

# 2023年情人节餐厅活动方案(优质9篇)

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。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。

## 情人节餐厅活动方案篇一

七夕是中国传统的情人节，由于国人越来越珍视中国的传统文化、民俗节日，再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。本促销策划案主要提出两大紧贴“七夕”主题的大型促销活动，以配合店内各商家、场馆促销活动，营造浓郁的情人节消费氛围。

另外，由于黄金珠宝是情人节的主力商品之一，建议将商场每年一度面向婚庆市场的“秋季季钻饰节”于七夕启动，以“节”促“节”，并借情人节的巨大商机给钻饰节带来一个好的开端。

：8月12——8月16日

为配合七夕主题，建议在商场卖场共享空间架设一道鹊桥，根据传说中在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气氛。

### （一）钻饰节

#### 1、主题

百年老店，百年好合——20xxxx钻饰节

[主题释意]本次活动主题拟定为“百年老店??百年好合”，

主打婚庆市场，定位明确，将xx商场黄金珠宝卖场最具竞争力的牌誉优势凸显出来，以诚信和祝福吸引目标消费者。

## 2、活动策划

钻饰节由8月延续至“十一”黄金周，共计一个多月，这么长的时间，促销活动应该是有层次、分阶段的。七夕促销期间为钻饰节活动的预热期，吸引消费者对钻饰节活动的关注，并促进下一步消费。

钻饰节浪漫启动，七重炫礼任意挑选

活动期间购买钻饰类商品累计满3000元，即有七种优惠由您任选其一。

床品77元抵扣券 西装77元抵扣券 鞋品77元抵扣券

女装77元抵扣券 服装配饰9折卡 华服6折卡 婚纱摄影8折卡

## 3、展式创意

每个珠宝品牌推出几款情人节特别推介款，可以是名贵高价，也可以是为情人节特别设计的款式，用干花创意搭配进行展示，外面罩上透明玻璃罩，将经典款从让消费者挑花眼的众多珠宝款式中凸显出来，在花的配称下形成浪漫唯美的效果，对消费者形成不可阻挡的的诱惑。且女人多被比喻为花，花与珠宝的搭配暗喻女人与珠宝的和称关系，独特的展示方式配合适当的灯光、背景，必将吸引消费者驻足的目光，产生极佳的促销效果。

## 4. 宣传策划

派发“七夕情侣广告气球”印刷上店铺的店名，电话。以粉色心形气球为主色调。

## 情人节餐厅活动方案篇二

这一天，天使的眼泪凝结成钻石，原来爱，早有天意。

你可曾知道，在时间的最初，世界一片荒蛮，有颗钻石已经降落到地底因为这段感情，祝福划落爱神的脸庞，那划过的弧线便是这一生注定的邂逅，冥冥之中，爱有天意。

有些爱，早已命中注定是万亿年，远古苍茫大地与浩瀚宇宙，这颗眼泪被神静静包裹着，凝结成唯一的一颗。是幸福是祝福亦是瞬间感悟，那璀璨切面，映出的灿烂笑容，今生，命中注定只为你一人绽放。

20xx的情人节，浪漫如期而至，爱恒信珠宝捕捉“她”在收到钻石那一刻，眼中无尽惊喜与幸福幻化的璀璨泪光，以爱之名，用钻石把瞬间凝固成永恒。让你眼中的她因钻石而得到心仪已久的幸福。

世人相信，每段感情都早已注定，而爱恒信相信，钻石是这份天意唯一的见证。在时间的最初，爱神为每一段姻缘落下的一颗晶莹泪珠，从天堂滴落地心，凝结着祝福与祈愿，经历亿万年的情境交错，在这个特殊的日子寻到她真正的归宿，化成她喜极而泣的眼中那晶莹泪光。

希腊传说中，钻石本就是天神的眼泪，形成于33亿年前，超越了时间和自然的力量，经历了难以想象的旅程，来到我们面前，带着从未黯淡永恒坚定的光芒，见证每一段被爱神以泪祝福的爱情。没有任何事物比钻石更能喻示真爱的特质：坚韧璀璨，经历时间空间转换仍历久弥新，而最为重要的是，它象征天长地久的永恒，33亿年，在天荒地老之前就已经为爱而生。还有什么，能比在庆祝爱情的这一天，用钻石永恒光芒照亮她的笑容更美，勇敢说爱吧，以钻石的名义，这爱是被上天祝福的宿命。2月14日，爱神的眼泪坠落人间，照耀注定数十亿年的幸福。

