

最新情人节线上活动方案策划(汇总5篇)

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。方案的格式和要求是什么样的呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

情人节线上活动方案策划篇一

20xx年xx月xx日13点14分—20xx年xx月xx3日(截止当天上午9点活动结束)

□

所有蒙城在线会员

□□

线友拉呱

此次活动贴标题需加前缀：**【七夕有你才完美】**

1. 用最真诚的心, 表达出你的' 爱意!
2. 用一首歌, 用一段话, 用一张相片..... 用你们彼此熟悉的爱称....

总之, 随心就好, 大家随意

最高人气奖: 截止活动结束时, 主题帖回帖数最高者可获得一一晴天娃娃风铃一对

情人节线上活动方案策划篇二

1. 表达爱，传达爱

2. “爱她，就带她来吧”

1. 路演方式;在西餐厅周围搭建一个平台，邀请若干对情侣上台表演，说出以你们的店名开头的再加上字体的形式展示，如“富贵餐厅+排骨”(最少十个)，这样推广自己的品牌。谁说得多就奖励谁一个吻和一朵玫瑰(亲自送上)或其他。(主要还是控制气氛的人)

2. 发宣传单;工作人员穿古装在人口密集地发放。穿古装服给众人带来欣喜的感觉，引发大家的好奇心，加大对餐厅的知名度。

3. 拉横幅 .如“表达爱 传达爱” 餐厅给你带来爱的惊喜。

4. 杂志，报纸登刊：(因为比较高档的餐厅，所以，名流方面不用多讲)该店的唯一不好的地方：就是让你们两位情人，在那种环境中表现出那种亲昵的冲动。

5. 现金返还。现在很多企业开始实施现金返还的促销策略。只要消费者购买了规定的产品，可立即在购买处获得现金返还。现金返还可以让消费者感到这是实实在在的现金优惠，可由消费者任意支配;而不会像返券那样在购货时受到时间，地点和产品牌子的限制。因此这种促销方法更受消费者的欢迎，促销效果更加明显。

6. 推出折扣券，增加菜品，增值服务，开展娱乐活动;推出一款情侣套餐，附赠玫瑰一朵;就餐过程中可以播放轻音乐，也可设置点歌频道。可以开展餐后抽奖活动，奖品为心型气球，小型娃娃等以女性为主体的奖品，或亲一下，抱一下的温馨字条。以降低成本为主。简单又不失浪漫。

7. (如果可以)飞机烟雾的形式或者电视。
8. 室内装饰以简洁为主，粉色为佳，忌雍容华贵。

情人节线上活动方案策划篇三

为进一步深化中华民族共有精神家园建设，推进“五个xx”建设，根据中央和省礼貌办工作部署，按照xx市礼貌委关于开展“我们的节日”活动要求，市礼貌办决定于七夕节期间，开展“我们的节日七夕”主题活动，方案如下：

以培育和践行社会主义核心价值观为根本，充分挖掘七夕节的深厚文化内涵，结合勤劳节俭和孝亲敬老教育，凸显七夕节感情、家庭等文化内涵，广泛开展群众性节日民俗、志愿服务、经典诵读、鹊桥联谊会、团体婚礼、文体娱乐等活动，引导人们追求感情美满、和睦幸福的完美生活，促进现代家庭观念的健康成长，在全社会构成奋发向上的精神力量和团结和睦的精神纽带。

- 1、以弘扬感情美满、幸福和睦为主题开展家庭文化教育。在机关、企事业单位、学校、社区组织开展吟诵经典感情诗篇、传颂美丽感情故事等中华经典诵读活动，引导人们感受传统文化魅力。结合孝敬教育、传承家风等主题，开展家庭文化宣传活动，培养人们爱亲、爱家、爱国的良好品质。市礼貌办、铁东区青少年艺术中心（“我们的节日”文化传播基地）将联合举办“爱的旋律”钢琴音乐会系列活动。

- 2、要利用七夕节，大力发展节日文化、旅游产业，不断扩大传统节日的社会影响。适应现代经济发展的要求，按照“政府主导、民间主办、市场运作、社会参与”的模式，努力挖掘传统节日市场潜力，把弘扬传统节日丰富内涵、推动非物质文化遗产保护和发展文化、旅游产业更好地结合起来，打造具有xx特色的节日文化活动。

职责单位：市礼貌办、市文广局、市旅游局、各县(市)区开发区

3、举办各类交友联谊主题活动。经过相亲会、恋爱派对、篝火晚会、情侣漂流、共植感情树等活动，为青年男女供给展现自我的机会，让他们敞开心扉，寻找到真爱。

职责单位：市礼貌办、市总工会、团市委、各县(市)区开发区

4、大力营造节日氛围。市直新闻媒体要大力宣传七夕民俗文化、地方乡风民俗等资料，加强民族传统节日文化知识的普及工作；要及时报道各地开展特色七夕文化主题活动，以及广大干部群众的过节心得，营造浓厚的七夕节日氛围。市礼貌办将举办“我们的节日xx印记”——七夕篇民俗摄影大赛活动。

