

2023年情人节酒店营销策划方案(优秀8篇)

通过制定有效的整改措施，我们能够提高工作的质量和效果。如果你正在思考如何制定一份出色的营销策划，不妨参考以下范文。

情人节酒店营销策划方案篇一

一位酒店高级管理人员指出，标榜生活情趣的情人节是第二个在本地消费群中“落地生根”的西方节日。一家酒店要占得情人节市场先机，就必需花心思设计一些独特的“浪漫点子”。真正的营销高手，是能找到新奇的点子、做有创意的营销的。有人形象称：一个好的促销主题就像是一个动人的“媚眼”，对消费者有相当的吸引力。

位于广州环市路某四星级酒店，去年在情人节就搞了一个名为“情人玻璃瓶”的主题活动：酒店提供彩色玻璃瓶，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，然而效果却很好。

今年，该酒店则举行以玫瑰鲜花装饰的“花世界主题情人夜”。会场用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，而别有风情的萨克斯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，送赠情人。爱的印记，永留心底。

在北京，曾有酒店举办黑白着装晚宴，规定参加的男士要穿燕尾晚礼服，女士要么白的要么黑，室内乐团伴奏轻柔乐韵。席间客人或进食自助餐，或翩翩起舞。有行家分析，这样的主题宴会不一定是最好，但总比单一的餐饮推广要强。

一位见多识广的酒店人对记者说：“酒店的餐厅固然高雅，然而在情人节最好能围绕“情”字作文章，有创意的布置将给客人一个难忘的惊喜。”他提到曾参加一个由外国公司举办的主题宴会，会场布置真是令人如入仙境，鲜花由荷兰空运过来，四周的布景犹如电影般不断幻变。这位酒店人认为，其实创意是无限的，比如把餐厅的地毯掀起，铺上沙粒，天花板上拉起帷幔或帐篷，再想一个全新的诱人的主题，一个有创意的特色营销活动就可炮制出来了。

情人节酒店营销策划方案篇二

将心泊在彩云升起的港湾，偷偷把幸福刻在你的心间，用一缕爱的丝线，将你我绑在岁月变迁的终点，在这温馨浪漫的季节里，民润送给你一份真实的情意！

情人节源自西方国度，现已被国人所接受和认可并近乎疯狂，通过“情人节”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“浓情朱古力花束”，高毛利销售，力争创利润2万元以上。

20xx年2月6日——2月14日（情人节）

20xx年2月6日——2月19日（14天）

1. 温馨浪漫，精彩无限
2. 浪漫情人节，把心交给你

“情人节”是一个特殊的节日，是有情人互赠礼品的节日，因此商品促销应以“情物礼品”为主题，食品有朱古力、巧克力、口香糖、奶糖、休闲小食等，百货有塑胶鲜花、像册、

公仔、饰物礼品、定情信物、金银首饰以及内衣、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最高销售。

1、商品特价

情人节期间，采购部支持情人节系列特价商品20个，快讯做1—2版面

2、主题陈列：2月6日——2月14日

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列

要求□a□情人节主题陈列，各店根据自身情况自选商品

b□各店必须包装至少两束11颗以上的“浓情朱古力花束”用于主题陈列

推广时间：2月5日——2月14日

1、“浓情朱古力花束” 售价表

名称规格 国产花蕊 进口花蕊

价格条码 价格条码

只有你 1颗 3元 6577755元 657780

一心一意 11颗 28元 65779548元 657808

二八年华 28颗 68元 65781398元 657828

一路发 68颗 148元 657833228元 657848

天长地久99颗199元657853299元657868

2、拆包商品

国产花蕊拆包商品

1、正金砂朱古力300克

2、菲蔓朱古力24颗装

进口花蕊拆包商品

金砂朱古力16颗装

3、“浓情朱古力花束”配套服务

1、免费包装服务，所有包装费用全免；

2、自选数量服务，价格请按上表自由组合；

（如购买18颗进口花束价格可为11颗+1颗 \times 7=48+5 \times 7=83元，如购买40颗国产花束价格可为11颗+28颗+1颗=28+68+3=99元）

3、提前预定服务，请至各民润分店服务台办理，电话预定无效；

免费送货服务，要求花束金额超过100元，送货范围不超过1公里。

六、活动促销

1、情人气球对对碰

制作男生、女生气球各1万个，气球用于门店情人节气氛布置及购物赠送（门店自行安排），气球杯及杯口用于包装“浓

情朱古力花束”

费用：0.155元/套，费用3100元

2□xx赠送

凡购买情人节系列商品（不限金额），即可赠送xx一个。
（时间：2月10—14日）

联系产家支持，快讯免费宣传及鸣谢赞助

备注：也请招商部联系海王医药公司赞助

需求数量：1万个以上

3、朱古力花束赠送

时间：2月13、14日两天

a□凡购物满38元的顾客，免费赠送国产朱古力花束（一颗装）

b□凡购物满68元的顾客，免费赠送进口朱古力花束（一颗装）

预计费用：平均每店送240束，以均价1.4元/束计算，约需赠送5000束，成本7000元。

请各店控制好赠送数量，大店不超过300束，小店不超过200束

情人节酒店营销策划方案篇三

“心语星愿”借浪漫的星，许下诚挚的愿，与他(她)共续前世的缘。

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；

1月23日---2月20日

xx珠宝xx区各卖点

xx珠宝有限公司

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。

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，只因为爱在我们的心中。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。