当爱情命中注定，就有一颗钻石为你们存在

她是人类目前所知最坚硬的天然物质，比地球上硬度仅次于她的矿物质还要硬58倍。“钻石”一词来源于希腊语“adamas”意为不可征服的，——一如人类的爱情。

我们用钻石表明爱的坚定，我们用钻石证明一生一世的誓言，从浪漫到坚贞，钻石涵盖了爱的所有美丽语言，那顽强而灿烂的光亮，闪耀着冥冥之中无声的约定，亿万年至今，生生不息。

希腊人认为钻石是天神的泪珠，每一段爱情都已经为上天注定，爱神的那滴眼泪凝聚祝福与保佑，经历数十亿年的历练，到达主人手中，终于见证预言成真，幸福的永恒。

不仅是神话，每一颗钻石，都是跨越艰难才来到主人手中，那璀璨光芒中闪烁着缘分与天意。最年轻的钻石，都有九亿年的故事，它们形成于高温高压的地球深处，直到强大的力量把它们和火山熔岩一起送上地表，这地表之旅充满危险，它们可能被岩浆湮没，亦可能变成二氧化碳气体，或者受水流冲刷，被埋没于泥沙之中，等待被人类发现的那一天。一块钻矿石，经过划线，辟开，打磨和切割，天然的璀璨光芒才能破茧而出，为有情人见证永恒，凝视那一颗经历了千辛万苦才映射会心笑容的钻石，你一定会明白，这正是爱，动荡和磨砺，时间空间自然的改变，都无法磨灭真爱璀璨而顽强的闪烁，即使天地黑暗，那一点钻石光芒，足够照亮希望，指引爱情方向。

属于你们的钻石是独一无二的，因为你们爱情是独一无二的

刚开采出来的钻石在进行切割和打磨之前会依照切工，净度和色泽分选入多达16,000隔不同的品类，钻石的4c标准（颜色，重量，切割以及净度），决定了世界上没有两颗完全相同的钻石，——如爱情。

谁说，幸福的人都是相同的？每一段爱情，从缘起到牵手，再到永远，都是独一无二，唯有以钻石的璀璨方能呼应你们对幸福的感念。人们相信，钻石是有灵性的宝石，能够呼应出拥有人的独特气质，闪耀主人的真我光彩。每个女人都希望自己是特别的，尤其在爱她的人眼中，她值得最好的。用钻石赞美她的独一无二吧！闪耀默契的光芒，沉静而灿烂，那是心心相印的自豪，是属于你们的独特的印记，刻在彼此心上，如钻石闪耀，永恒不灭。

2月14日，西方浪漫的情人节，地球上每个角落都在宣扬爱情，同一时刻，闪耀各不相同的感人瞬间。用钻石告诉她，她是特殊的，是这世间独一无二的只属于你的幸福，她值得这一颗命中注定来到她手中的钻石，那灿烂光芒，是你们无声的约定，上天见证，你们相爱，不离不弃，即使如钻石一般经历沧桑变迁，仍然顽强闪亮真爱光芒，这钻石，是爱神用眼泪凝结的祝福，也是期待，数十亿年的约定，因你们而圆满。

璀璨美钻：

经年累月的大自然奇迹

钻石是极之罕有的天然瑰宝。每颗钻石的独特个性与其背后不同的故事赋予它更人性和珍贵的价值。过去数百年来，钻石一直见证人类每个重要的时刻。今日，钻石继续以神秘浪漫气质令世人倾倒：戴上爱恒信钻石，见证幸福永恒的爱！

以上内容做成大的展板，通过文字的. 包装描述来表达钻石的情感载体。进而提升品牌美誉度，促使消费者对钻石的拥有欲望埋下伏笔。

3、音乐：情人节快乐、你最珍贵、知心爱人、情深深雨蒙蒙

4、物料：宣传单张、品牌册□x展架、横幅□kt板、礼品、寻宝标签

# 情人节餐厅活动方案篇三

xx酒店情人节（天赐良缘，情定xx）

20xx年2月14日

主要地点：xx西餐厅（酒店六楼）

次要地点：客房

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、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、六楼餐厅每个餐桌摆一个烛台，一只玫瑰花