职责单位：市礼貌办、市总工会、团市委、各县(市)区开发区

情人节线上活动方案策划篇四

（一）情人节背景

情人节，一个起源于公元三世纪古罗马时代，让情人互表爱意的西方节日，如今已成为世界各地广泛流传的节日。情人节及相应的消费模式也成为及圣诞之后又一个深入人心的西方节日越来越被广大消费者接受。酒店具有创造情人节的最佳条件，因此在酒店度过情人节已成为具有一定经济基础人们的必备节目。酒店以“如果爱，请深爱”为活动主题开展活动，让甜蜜充满爱的氛围在酒店萦绕。浪漫的香榭西餐厅门口小喷水池周围用玫瑰花摆成了心形，每个餐桌台上都放上一束精心准备的玫瑰花，点餐单上都是为客人精心准备的情人节大餐，浪漫的音乐在西餐厅一直萦绕。对前来就餐的

情侣们我们致以最诚挚的祝福。情侣套房也放了红酒、巧克力、十一朵玫瑰花，给情侣们提供浪漫的住宿环境。

（二）活动策划背景

根据酒店举办此次活动的经验来看，20-40之间的年轻白领和高薪阶层对2.14这个情人节备受重视。酒店刚好地处繁华市区，周围聚集着很多白领办公场所，对酒店推广这个活动是极好的机会。酒店对这次活动也投入大笔资金，在提前一个月的时间里就做好此次策划，力求让客人享受舒适的就餐环境和居住环境。经济利益增长的同时，最大程度的达到良好的社会效益。

（一）活动目的

酒店将通过情人节造势，聚集人气，带动人气，挖掘潜在客户，推动销售；让中西方文化更好的得到交流，传承文化，也为酒店其他节日活动奠定举办经验；通过新颖的活动提升酒店在地位，使顾客在比较中对我酒店大加赞赏；每一次的活动都是给酒店员工的考验，酒店利益就是员工利益。在合作中才能增强酒店员工的凝聚力和集体荣誉感。

（二）活动的意义

2.14情人节在中国越来越流行，成为每年必不可少的节日。举办方式多种多样有家庭式的，朋友式的，情人式的各种各样party是一种友情，亲情，爱情聚会的好时光。作为一个隆重的节日，少不了特定的举办场所，酒店可以提供俱佳场所，客房餐饮可以在情人节加以宣传。一方面可以让酒店获得不错的经济效益，提高酒店营业收入。xx大饭店作为最早的高端酒店，其积累了丰富的对客服务经验，并对客人种种挑剔服务做到尽善尽美。这次的情人节活动酒店也是应社会发展的脚步需求，对活动不断完善创新，力求做到尽善尽美。让这个老牌子不再社会进步中淘汰。在2.14这个充满爱的日

子，让更多的情侣们把爱延续。

活动时间□20xx.2.14-2.16

活动相关地点：一楼香榭西餐8-11楼豪华套房

（一）情人节情侣小活动

（二）西餐房务部优惠大派送活动

（一）宣传广告牌，宣传册

1. 在电视台上做一些宣传报

宣传广告、宣传画（营销部负责）

（二）情人节邀请卡片

1. 管理公司负责，各经营部门及营销部具体落实派发、邮寄工作。

2. 派发、邮寄对象以在店消费的大户、常客为主，将酒店对他们节日的问候和祝福与酒店的节日促销活动内容结合在一起。

（三）礼品制作

由采购部联系情人节礼品、装饰品，把礼物做到精致。

（四）员工的素质培训

不断强化提高员工素质。告知他们此次活动重要性，西餐上加强员工礼节规范性，并增加适当的培训。播放一些影片并增加实践操作。为酒店此次活动做好充足准备。客房部要做好前台员工接待工作的培训，以及楼层服务员客房操作培训。

避免客人在入住时出现不必要的麻烦。

（五）促销分工

酒店各部门经理做好促销安排，并根据老客人的需求活动方面作出更改并通知营销部。在2.14之前，网络上推出酒店团购大餐，酒店西餐也推出台塑牛排至尊会员卡，顾客一次性充值2788和豪华客房入住三次88元即可享受10次台塑牛排享用机会以及三张免费自助餐券和豪华客房入住三次。入住客房客人享受5折优惠，并赠送ktv狂欢4小时以及免费桑拿浴两小时。

