

餐厅情人节策划方案(通用9篇)

整改措施是推动工作发展的关键一环，它能够帮助我们解决困难和改进不足。接下来，我们将为您展示一些令人惊叹的广告策划案例，一起来欣赏吧。

餐厅情人节策划方案篇一

『成双成对九九久久』

20xx/02/14

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。

餐厅情人节策划方案篇二

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。

餐厅情人节策划方案篇三

20xx.2.14浪漫情人节!

20xx年2月1日——20xx年2月10日

一、远大商城活动。

产品细则：共分3个层次，14款产品。第一层大众品，主推1款巧克力和1款杯子，另加3款巧克力；第二层送女友：2款香水，2款香包；第三层送男友：2款钱包，2款皮带，1款刮胡刀。详情见产品列表。

二、远大云商社区动态发布爱的宣言集赞活动。

2月1号至2月10号期间，会员在远大社区发布爱的宣言，前20名集满100个赞的会员即可获得精美礼品一份，爱的宣言及赠

送礼品也会在远大云商情人节活动页面、远大云商动态、远大云商、远大创业微信里公布，可接受大家的关注与祝福。发布动态信息需要与爱情相关话题，集满100个赞截图给客服人员，以截图给客服的时间为判断依据，礼品为3款，可选定1款送给指定人员，31号确定礼品清单。

三、微信写情书

做独立页面，背景图以最近热播电视剧《何以笙箫默》为参照，提取几句经典语录，整个页面要下玫瑰花瓣或爱心，以浪漫的氛围为主，产品分为三大主题，分别为大众产品，送女友，送男友，每个主题要有所区分，每个产品旁要有一句的宣传语，点明这款产品的特殊含义，以打动客户产生购买的动机，促使客户下单。

1、主页面，活动主题[20xx.2.14浪漫情人节。独立设计，分为抬头图、产品详情图、集赞宣传图、爱的告白展示墙，抬头图以何以笙箫默剧照为背景，配备经典语录：如果世界上曾经有那个人出现过，其他人都会变成将就。产品详情图分为三大板块，第一板块以经典巧克力为主题，另加一款白头偕老变色杯。第二板块以送女友为主题，主题旁有一张赵默笙的图片加一句经典语录：向来缘浅，奈何情深。已然情深，何惧缘浅。第三板块以送男友为主题，主题旁有一张何以琛的图片一句经典语录：你是我的sunshine[是我想拒绝也拒绝不了的阳光。集赞宣传图以远大社区为背景，标明活动规则和赠送礼品。爱的告白展示墙有个浪漫背景，客服部收集的爱的宣言截图粘贴上即可。

2、远大云商首页图：与主页面抬头图一致，加上远大社区集赞活动。

3、横幅，商城横幅：约惠情人节。2.14情人节，爱要有“礼”才完美，加上远大社区集赞活动。

4、会员登陆页面广告图□xxx□2.14情人节，爱要有“礼”才完美，加上远大社区集赞活动。

5□app广告图：浪漫情人节，约惠九九九，加上远大社区集赞活动。

6、网络推广图：与云商首页图一致，加上远大社区集赞活动。

备注：以上广告词均为临时构想，大家有好的想法请提出来更正。

1、活动页面及各个广告位的广告词提炼；

2、每个类别旁广告语，简短有内涵；

3、社区集赞活动的广告语；

4、活动宣传文案，短篇，适合于发帖；

5、活动宣传语100字以内，加标题，适合手机推送、远大商城动态、远大创业新闻；

6、活动宣传员100字以内，用于微信转发□qq消息自动回复。

1、公司远大云商公众微信、远大商城微博宣传（至少2次）

2□app手机推送消息（至少3次）

3、公司发帖（至少2次）

4、远大商城动态发布

5、自媒体营销微信转发（至少3次）

6□yy课堂宣传

7、对外qq群、微信群、短信、电话□qq聊天□qq自动回复□qq邮箱发送。

餐厅情人节策划方案篇四

2月6日

“情系2月、相约星际”

“愈夜愈美丽、2月不孤单”大型郎才女貌亲密约会派对

酒店南广场500平方精心布置，摆放各种休闲桌椅，广场播放舒缓浪漫的背景音乐，住店宾客凭房卡免费入场，其他客户凭入场券进场。现场配设饮品销售点、小吃点心销售点、2月商品销售点等。凡莅临的'宾客皆有机会抽取2月意外惊喜大奖一份，价值5000元珠宝首饰。此外凡约会成功的男女可获赠精美礼物纪念一份。

客房：

情人节主题活动当天特别推出“2月”特价客房，一号楼高级大床房428元/间夜，赠送次日双人自助早餐、赠送精品玫瑰一支、赠送精品红酒一支、精美棒棒糖一支、演出门票二张。

