满屋，幸福七夕，情定融汇·丽景湾”

三、活动时间[]20xx年8月20日——9月3日房地产七夕活动方案四、优惠模式：(2#号楼的周年庆特价房不参与任何优惠)

1. 活动期间购房购房送装修基金(7777元)，并可以冲抵首付

款;

2. 七夕当天购房的年轻情侣(包括已婚), 可享受浪漫丽景湾大礼包一套, 包括高档的 婚纱摄影(3000元)一套、双人浪漫蜜月旅行(3000元)、高档床上用品三件套(3000 元);(仅限七夕节当天)

3. 七夕当天到访的年轻情侣(包括已婚)可获赠玫瑰花一束;(仅限七夕节当天)

4. 七夕当天的到访客户均可参与现场活动, 可获赠精美礼品;

五、活动项目:(到访客户均需扫二维码发送朋友圈参与)

1. 七夕节节点, 推出七套浪漫婚房即可享受当日所有的活动及优惠;

2. 外场活动:(有节日特点, 引人眼球, 送爱送祝福)

雇年轻人举着二维码牌在县城大街上派送单朵玫瑰花, 扫二维码发朋友圈者均可领取;(最好是请活动公司出人配合)

3. 现场活动:(有节日氛围, 年轻人喜欢的)

插花;现场免费教授玫瑰插花, 送给亲密爱人。(请活动公司举办)

六、现场包装(简单, 又能体现节日氛围)

1、门口彩虹门

2、门口“气球”粘门框

七夕节餐厅活动方案设计篇五

七夕情人节

20xx/8/26—20xx/8/28

为配合商场七夕情人节的的活动，利用微信平台进行互动，为丹尼斯百货提高知名度，扩大影响力。同时借此机会，进一步推广丹尼斯微信平台，加强微信宣传效果。

1、千里传情真爱无限

活动时间□20xx年8月26日—8月27日

领奖时间□20xx年8月27日—8月28日

活动说明：

1、活动期间，丹尼斯微信粉丝发送七夕真情表白和奖品领取店别，至丹尼斯百货微信平台，向您的心上人表白，就有机会被丹尼斯百货微信平台抽取为幸运粉丝。

2、丹尼斯百货微信平台每天为丹尼斯百货店抽取幸运粉丝，将粉丝真情表白通过丹尼斯百货微信平台“甜言蜜语秀”于第二天微信发送时段推送。郑州人民店每天10名赠品：丹尼斯毛巾一条郑州花园店每天10名赠品：丹尼斯毛巾一条丹尼斯七天地每天10名赠品：丹尼斯毛巾一条洛阳南昌店每天3名赠品：丹尼斯盒抽一盒焦作塔南店每天3名赠品：丹尼斯手帕纸一条平顶山华府店每天3名赠品：丹尼斯盒抽一盒。

安阳彰德府店每天3名赠品：丹尼斯手帕纸一条三门峡六峰店每天3名赠品：丹尼斯盒抽一盒。

3、抽中的粉丝会收到丹尼斯微信公共平台所发的中奖通

知：“千里传情真爱无限！恭喜您被丹尼斯百货抽中，成为今天的`幸运粉丝。请您凭此信息，至您所选的丹尼斯百货店贵宾中心，领取精美礼品一份。”

4、粉丝凭中奖通知信息，在领奖时间内到所选的丹尼斯百货店贵宾中心，领取精美礼品一份。

七夕节餐厅活动方案设计篇六

七夕情人节

20xx/8/26— 20xx/8/28

为配合商场七夕情人节的的活动，利用微信平台进行互动，为丹尼斯百货提高知名度，扩大影响力。同时借此机会，进一步推广丹尼斯微信平台，加强微信宣传效果。

1、千里传情真爱无限

活动时间□20xx年8月26日—8月27日

领奖时间□20xx年8月27日—8月28日

活动说明：

1、活动期间，丹尼斯微信粉丝发送七夕真情表白和奖品领取店别，至丹尼斯百货微信平台，向您的心上人表白，就有机会被丹尼斯百货微信平台抽取为幸运粉丝。

2、丹尼斯百货微信平台每天为丹尼斯百货店抽取幸运粉丝，将粉丝真情表白通过丹尼斯百货微信平台“甜言蜜语秀”于第二天微信发送时段推送。郑州人民店每天10名赠品：丹尼斯毛巾一条郑州花园店每天10名赠品：丹尼斯毛巾一条丹尼斯七天地每天10名赠品：丹尼斯毛巾一条洛阳南昌店每天3名赠