（六）店内装饰布置

2. 由餐厅在周末分别布置礼品展台，对就餐客人进行有针对性的促销工作
3. 酒店大堂音乐始终应是浪漫惬意，给客人舒适的环境
4. 大厅内在2.14这天，礼宾员应对进店消费的情侣们应派发玫瑰。并致以他们最真挚的祝福。大厅圆柱上摆放大型的双心结（由竹子和花泥制成）
5. 在房间装饰方面。房间应摆放玫瑰巧克力红酒供情侣们享用。酒店也要给他们提供免打扰的服务，让他们休息之余享受到安静。

（一）情人节许愿祝福活动

2.14在大堂摆放的双心结。凡是在2.14-2.16两天来酒店的都可以获得一个爱情许愿和祝福的机会，每个情侣可以获得一个情侣玻璃瓶，一张标签代表一声诺言，标签分为：红色代表年轻的爱情，适合25岁以下的年轻人。蓝色代表成熟的爱情，适合25~35岁的恋人。金色代表完美爱情，适合35岁以上

的恋人。顾客可以在标签上写出对自己及他人爱情愿望及祝福，然后塞进情侣玻璃瓶，悬挂在双心结上，双心结会持续摆放一星期。

（二）香榭西餐情人节美食大餐和抽奖大赠送

2.14这天香榭西餐推出情人节美食大餐。为前来就餐的情侣们精心准备了套餐，并增加了抽奖的这一环节。当天会在餐厅入口站一位迎宾员，在宾客进入餐厅时，每人赠送一个号码牌，并让宾客在号码牌背面写上自己的名字，在20点之前收齐号码牌，20点30分开始抽奖活动。抽取6名幸运者，每一位免费获得由酒店赠送的西餐厅自助晚餐券两张。同时每位就餐的女士免费赠送木瓜炖雪蛤滋补美容品一份，男士赠送酒店自酿的精品红酒一杯。

（三）情侣房券大派送

贵宾部和绿卡部房券大酬宾，3788一套绿卡，6张酒店门市价988行政免费房券，5张自助餐券。会员卡在酒店各个营业部门享受vip折扣。房间入住即送精致果盘一份+点心一份。

（四）酒店喜宴大酬宾

凡在当酒店消费的情侣，如果结婚愿意在酒店举办喜宴。酒店会以最大折扣让利给顾客。并且酒店旗下的“银装素裹”会给酒店最大的让利，满足顾客需求。酒店新增的婚宴咨询室诚邀情侣们加入。

（一）预算

装饰费用led灯、彩灯若干500

双心结瓶子彩带等500

玫瑰树，玫瑰花、餐牌1000

宣传费用广告牌1000

报纸1000

宣传手册800

赠送券的价值客房、康乐项目20xx

现场抽奖奖品20xx

情人节礼物20xx

其他杂项费用20xx

总计12800

（二）活动效益分析

1. 社会效益

社会效益是企业经营中的综合效益，与经济效益有着密切联系。好的社会效益能促进经济效益的提高。使企业在激烈的社会竞争中立于不败之地。树立酒店社会形象是酒店实现社会效益的重要内容。它包含了知名度和美誉度两方面内容。而此次酒店举办情人节活动也是提高知名度和美誉度两方面的举措。xx大饭店作为最早的星级酒店，其积累了丰富的对客服务经验，并对客人种种挑刺服务做到尽善尽美。这次的情人节活动酒店也是应社会发展的脚步需求，对活动不断创新，力求做到尽善尽美。让这个老牌子不再社会进步中淘汰。在2.14这个充满爱的日子，让更多的情侣们把爱延续。

2. 经济效益

情人节是一个典型的西方节日，但近年来已经成为我国青年人每年都企盼的节日，其流行程度已大大超过了我国传统的七夕情人节。在这一天，情侣们都会安排很多活动来庆祝这个特殊的节日。这样一来就使2月14日情人节成了春节以后的第一个消费高峰。很多商家都积极主动的抓住这个机会，搞各种各样的促销活动以期在年初获得一个销量增长。同样的我们也不例外，也要抓住这个机会。

情人节期间的主要消费群体是20—25岁的未婚青年，约占52%，其次是25—35岁的已婚夫妇，约占43%，而50岁以上的老年消费群体也占到了将近5%；消费者的购买行为主要是购买礼物（鲜花，巧克力等），娱乐，餐饮。酒店抢抓时机，2.14在满足顾客需求时也要大大增加酒店的营收。最近国家严禁公款吃喝，在酒店业已经造成很大的损失。何不慢慢改变酒店消费主体，让更多百姓愿意走进酒店消费。通过不同节日尝试，发现顾客所需，并让酒店推出更多吸引人的活动。情人节就是过完年后第一个节日。想顾客所想及顾客所需，20%的顾客就能创造就是80%的营收。

情人节线上活动方案策划篇五

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

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xx月xx日下午前订购200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。

注：客人也可以点其他菜（包括中餐），自己选择。