5、整个餐厅用白色桌布、白色椅子、腊梅、沙幔点缀整个餐  
厅

6、吧台摆一束鲜花（百合、马蹄莲）

7、西餐厅门口搭个拱门花柱

8、彩灯和沙幔布置现场用粉色气球点缀

9、现场拍照（拍立得xx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□xx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xx□□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大酒店准备一份珍贵的礼物，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□x月x日前推出活动广告

2、其他部门x月x前结合营销计划，制定好情人节活动细则

3、餐厅客房在x月x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篇四

作为参观的老板，我们知道怎么样去准备一份促销方案吗？

以下是小编精心准备的餐馆促销活动方案，大家可以参考以下内容哦！

创意是每个活动策划者最基本的水准体现。作为一个合格的微信营销策划人，要做到“三心二意”：信心、决心、恒心；创意、乐意。拥有自己独特的创意非常重要，如果实在不知道怎么做，可以给自己定量，如一天之内想出20个创意，否则就不要吃饭，要逼自己一把，对自己狠一点，如此才能成功写出好的中秋节创意营销活动方案，才能微信粉丝们耳目一新，达到营销的目的。

从哪些方面来思考呢？黄笑晰认为，可以从微信公众平台体现的特色以及中秋节意蕴去做。举个例子：消费者打开企业微信公众平台，可以飘洒一些孔明灯，孔明灯微信用户可以进行文字接龙的游戏，能够接到多少个就可以获得一份精制月饼，将结果分享到微信朋友圈同样有机会获得定制月饼。

微信营销活动准备工作怎么做？收集相关资料，行业资料、竞争对手资料，了解市场行情，了解中秋的背景文化，做出相应的数据报表，这样才能使这份中秋节微信活动策划有理有据，才能使营销方案具有针对性。据黄笑晰所知，今年的中秋节已经有很多企业开始着手策划中秋微信营销。显然整个行业的市场竞争将会非常激烈，以餐饮业为例，餐饮营业网点从20xx年开始就已经急速膨胀。要想突破重围，通过微信营销活动打响品牌特色，就要了解对手做了哪些准备，自己该如何应对。附近的几家餐饮店都在做中秋打折促销，你再去打折不仅没有太大的意义，而且会陷入恶性竞争。

微信营销活动推广时间通常会被很多策划人给忽视，其实这是一个非常重要的因素。你在上午7点~9点做活动与在晚上7点~9点做活动有没有什么区别？或许很多策划人压根没有考虑过这样的问题，然而这恰恰是做中秋节微信营销的重点，试想一下，消费者使用微信最频繁的时间段是什么？上午7点~9点，上班族们通常在上班路上没有心情看微信，而还在过暑



假的学生估计还没起床。晚上7点~9点，刚好是大家休息娱乐放松的时间段，如果玩个即将临近的中秋节趣味游戏，很多人都会乐意参与其中。

活动布局是对活动的全局把控，是通过微信二次开发来实施此次中秋节营销活动，还是通过故事设计、有丰富内容的图文消息发布来吸引用户这些都需要策划人考虑清楚。如果是针对儿童来开发，活动界面就需要设计得更可爱，使所有的中秋图片都卡通化，如此一来，孩子们才会有兴趣去完成企业精心设计得微信营销活动。

做中秋微信活动策划，大家想到的通常是月饼。可不可以在其他方面做文章呢？比如漂亮的中国画，长辈爱喝的普洱茶，手工制作的带有中秋故事的小工艺品等等。然后通过微信平台展示出来，借助微信强大的影响力，使其通过朋友圈扩散开。当朋友、长辈、妻子儿女收到这些礼物时，收获的不仅仅是一份惊喜，更可以是艺术品的欣赏、创意礼品的玩赏乐趣。

具体的统计形式，要分析哪些效果，品牌影响力要从哪些数据体现，是以天为周期来统计微信营销效果还是以小时制时间段来统计，这些都需要缜密的分析思考。在统计完成后，总结成功或者失败经验教训，并将其作为下一拨品牌宣传的依据，使所有的微信营销活动都有连续性，而非将中秋节、国庆节这些营销计划都割裂开来。