餐饮：

银河餐厅推出

277元2月情人套餐（包含双人套餐、红酒一支、玫瑰一支）

577元2月情人套餐（包含双人套餐、高档红酒一支、玫瑰花一束、巧克力一盒）

777元2月情人套餐（包含超值双人套餐、进口高档红酒一支、玫瑰花一束、大河秀典门票2张）

月宫食府

凡情人节主题活动当天，在月宫食府消费满77元，即可获赠玫瑰花一支。

请采购部联系购买情人节主题活动所需礼品（如：玫瑰花、巧克力、红酒等）

请餐饮部出列不同的套餐菜单，对餐台餐位进行适当装饰。
请餐饮部小吃城及九曲餐厅负责人领取相关物品，并按情人节主题活动内容配合执行。

请财务部知会各餐饮收银，做好折扣优惠。

请前厅部针对步入散客积极销售2月特价房，并介绍相关内容；
请房务部领取相关礼物，并按情人节主题活动配合执行。

策划部设计制作派对入场券（抽奖券），1座、2座大堂海报及相关宣传。

请宴会部提前做好派对现场的摆放，并配合策划部、工程部对现场的装饰。

餐厅情人节策划方案篇五

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日下午前定购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。

餐厅情人节策划方案篇六

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)

是中国传统节日中最具浪漫色彩的一个节日。在这样的一个日子里餐厅的促销活动应该以爱为主题。

表达爱, 传达爱

“爱她，就带她来吧”

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)

规划方案

拉横幅. 如“表达爱传达爱”_餐厅给你带来爱的惊喜。

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。

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。

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。

(如果可以)飞机烟雾的形式或者电视。

室内装饰以简洁为主，粉色为佳，忌雍容华贵。

餐厅情人节策划方案篇七

『成双成对九九久久』

20xx/02/14

- 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。

餐厅情人节策划方案篇八

提升品牌形象，推进服务及品牌影响力

20xx年8月20日——20xx年8月25日

岁月无声，真爱永恒，诗情花意过七夕

情人节优惠服务

主题突出了红苹果人借中国情人节这一隆重主题，为顾客送去温馨浪漫的服务心愿。

白沟红苹果连锁酒店五一路店

（活动一）主题：示爱有道，降价有理

（活动二）主题：七夕情人，真爱无限

（活动三）主题：让爱情公告全世界

（活动四）主题：情意无价，爱我有奖

1、活动预期目标

目标一：借助七夕的品牌影响力宣传红苹果的企业形象。

目标二：通过本次活动，使公司形象和社会美誉度进一步提升。

2、活动诉求对象：

活动针对年轻人群和有一定实力的企业主

3、诉求元素：

温馨、浪漫、优惠

4、活动形式

以温馨、浪漫、优惠的主题形式为主，配合七夕中国古典情人节这一主题，密切酒店与新老客户之间的关系，树立公司口碑，增强客人对于及公司的认同，同时进一步提升公司在白沟区域内的品牌知名度，吸引新客户进店，提升酒店在本区域的散客及休闲客户的入住率。

（活动一）示爱有道，降价有理

活动期间，所有持宣传单页入住红苹果全价房的情侣均可享受七折优惠，并享受双份“浪漫爱情早点”，还可参与“零房费入住风情房”的活动。

所有持单页入住红苹果连锁酒店休闲房的情侣均可享受52.1元/5小时优惠，并参与“零房费入住风情房”的活动。

（活动二）七夕情人，真爱无限

活动期间，凡是持单页入住红苹果全价房、休闲房的情侣均可获赠玫瑰花一朵，另外享受优惠订花，价格为:x元/支。

（活动三）让爱情公告全世界

在20xx年8月20日至8月25日期间，凡入住红苹果的情侣均可在前台领取爱情誓言卡一张，写下自己的动人情话，贴在红苹果连锁酒店门口的`心形板上，让大家一起来见证自己对爱人的心意，让自己的爱情永恒不变！

（活动四）情意无价，爱我有奖，美丽的爱情传说

活动期间，每日举办“零房费入住风情房”的抽奖活动，具

体办法为：酒店准备扑克牌一副，4个a中只留红桃a和方块a□
然后将扑克牌打乱，客人在办理完入住手续取得抽奖资格后
可参与抽奖，抽中者在第二天可免费入住风情房，与爱人共
享私密的浪漫之旅。

宣传阶段划分：

第一阶段活动前宣传

宣传时间□20xx年8月20日前

【宣传形式】

二、用心形气球及彩带装饰酒店大堂，营造古典、浪漫、温
馨的入住环境

【宣传内容】

传达活动即将举行信息（传达要素）：活动的主题及内容活
动举行的时间及地点

第二阶段活动后宣传

宣传时间□20xx年8月25日以后

费用预算

餐厅情人节策划方案篇九

距离不是问题，向牛郎织女看齐，坚守候鸟的爱情，距离算
什么？只为一个温暖拥抱。七夕，苏州河畔微咖举行异地恋派
对，向世界宣告：#我们不怕异地恋。

异地恋恰巧在上海相聚，异地恋另一半不在上海想通过一种

途径表达爱意，曾经异地恋现在同在上海定居。

1、入场签到拍摄#我们不怕异地恋#恋人宣言照片，并上传到微博告诉世界爱并坚持着。

2. 凭借七夕特饮“肉丝”购买小票，写上微博名，参与惊喜抽奖(赢取不限目的地往返机票、套套等礼物)

1、转发抽奖获得者及其他网友分享异地恋最疯狂的事。

2、其中一半来到现场的. 异地恋☐facetime现场音乐传情，知名音乐人@dq不是冰激淋驻场现场演奏送祝福。

1、心理专家@王闇请你做测试，测下异地恋的亲密指数。

2、现场异地恋人制作手绘杯子(免费)，坚守爱情一辈子。