

# 电商平台活动策划方案 西餐厅七夕情人节营销活动策划方案参考(精选6篇)

在婚礼策划中，我们需要考虑到客人的需求和舒适度，为他们提供愉快的婚礼体验。小编为大家搜集了一些新颖独特的婚礼策划创意和主题，为您的婚礼增添一份惊喜和亮点。

## 电商平台活动策划方案篇一

七夕西餐厅什么样的活动方案最吸引顾客?现在的西餐厅七夕活动方案都千篇一律，必须要来点出彩的活动，才能凸显餐厅的独特和用心。特整理西餐厅七夕节可能用得到的活动方案供参考。涵盖七夕活动策划、餐厅布置、餐厅装饰、七夕套餐等相关内容。

### 一、七夕节简介

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

[西餐厅七夕情人节活动策划方案]

## 电商平台活动策划方案篇二

### 1、明确活动目的。

通过对该西餐厅的经营状况分析，周边环境分析等，首先要明确目前希望通过七夕营销活动解决什么问题?是快速提升西餐厅的知名度、品牌形象?还是以提升销售为主?不同的直接目的会导致活动主题及细节上的差异。

而据普遍行业情形分析，节庆时期餐饮行业并不愁没有客人上门，而对于中高档定位的西餐厅，我认为更关键的是通过对目标消费群的分析(20-40岁群体为主)，通过活动主题的包装及提前宣传，营造该餐厅很好的形象与消费氛围，借此去提前吸引目标群的关注。简单的说就是在节日之前怎样更好、更多、更精准的抓住目标客户群以保证节日期间的销售力度。

### 2、观点提炼

地方，都要有相当的人流量;不论参与活动的人有多少，抓住目标受众群体最重要。

## 第二部分策略导入

### 1、西餐厅目标受众群分析

考虑三个问题，谁会去中高档西餐厅消费?他们如何消费?消费过程中的期望是什么?

中高档西餐厅逐步成为人们休闲交友、商务洽谈、聚会的理想之地，除了消费餐点本身之外，消费者更注重环境、氛围

的好坏。这群人拥有既定的价值观、热爱生活、有一定主张和品味、他们除了关注产品本身之外，更注重精神上的享受。

他们在进餐厅用餐除了希望餐点美味之外，也注重环境、氛围、文化等附加值因素；

2、如何吸引他们？

七夕是.....

3、营销活动差异化亮点

环境氛围亮点：以着名

## 电商平台活动策划方案篇三

1. 活动主题：

『成双成对九九久久』

2. 活动期间：

20xx/02/14

3. 活动内容：

1. 主厨设计专属情人的美味菜单，让两位宾客使用独立一间包厢。

2. 赠行政套房住宿一晚。

3. 赠红酒及新鲜果汁无限畅饮。

4. 限量5组，优惠价\$9,999+10%。

5. 敬请三天前预约。

## 电商平台活动策划方案篇四

一、活动主题：

激情绽放知心爱人

二、活动时间：

2月14日情人节当天

三、活动内容：

（一）情歌对对唱真情大表白

10：00——20：00，在一楼开辟出专门区域，活动现场的麦克风与商场广播室相连，情侣可以通过情歌对唱、真情表白的形式，说出心里话，并通过商场广播即时播放。为每对参与的情侣准备了精美礼品。

（二）浪漫情人节玫瑰伴佳人（2月14）

在情人节当天，正常营业时间内，当日现金购物满300元，顾客可到6楼促销服务台免费领取玫瑰鲜花一枝。并送精美巧克力一盒。消费金额不累计，单张收银机制小票（现金购物满200元），限送一份巧克力，超出部分不在重复赠送。

四、媒体宣传

1、媒体选择：市内报纸广告

2、投放日期：2月13日

3、费用支出：20920、00元

## 五、费用支出

- 1、门楣2块：700、00×2，1400、00元
- 2、礼品（玫瑰花、巧克力）由资产运营部负责
- 3、音响费用：400、00元
- 4、其他杂项支出：1000、00元

## 电商平台活动策划方案篇五

一、活动主题：“岁月无声、真爱永恒”“诗情花意过七夕”

二、活动时间□20xx年8月15日星期天19：30--22：00

三、活动地点：某某酒吧

四、活动形式：男女配合.才能玩的活动

五、活动规模：33人左右

六、七夕策划活动流程方案：

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. 七夕情侣大赢家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.

#### 4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.

#### 5一见钟情心心相印

#### 6四不象

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.

最后终结情侣

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

七夕的应节食品，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。

1. 七夕情人节活动策划方案
2. 最新商场七夕情人节活动策划方案
3. 2017七夕情人节活动策划方案
4. 2015七夕情人节活动策划方案



5. 2015美甲店七夕情人节活动策划方案
6. 美甲店七夕情人节活动策划方案
7. 七夕情人节活动策划方案【五篇】
8. 七夕情人节餐厅活动策划方案
9. 酒吧七夕情人节活动策划方案
10. 2016餐饮七夕情人节活动策划方案

## 电商平台活动策划方案篇六

通过“浪漫夜”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。

### 二、促销时间

20xx年2月14日——2月17日

### 三、宣传档期

20xx年2月2日——2月15日

### 四、促销主题

- 1、示爱有道降价有理
- 2、备足礼物让爱情公告全世界

### 五、商品促销

“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：2月9日——2月17日

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，可以充分利用橱窗摆放，如没有橱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。

## 六、“浓情头饰花束”

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20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。

## 七、活动促销

### 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2日—13日）

注意做好会员卡资料登记工作。

## 八、联合经营

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。