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xx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!不过您一定要记得要提前定做的，才可以在情人节当天为您的他(她)献上与众不同的钻石饰品。另外：可以与咖啡店(烛光晚餐)、茶馆、迪厅共赴浪漫和温馨。

各卖点设置专区展示本次活动的推荐产品;配合本次活动主题，主要突出“浪漫、温馨、庄重”的氛围。特别展现本次活动的附载物：流星的百分之一、千分之一、万分之一、亿分之一的永恒的爱。各卖点用星状饰物(用彩带折成小星星)装饰，营造一个流星划过的氛围(每个卖点一个大星星,五个小星星)。挂旗：突出浪漫的流星附载着我们虔诚的誓言穿过天空;x展

架：展现活动各项内容。

1、人员安排(略)

2、物资准备(略)

情人节酒店营销策划方案篇四

通过“浪漫情人夜”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。

20xx年xx月xx日

20xx年xx月xx日

1. 示爱有道降价有理

2. 备足礼物让爱情公告全世界

“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。

各商场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，让消费者感到真正实惠。

2、主题陈列：8月16日——8月20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：

1、以头饰为主，现价按原有价位6x7折出售，美术笔手写醒目价签，凡购买饰品80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。

1、情人气球对对碰

制作100x20xx□气球用于门店情人节气氛布置及购物赠送(门店自行安排)。

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。注意做好会员卡资料登记工作。

为加强活动的影响力，要做好相关宣传，以吸引更多的顾客积极的参与到节日促销当中来。各商场可在当地自由选择媒体。例：晚报、电视台字幕□dm投递等等。

情人节酒店营销策划方案篇五

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。

情人节酒店营销策划方案篇六

略

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;

1月23日---2月20日

xx珠宝xx区各卖点

xx珠宝有限公司

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。

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，只因为爱在我们的心中。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。

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xx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。一定要注意要留下您的他(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! 不过您一定要记得要提前定做的, 才可以在情人节当天为您的他(她)献上与众不同的钻石饰品。另外: 可以与咖啡店(烛光晚餐)、茶馆、迪厅共赴浪漫和温馨。

略

各卖点设置专区展示本次活动的推荐产品; 配合本次活动主题, 主要突出“浪漫、温馨、庄重”的氛围。特别展现本次活动的附载物: 流星的百分之一、千分之一、万分之一、亿分之一的永恒的爱。各卖点用星状饰物(用彩带折成小星星)装饰, 营造一个流星划过的氛围(每个卖点一个大星星, 五个小星星)。挂旗: 突出浪漫的流星附载着我们虔诚的誓言穿过天空
展架: 展现活动各项内容。

1、人员安排(略)

2、物资准备(略)

情人节酒店营销策划方案篇七

3月14日西方情人节就要到了，为消费者创造一个既浪漫又温馨的节目，是每一家酒店都在努力的工作，多年来，也一直是送玫瑰、送巧克力布置一下场地来向消费者传送这个节目的讯息。

根据我们山庄自身的经营特色，根据常消费熟客的消费习惯。今年，我们制定出以下情人节推广计划，供总办审阅。

玫瑰、粉红、物语

2月14日西方情人节

主要地点：丽骏会大厅

次要地点：客房

桑拿房

- 1、那么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、设立“情人留言板”，供情侣在上面写上爱的挚言。
- 3、通过彩色荧光棒挂在身上的方式，区分单身和有情人之间的身份，单身客人可参加大厅举办的“情侣对对碰”活动（另附活动方案）
- 4、客房、桑拿房设立“粉红情侣套房”，巧妙布置，并赠送玫瑰花、巧克力、香槟酒及双份早餐。

5、酒吧推出情侣鸡尾酒内容。

夜总会：

1、大门口用松枝、鲜花、粉红色雪纱扎成心形拱门。

2、进大门横梁上注明活动主题。

3、二楼玻璃墙处设立4×2米“情侣留言板”。

4、大厅内用粉红色雪纱，玫瑰花，粉红色汽球点缀。

客房、桑拿房：用粉红色雪纱，玫瑰花，粉红色汽球点缀。

1、宣传单：10000份，自行派发。

2、短信发布：3000元。

3、内部广告发布：（含喷画、电脑屏幕）。

4、广告的文字：

a□拥有你，我此生有幸。

珍惜你，我毕生力行。（广告词）

b□春信绽放，玫瑰花开，爱情来了，你的故事开始了；到了，在东莞山庄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）

c□2月14日西方情人节，“粉红情侣套房”188元，恭祝您情人节快乐！

2月14日东莞山庄单身贵族“情侣对对碰□”party恭候您的光

临!