1. 燕青大酒店市第一家店——通济门店即将开业，预计到16年年底将有5家连锁酒店在宁开业。

2. 如何将“泛主题体验式酒店”的认知影响最大化，把品牌所营造的“势能”，转化成x市市场落地推广的市场动力，是x市新店开业要解决的核心问题。

1. 正式宣布进入x市市场，引起x市市场同行、目标消费者以

及媒体朋友的关注；

4. 借助开业机会，建立起与x市市场的相关政府部门和合作伙伴的良性关系，为后续的市场经营及推广做好铺垫。

5. 让x市人们了解、认识、对有个感性认识

1. 活动主题：

，新旅伴——开业仪式

2. 活动基调：

热烈、欢快、大气、分享、严谨

整个活动流程分三部分进行：筹备工作、现场控制和后期跟进。

(一) 筹备工作：

(1) 工作计划拟定：

1) 整个活动的流程及方案的制定由于12月5日完成，完成后交至驻店经理处审核。

2) 活动方案通过后，确定此次活动的相关负责人，将责任到人。

(2) 场地确定： 酒店大门口

(3) 礼品准备： 选择vip免费入住体验卡或其他特色礼品(负责)

(4) 引导员的准备： 安排引导员引导与会人员进场(负责)

## (5) 人员邀请与确定:

在活动举行前一周与邀请的相关人员提前通气;

在活动前三天, 把相关邀请函发到邀请的相关人员手中;

## (二) 现场控制: 包括场地布置及活动流程与控制

### (1) 场地布置(负责): 包括场外布置和场内布置:

#### a□ 场外布置:

1) 在酒店大门两侧的马路边上插上带标志的彩旗;

2) 在酒店大门两侧放置2个升空气球, 气球下悬挂条幅, 内容待定;

3) 酒店大门上沿挂一条横幅, 内容: 酒店店开业庆典;

4) 酒店主楼的墙壁上悬挂祝贺单位的条幅;

5) 酒店门口两侧摆放祝贺单位的花篮;

6) 周边主干道上开业增加20条条幅做宣传;

7) 酒店大门上悬挂2-4个大红灯笼(增加喜气, 烘托气氛);

9) 酒店大门入口处设置气球拱门, 拱门上设置横幅, 内容为活动的主题内容。

10) 楼顶放升6个升空气球, 气球下悬挂条幅, 内容待定

11) 主宾区铺上红地毯

#### b□ 室内布置:

- 1) 酒店通道必须有醒目的引导标识
- 2) 签到区设置在大厅入门口处，签到桌上摆放签到用品：签到牌、签到簿、签到笔、桌花等。
- 3) 总台、休息区的茶几上摆放鲜花和烟缸。
- 4) 酒店的电梯内悬挂宣传物品。
- 5) 如果宝宝提前到货，可以根据它的样子做成纸板模型放在大厅作路线指示牌

## (2) 活动流程与控制：

1) 日期□20xx年. 二月十一日

2) 地点：号酒店店门口(如遇下雨将地点移至大堂内)

3) 活动流程：

a□7□00筹备组人员、礼仪公司人员到场，检查电源，调试音响设备，舞台布置，将所有准备工作做最后检查。

b□8□00各部门人员各就各位、各司其责，背景音乐循环播放喜庆欢快的乐曲。

c□8□20庆典工作人员、礼仪小姐、接待人员在指定位置准备

d□8□30礼仪小姐走台做最后的彩排，熟悉接待路线、接待方式和位置等。

e□9□30酒店领导迎接嘉宾，礼仪小姐配合签到，佩带胸花，发放企业宣传资料，引导嘉宾到休息室休息。

f 10 18 主持人就位后，介绍出席的领导和嘉宾名单，然后宣布仪式开始，

g 10 20 - 10 35 驻店经理宣布新店正式开业并致欢迎辞

h 10 35 - 10 50 公司领导致辞

i 10 50 - 11 00 政府部门嘉宾致辞

j 11 00 - 11 05 酒店全体员工宣誓仪式，显示出很强的团队精神(内容见附表五)

l 11 20 主持人宣布仪式圆满结束

m 11 20 - 11 50 公司领导接受媒体访问

n 11 50 - 13 30 答谢午餐

o 结束后向与会人员发放纪念品(负责)