品：丹尼斯盒抽一盒焦作塔南店每天3名赠品：丹尼斯手帕纸一条平顶山华府店每天3名赠品：丹尼斯盒抽一盒。

安阳彰德府店每天3名赠品：丹尼斯手帕纸一条三门峡六峰店每天3名赠品：丹尼斯盒抽一盒。

3、抽中的粉丝会收到丹尼斯微信公共平台所发的中奖通知：“千里传情真爱无限！恭喜您被丹尼斯百货抽中，成为今天的‘幸运粉丝。请您凭此信息，至您所选的丹尼斯百货店贵宾中心，领取精美礼品一份。”

4、粉丝凭中奖通知信息，在领奖时间内到所选的丹尼斯百货店贵宾中心，领取精美礼品一份。

七夕节餐厅活动方案设计篇七

众所周知，农历七月初七(8月x日)，是中国传统的节日xx七夕情人节，这是牛郎、织女一年一度鹊桥相会的日子。近年来，七夕情人节已成为青年男女追崇时尚、表达爱意的一个特殊节日。随着社会经济高速发展，生活与工作的压力也与日俱增，以至于许多人虽然工作稳定，事业有成，但由于自身和社会因素的影响，仍然过着“自由而寂寞”的单身生活。为给青年男女搭建沟通交流、相识相爱的平台，助推“幸福宜居新来西”的建设进程，办事处拟在七夕节前夕，举办“爱在七夕”相亲联谊会活动，特制定如下活动方案：

坚持公平、公开、公正的组织原则，通过自由和浪漫的活动形式，为青年男女择偶和选择爱情搭建平台。

“七夕寻梦缘，爱在沙岭河”

8月x日

待定

在莱西市内工作和生活，年满20周岁，热爱生活、品行端正、遵纪守法、具有正确的婚恋观、职业相对稳定的青年男女均可报名。

(1) 每个参加相亲大会的人需提供2张2寸免冠彩照，并填写报名表。

(2) 报名者需提供本人身份证、毕业证原件及复印件各2张。

(3) 采取近到各社区居委会办公室报名，再汇总到居管办的报名方式。

1、主持人介绍活动形式、内容及参加人员活动区域划分。

2、水集街道xx致辞。

3、文艺演出。

4、猜谜者到谜语区参与有奖竞猜、交友、设兑奖区。

5、公园西侧设相亲长廊。参与者可通过逛长廊方式，查阅信息，寻找意中人。

6、请相亲成功者上台发表爱情感言。

7、相亲成功者共同放飞爱心气球。

七夕节餐厅活动方案设计篇八

为落实中央群团组织工作会议精神，充分发挥经开区群团组织在园区社会经济建设中的组织带动作用。倡导礼貌新风，营造和谐环境，助力战高温、夺高产竞赛活动，舒缓青年工作压力，为全国礼貌城市创立增添活力。区工会、区妇联、共青团区工委决定联合举办青年交友联谊活动，现就活动相

关事宜通知如下：

主办单位：

承办单位：

七夕寻缘·爱在九华

经过自主和浪漫的活动形式，进行交友和择偶。

拟定20xx年8月7日（具体时间另行通知）

九华湖公园（具体位置另行通知）

凡年满20周岁，在全区范围内企事业单位工作，机关、乡镇、学校、医院、企业等未婚未恋男女青年均可报名参加，报名人数不限、活动不收取报名费。

1、有意参加联谊活动的青年可经过如下途径报名：

（1）填写好《“七夕寻缘·爱在九华”青年交友联谊活动报名表》并附5寸近期生活照（电子版）一张，交至所属单位妇联、工会或团委组织负责人处均可，盖章后统一交至经开区妇联办公室（九华大楼1207室）。若报名人员所在单位未设立妇联、工会或团委组织的，报名人员可直接将报名表送交经开区妇联办公室。