玫瑰花雨，美酒烛光，丽骏会情人节粉红之旅，期待您的参与!

1、客房设八间“粉红情侣套房，”每间每晚228元，并赠送玫瑰8支，巧克力一盒，香槟酒一支。

2、桑拿房设八间“粉红情侣套房，”每间每晚218元，并赠送玫瑰花8支，巧克力一盒香槟酒一支。

3、夜总会大厅推出“情侣鸡尾酒”套餐。

4、夜总会大厅“单身贵族”“情侣对对碰”活动。

1、营销部：2月10日前推出活动广告

2月13日前做好情人节氛围营造工作

2、娱乐部：2月10日前结合营销计划，制定好情人节活动细则：

2月13日前做好情人节氛围营造工作

3、桑拿、客房部：2月13日做好粉红情侣套房的布置工作

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。

1、仿真玫瑰花：6000朵×0.3元=1800元

2、玫瑰花：500朵×1.00元=500元

3、巧克力：100盒×20元=xx元

4、粉红色雪纱：100码×5.0元=500元

5、宣传单：10000张×0.25元=2500元

6、喷画：200平方×10元=xx元

7、其它：500元

合计：9800元

情人节酒店营销策划方案篇八

略

比起今年春节，情人节已率先调起了商家和消费者的胃口，美丽的玫瑰，可口的大餐，闭上眼睛人们已在憧憬着这个情人节的浪漫时光如何去度过，商家们更是运筹帷幄，蓄势待发，特别是西餐厅，酒吧，咖啡厅、茶楼等早已瞄准了这块大蛋糕，光打价格战，搞单纯的优惠酬宾等这些雷同的营销策略已很难打动消费者的心，要想脱颖而出，就得独辟蹊径，就欧香中西复合餐厅的独特氛围而言，不妨尝试组织一场温馨浪漫的派对活动，以此来吸引众人的目光。当然成功的活动策划离不开强大的媒体支持，现给出此次活动初步计划以供参考：

1、活动主题：相约xxx餐厅情深意长

2、活动参与者：本市实力婚介及电视广告征集的情侣或者临时情侣，

3、活动流程：（仅供参考）

第一波：一见钟情

主要针对在扬城各大婚介报名的单身男女，单身男女们将事先准备好的卡片（里面写有接收人的名字，匿名）交到主持人手中，再由主持人一张一张宣读，并递交给接收人。最后汇总收到卡片最多的前三名为大家表演节目。通过此活动，收到卡片的人可以要求知道是谁送出的卡片，并在双方都愿意的前提下，一起临时报名参加配对节目。

第二波：默契大考验

主要针对已婚嘉宾，由主持人问数十个问题，比如“你平时最喜欢什么颜色”，你心情不好的时候会做什么”，然后由情侣嘉宾们在各自的题板上写下答案。最后答案一致多者为最默契情侣，可获得餐厅提供的小礼品一份。

第三波：心花为谁怒放

面对所有嘉宾现场xxx餐厅提供的玫瑰一束和珍藏版葡萄酒一瓶，成功竞标者将获得特别礼物一份（待定），寓意是一心一意，天长地久□xxx餐厅见证真爱，最接近成功竞标的前5位参与者，将免费获得欧香提供的’鲜花一束。

第四波：真情告白

以上一系列互动活动之后的一个抒情环节，鼓励参加婚介约会的嘉宾勇敢的说，提高现场速派的成功率，并强调最感人的真情告白将获得大奖。

通过此次活动推广和媒体造势，让更多的人了解xxx餐厅，爱上xxx餐厅，让xxx餐厅见证都市生活的浪漫与甜蜜。

1、广告宣传的目标：使xxx餐厅成为时尚男女享受浪漫时光的第一选择，特别是情人节之夜，以迎合情侣的互动活动把欧香的气氛推向一个高潮。

2、广告宣传的时间：

活动的推广期□20xx年1月13日--20xx年2月13日（报纸、当地公交、地铁站、美食栏目征集情侣、联系有实力的婚介所进行合作，初步引发社会关注）

活动的进行期□20xx年2月14日

活动的消退期□20xx年2月15日--20xx年2月18日。城市报刊节目跟踪报道情人节约会成功的情侣，并让他们再次回到初次相逢的xxx餐厅，采访内心感触，渲染一流的环境为他们爱情加温的奇妙效果（可联系友好嘉宾）。

4、广告宣传的诉求重点：着重渲染xxx餐厅别具一格的浪漫情调，力求打造其餐厅在当地的第一品牌形象。

5、广告宣传的表现：平面宣传和电视宣传相结合

6、电视广告媒介费用：

推广期：1月12日—2月13日报纸、公交、地铁

1月13日--2月12日美食栏目一个月30秒广告：5000元/月

进行期：电视台今日生活、城市特快等跟踪报道，电视台主持人现场主持。

30秒今日生活报道播出费用40秒4000元

消退期：在美食栏目中赠送四分钟晚会实况一次作为活动总结。