

2023年七夕节餐厅活动方案 七夕餐厅营销活动方案(汇总5篇)

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来看看吧。

七夕节餐厅活动方案篇一

以七夕当天主题活动为主线，前期返券让利促销为辅助，举行为期三天的“穿越七夕夜·寻找更美的你”主题营销活动，针对8.16日当天，举办“忽然遇见你”单身交友派对，及“浪漫回味年”情侣交友派对。

凡是单身人群均可参加8.16日xx西餐厅举办的城市大型单身交友派对，以高水准的交友对象、人文浪漫的餐厅氛围、极具创意趣味的活动环节，为你寻找完美伴侣提供最舒适浪漫的平台与空间。

凡活动当天交友成功者均可享受餐饮5折优惠。（具体折扣由餐厅方视情况而定）

只要你身边有伴侣，均可参加8.16日xx餐厅举办的情侣主题派对，凡是夫妻、情侣在七夕当天到西餐厅消费，均可获得餐饮5折优惠，凡是8.16日为结婚纪念日的顾客，只要你敢于讲述你们的浪漫爱情故事，则均可享受该西餐厅提供的免费情侣套餐一份。

餐厅七夕节活动策划2

七夕节餐厅活动方案篇二

活动主题：

牵手吉祥伴一生

活动时间：

2月8—2月14日

活动内容：

黄铂金：

黄铂金消费满1500元送77元钻石；

黄铂金消费满3000元送177元钻石；

黄铂金消费满4500元送277元钻石。

以此类推。

银饰：

xx银饰全场9折。

钻石：

挑选一系列产品，取名“携手永恒”并准备结婚纪念品。

1、相约xx—“一生的约定”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由xx银楼送出的价值288元结婚礼品一份。

2、相约xx—“七年之痒”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由xx银楼送出的价值588元结婚纪念日礼品一份。

3、你购钻饰我送金

凡购买钻石产品：

实付20xx元者，送红绳千足金转运珠手链一颗。编织费另计；

实付5000元者，送红绳千足金转运珠手链两颗。编织费另计；

实付8000元及以上者，送送红绳千足金转运珠手链三颗。编织费另计。

4□xx钻石特价

在2.14情人节当天，挑选两款钻饰，以7.7折特价销售。

活动准备：

1、店铺布置，店门放置粉色心形拱门。

2、礼品定制，契合结婚纪念，相守永恒为主题。

3、活动宣传：活动前期可短信发放。（每店数量约2万条，澧县两店合为一起）

4、网络宣传□xx网等宣传。

5□dm单宣传。

七夕节餐厅活动方案篇三

情人节当天，可以举行另类活动进行促销。“现场热吻60秒，免费吃到饱”，这一则关于情人节的的活动吸引了众多人的目光。

可以规定30对情侣参加。报名没有条件限制，无论是热恋中的情侣、新婚的夫妻，还是相伴多年的老人都可以参加。但条件是现场热吻60秒时，必须是货真价实的接吻。推出这一活动，就是希望情侣们通过接吻来证明爱情的热烈。

可以提前一年预售情侣券，仅限情侣购买，一人的价格可以获得两张价值50元的情侣券。但是，一份情侣券分为男生券和女生券，恋人双方各自保存属于自己的那张券，一年后，也就是2018年2月14，两张券合在一起才能奏效.....现在这样浪漫又考验爱情的约定，在马金龙麻辣烫餐厅应用是在合适不过了，毕竟进入消费的大都是18-35岁之间的女性为主。

也可以绑定会员卡，2月14日当天，情侣新办理会员卡或者续卡储值达100元即可送情侣券，如果明年20xx情人节，您和ta仍能够牵手来用餐，则当天可免费享用这2张情侣券。

在情人节期间可推出的“爱情检测仪”活动，可当场测“爱情指数”。这种软件能读出应试者的情感温度，根据声音迅速做出判断，得分高低可见情侣们之间的热恋程度。

所有到店顾客都可以通过爱情测试仪测男方对女方的“爱情指数”，每人限测3次，取最高值。爱情指数得多少分，就在原来价格的基础上，再省相应的钱。满分20分，如果得满分，所花费价值多少，全部买单!参与测试的顾客将在现场由店长为男女双方颁发“爱情鉴定证书”一份!

在情人节可搞一个名为“情人玻璃瓶”的主题活动：餐厅提供彩色玻璃瓶，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，效果却很好。

以玫瑰鲜花装饰的“花世界主题情人夜”。餐厅用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xxx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，仅限一枝，送赠情人。爱的印记，永留心底。

七夕节餐厅活动方案篇四

一、活动时间：

x年8月14日x8月16日

二、活动主题

会说情话的玫瑰xxxx珠宝传递你的爱

三、活动背景：

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xx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。

四、活动目的：

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。

五、活动内容：

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、各地专卖店/柜地址及电话的详细广告。

2. 柜台促销：

凡在xx珠宝专卖店/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。

六、活动宣传与推广

(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、活动经费预算

略

七夕节餐厅活动方案篇五

一、活动时间：

×年8月14日×8月16日

二、活动主题

会说情话的玫瑰____珠宝传递你的爱

三、活动背景：

每逢佳节倍思亲，×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__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。

四、活动目的：

1. 通过此次活动增加情人节期间卖场人气；
2. 提高__珠宝品牌在当地知名度，抢占市场份额；
3. 进一步提高__珠宝的品牌美誉度，以利于长期推广销售。

五、活动内容：

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、各地专卖店/柜地址及电话的详细广告。

2. 柜台促销：

凡在__珠宝专卖店/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。

六、活动宣传与推广

(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、活动经费预算

略