（2）填写好电子档《“七夕寻缘·爱在九华”青年交友联谊活动报名表》并附上5寸照片发送至邮箱xxxx□报名人员资料必须真实可靠，不得弄虚作假。

2、本次活动现场设置有小舞台，报名嘉宾能够申请才艺表演，可是专业一点的节目，给心仪的ta唱歌、跳舞、朗诵、演奏都行。在报名表里上报，经主办方审核后，自备道具参与才

艺表演，每人限报一个节目。

- 1、各单位要高度重视，充分认识此次活动的重要意义，及时向单位分管领导汇报，进取动员广大贴合条件的未婚、未恋青年积极参与，并做好报名人员的审核上报工作。
- 2、参加联谊活动的青年要准备现场个性脱口秀进行自我介绍（时间为30秒—1分钟）。
- 3、所有活动参加者供给信息资料必须真实可靠，活动日当天必须按时签到，活动中途不能退场，活动过程中要服从统一指挥，做到讲礼貌、有诚信，积极配合主办方的各项活动。
- 4、参加才艺展示的嘉宾要提前将才艺展示资料告知主办方，以便在活动过程中灵活穿插，活跃活动气氛。

七夕节餐厅活动方案设计篇九

为了高质量、高水平地办好“首届中国七夕情人节”活动，整合x旅游资源，打造x旅游品牌，力争将“中国七夕情人节”活动办成中国非物质文化遗产。根据要求，为做好活动的各项筹备工作，特制定本方案。

今年是第一次举办“中国七夕情人节”活动。本次活动宗旨是“扩大开放、加快发展，提升形象、打造品牌”。通过开展丰富多彩的系列活动，全面展示x口旅游形象，进一步深入打造“情爱”文化品牌，借助节庆活动，促销x(巨石山生态文化旅游区)x(中国活海欢乐世界)，宣传x提升景区的美誉度和知名度，努力早日实现“情缘文化园区、休闲养生福地、文明和谐景区，综合拓展基地”的目标。

活动主题是：“聚在宜城x缘在x”

主办单位x省旅游局x市人民政府

承办单位：宜秀区人民政府

x市旅游局

区文体局

镇人民政府

协办单位□x永先集团

x小x旅游有限责任公司

x纪念园

迎江寺

x别墅度假村

为确保活动安全、秩序、文明、和谐、绝对无事故，特成立“第一届中七夕情人节”活动组织委员会。其组成人员如下：

名誉主任：

名誉副主任：

顾问：

主任：

副主任：

委员：

活动时间□x年6月30日——x月31日

整个活动分为四个阶段，具体如下：

(一)、活动筹备及宣传(x月30日——8月7日)

1、新闻发布会活动。7月8日在x等地举行新闻发布会，邀请新闻媒体进行前期宣传活动。

2、新闻发布会召开的同时启动并贯穿整个活动始终，宣传x“七夕情人节”的由来，进一步打造“情爱”文化品牌。

(二)主题日活动(8月x日——8月x日)

1、情人节主题日暨开幕式活动。8月x日上午9：09在x景区举行首届中国七夕情人节活动开幕式。

2、上海知青杂志、知青旅游联盟挂牌、陶行知爱国主义教育实验基地授牌活动。8月6日上午10：18在景区会议室举行。

3、旅游商品展活动。8月5日上午10：18在x景区举行。

5、“沐浴爱河”亲水活动。8月6日下午13：09在仙龙湖景区举行。

6、“风雨同行”登山比赛。8月6日上午9：09在x举行。

7、“龙凤呈祥，爱满天下”活动。8月7日上午09：09在x景区举行。

8、8月6日晚19：00在严凤英大舞台举行异域风情晚会活动。

(三)主题月活动(8月1日——9月30日)

1、“情爱”品牌主题月活动。各活动参与单位联合推出“寻爱”之旅，包装旅游产品联合促销，策划单位继续在新闻媒体、有线电视、网络上宣传，扩大影响。

2、企业论坛活动。9月23日上午8：30组织旅游企业在x别墅举行

(四) 策划营销(9月30日——12月31日)各旅游企业联合推出旅游产品，重点策划营销。