注：活动前一天应该进行彩排，具体视实际情况而定。

(2) 其他：

1) 当天来宾的车辆停放地点由负责安排人员引导停放。

2) 当天的午餐由负责

3) 当天的礼仪小姐由负责

4) 当日的安全保卫工作由负责

(三) 后期跟进工作

- 1) 剩余物资的搬运工作; (陈俊俊负责)
- 2) 现场活动录像带的整理。(陈俊俊负责)

## 情人节餐厅活动方案篇五

“岁月无声、真爱永恒” “诗情花意过七夕”

20xx年七夕节19:30——22:00

某某会所

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。）

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”

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。

## 情人节餐厅活动方案篇六

### 活动背景

2月14日，一年中最浪漫的日子，这一天无限柔情和蜜意尽情释放，真诚的渴望与期待等待回答，心与心的碰撞，撞出永恒不熄的爱的火花。

在这样一个浪漫的日子里，我们以实际行动送上真诚的祝福，愿天下有情人终成眷属，白头偕老，美满幸福。

### 流星的传说

在广阔无限的宇宙中，

有一个很小很小的星球，在一个晚霞满布的傍晚，邂逅了一颗美丽的星星，那星星奔跑时，身后会带着一道飘逸五彩的光芒，“她好美，”他叹道，被她的美丽打动了，并等待为她做点什么，可是等了一年，二年——十年，二十年——直到一万年以后，她才再一次神采怡怡的跑过，他决定燃烧自己的身体的百分之一，去照亮她，让更多的星星去见证她的美丽，于是天空中有一道美丽的光弧划过。

可是他毕竟太小了，那光芒也太弱太弱，还没有来得及靠近，就已经陨落了，不知去向，他失望了，他付出了爱，但她却没有得到，于是他在浑浑噩噩中度过了又一万年，他想，如

她再次出现，他会燃烧全部自己，去告诉她她是他见过的最美丽的星星，告诉他对她的仰慕，对她是一见钟情，但她却没有再来。一百万年后，他衰老了，也许他将永远的错过这份美丽，在他绝望的时候，她的美丽再一次光临了，他毫不犹豫的燃烧了他的全部，在天空中划过美丽的光芒，形成了宇宙中第一颗真正的流星，这一次他是幸运的，不但见到了她，还剩下小块落到了她的怀里，他死去了，直到他告诉她，她是他见过的最美丽的星星，对她的仰慕，对她的一见钟情，以及为她所做的一切。她心灵震撼了，决定去找回他陨落的百分之一，也许只剩下千分之一，万分之一——亿分之一，但无论如何，她决定在天空永久的遨游，轻轻的去拂过所有的星球，去找回那属于她的百分之一，千分之一——亿分之一的爱。

## 一、活动主题

“心语星愿” 借浪漫的星，许下诚挚的愿，与他（她）共续前世的缘。

## 二、活动目的

- 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；

## 三、活动时间

1月23日——2月20日

## 四、活动地点

珠宝华北区各卖点

## 五、主办单位



珠宝有限公司

## 六、活动细节

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，永恒期待，只因为爱在我们的中心。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3月3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）。

（目的：给情人们创造一个发泄感情的空间和场地，另一方面还可以借此提高品牌的知名度和美誉度。）

为了作到评奖的公正：我们特别为填写宣言者，准备了一个密闭性的箱子、一个信封。填写完毕，封闭进信封内，然后由填写者亲自投入箱子内，以备评委评选。

道具准备：活动宣传单页预留适当空间。另外宣传单页要力求做到新颖、别致、与众不同，给人一种想认真阅读的欲望。

要使促销取得成功，必须要使活动具有刺激力，能刺激目标

对象参与。刺激程度越高，促进销售的反应越大。此点即是来刺激目标对象的一点。

### 活动亮点三

#### “购物有礼”

凡在2月14日当天购物的所有顾客，均有小礼品赠送。（鲜花）

### 活动亮点四

您还可以在我们的各大卖点为您的他（她），专门设计、加工你们的专有钻石首饰，一定另有一番风趣哦！

## 情人节餐厅活动方案篇七

致敬好情人的目的是不让有情人寒，当有情人需要帮助的时候，我们尽可能去帮助他们，让他们感受到心灵的、情感的与物质上的温暖，让他们更加温暖从容，从而更有力量去行善，带动更多的人加入到行善者的行业中去，帮助更多需要帮助、值得帮助的人，最后酿造人人公益，人人快乐，人人受助，人人幸福的美好愿景！

20xx年xx月xx日

1、早上9点至下午2点：我负责赚钱养家，你负责貌美如花大挑战。（你敢挑战吗？）

2、14：00~18：00-一系列丰富多彩的促进情侣之间感情的讲座、比赛活动。（全部都有丰富的奖品开出，花落谁家，让我们拭目以待！）

3、18：00~20：00-有情人慈善晚宴。

备注：每对有情人出131.4元，象征一生一世（将获得桂华花园酒店友情提供的价值168元房间一间，慈善晚宴、还有所有丰富的奖品及其他正在协调中）

4、参与对象：必须是有情人的情人（只限10对情人，象征十全十美！）

5、愿景：希望更多的有情人加入我们，有钱出钱，有力出力，有主意出主意，有时间出时间，有技术出技术，有文采出文采，让我们一起助力有情人！助力社会和谐公益！为探索情人、情侣、家庭如何相处，做一个尝试。

你是下一个有情人吗？赶快加入我们！一起共享快乐幸福的生活，享受帮助别人是快乐的，受人帮助是幸福的人世间至美的情感！

## 情人节餐厅活动方案篇八

七夕节是中国传统节日中最具浪漫色彩的一个节日，是人们为纪念传说中牛郎织女的凄美爱情故事和他们为爱情不惜对抗权势的精神而流传下来的一个节日。农历七月初七的夜晚，天气温暖，草木飘香，这就是人们俗称的七夕节，也有人称之为“乞巧节”或“女儿节”，七夕坐看牵牛织女星，是民间的习俗，相传，在每年的这个夜晚，是天上织女与牛郎在鹊桥相会之时。织女是一个美丽聪明、心灵手巧的仙女，凡间的妇女便在这一天晚上向她乞求智慧和巧艺，也少不了向她求赐美满姻缘，所以七月初七也被称为乞巧节。

传说在七夕的夜晚，抬头可以看到牛郎织女的银河相会，或在瓜果架下可偷听到两人在天上相会时的脉脉情话。听到牛郎织女情话的女孩便会有一个甜蜜美满的爱情和婚姻，因此七夕节也有中国的“情人节”的别称。

近几年，随着人们生活水平的不断提升和国学意识的日趋复

苏，传统节日越来越被重视，七夕节的文化意味和甜蜜七夕对于热恋中的情侣无疑是不容错过的，它的影响也越来越大。

## 二、节日市场分析

1、七夕节影响日益变大，已引起各商家的重视和利用。如婚纱摄影、鲜花、礼品、综合商场等针对七夕节的促销已颇见声势。但是餐饮业对它的重视还不够，基本上都停留在送“玫瑰花”的简单营销阶段。

2、西餐厅的西方基调与七夕节的中国元素如何结合是一个难点，中国节日追求热闹喜庆的氛围和西式文化追求优雅品位的诉求有一定冲突点。

3、西式文化与传统文化的结合在日益深化并成为趋势，如肯德基、麦当劳等推出油条、豆浆等中式快餐；咖啡厅推出中国菜等都是这种表现。这一点在针对中国传统节日上更显露无遗。

## 三、活动目的

1、利用七夕节节日气氛浓郁、情侣消费集中的特点，促进餐厅当天销售额的大突破。

2、通过文化味浓郁的促销活动，一方面让老顾客加深对餐厅的影响，提高在其心目中的美誉度，促进其在本餐厅的连续消费性；另一方面吸引更多人的关注，提高餐厅知名度，吸引更多消费。

## 四、活动时间

主体活动时间：七夕节全天

活动准备时间：七夕前一周简单布置完毕、宣传物料到位并

进入宣传。

## 情人节餐厅活动方案篇九

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。