

# 2024 年酒店七夕节活动策划

## 酒店七夕节活动策划 1

### 一、活动背景

七夕情人节就要到了，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\_饭店的经营特色，及平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。

### 二、活动主题

浪漫七夕，相约 XX。（玫瑰、烛光、物语）

这次活动主要是彰显七夕的浪漫氛围，将七夕与\_饭店进行联系，故活动的主题选择“浪漫七夕，相约\_”，为了烘托七夕的浪漫，会加上玫瑰——爱情的象征、烛光——浪漫的熏陶、物语——情感的寄托。

### 三、活动时间和对象

#### 1、活动时间

主要活动时间：20xx 年农历七月七日当日。

客房活动时间：七夕前后一星期均有优惠。

#### 2、活动对象

活动对象主要针对 20—40 岁上班族中青年情侣及夫妻。

#### 四、活动地点

##### 1、主要地点

饭店接待大厅。大厅是酒店七夕活动最直接的信息，因此，活动期间，接待大厅的装扮必须符合七夕的浪漫氛围。

浪漫“对对碰”相亲派对（宴会厅）。“对对碰”相亲派对宴会厅是为此次促销附加的酒店相亲活动，其盈利方式主要来源为会厅入场券、散客点心、饮品及其他商品消费，故其装扮必须要有相亲及七夕氛围。

浪漫七夕情人之烛光晚会（宴会厅）。此晚会主要以舞会的形式进行，其盈利与上基本相同。它是上班族放松、与伴侣享受七夕温馨时刻的好地方，因此，它的环境氛围除了要有舞会的氛围外，还要为情人节制造出一种舒心的感觉。

##### 2、次要地点

###### （1）客房

分两种：七夕情侣套房。其装扮要能烘托出爱情的气息，还要提供一些制造浪漫的条件。普通客房。客房里面有烛光灯具和玫瑰花茶，沐浴间同样有烛光灯具和花瓣（沐浴用）。

###### （2）XX 食府

除了门面装扮出七夕氛围，还要推出情侣套餐或情人节新品。

###### （3）酒吧

酒吧服务小姐要为每位来宾道七夕快乐，另外，还推出七夕情人节鸡尾酒。

## 五、活动内容

### 1、饭店接待大厅活动主题

(1) 其目的主要为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。在门口设有粉红和浅紫色气球拱形门，并将活动主题“浪漫七夕，相约 XX”显现在上面，大厅座椅处可以设有假的葡萄藤架（追溯古老传说，牛郎织女七夕葡萄藤下悄悄话）。

(2) 设立“情人留言板”，并提供彩色心形便利贴和彩色签字笔，并有两名服务员在此服务，供情侣在上面写上爱的挚言或爱的勇敢告白。

(3) 七夕情人节当天所有女士凭会员证或房卡可以收到前台小姐送的玫瑰花及祝福。

### 2、浪漫“对对碰”相亲派对（宴会厅）

酒店宴会厅 500 平方精心布置，摆放各种休闲桌椅，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、其他商品销售点等。

本会场布置采用“一网络，一舞台、一会场”布置，做到处处有约会、处处可传情。凡进场宾客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，会场中会有挑战麦克风之情歌 PK、自我风采展示、组队辩论赛、真情告白等环节游戏，凡牵手成功者可以收到酒店一份精美礼物。

### 3、浪漫七夕情人节之烛光晚会

烛光晚会 500 平方精心布置，会厅空间主要布置有烛光、玫瑰、粉色紫色气球、红色地毯等设备，场内播放有浪漫的华尔兹舞曲音乐，特意为消费者提供一个与伴侣享受七夕爱的熏陶及温馨的环境。另外，舞台设有麦克风和点歌台，可供情侣们为另一半唱出心声。

住店宾客凭房卡免费入场，其他客户凭入场券进场（入场卷需购买）。现场配设饮品销售点、小吃点心销售点等，供顾客消费。

### 4、客房

（1）客房特设八间“粉红情侣套房”，其主要以粉红色调来渲染七夕情人节氛围，每个房间均设有烛光灯具，其睡床为心形，并在棉被下面放有花生和红枣，可以为情侣们带来一种蜜月经历的感觉，在沐浴间有玫瑰花浴，将七夕的气息漫步在每个角落。

“粉红情侣套房”每间 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”，其氛围主要为烛光，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）活动当天，其他普通双人间房价都为 8.7 折，来寓意

七夕来此会发。

## 5、酒吧

推出情侣鸡尾酒和单身鸡尾酒。情侣鸡尾酒主要为大小两杯，小杯为老婆杯、大杯为老公杯，卖双不卖单，其味道和外形都要衬托出一种甜蜜；而单身鸡尾酒其味道和外形主要衬托出一种潇洒和对主人未来爱情的祝福。

## 6、食府

### (1) 餐饮

77 元情人套餐（包含双人套餐、红酒一支、玫瑰一支、）。

177 元情人套餐（包含双人套餐、高档红酒一支、玫瑰花一束、巧克力一盒）。

277 元情人套餐（包含超值双人套餐、进口高档红酒一支、玫瑰花一束、尧山门票 2 张）。

(2) 凡是七夕当天，在\_食府消费超过 77 元者即可获赠玫瑰花一支和百合玫瑰养颜粥一份。

## 六、活动安排

### 1、营销部

(1) 提前两个星期推出活动广告，将活动尽量让市民知晓，提高此次促销活动的成功率。

(2) 提前一星期做好情人节氛围营造工作。活动期间应该是客服部和销售部较忙的'几天，因此，在活动前必须对工作人员召

开会议，将任务分配，并对其处理突发事件的方法进行培训。

## 2、娱乐部

(1) 提前两星期结合营销计划，制定好情人节活动细则，包括活动的场景布置和七夕礼品赠送环节等。

(2) 提前两星期做好情人节氛围营造工作，并对下面工作人员进行培训，避免突发事件的发生。

## 3、桑拿、客房部

提前两个星期将粉红情侣套房的装扮布置方案做好，并在农历七月一日之前把房间布置好，并仔细验收，避免不愉快事件发生。

## 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运转或制作，做好停电停水的准备，还要有其他任何情况的应急措施均要做到位。

## 七、实施细节

1、请采购部联系购买活动所需礼品（如：玫瑰花、巧克力、红酒等）。

2、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，并按活动内容配合执行。

3、请财务部知会各餐饮收银，做好折扣优惠。

4、请前厅部针对步入散客积极销售普通双人优惠房，并介绍相关内容；请房务部领取相关礼物，并按活动配合执行。

5、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。

6、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。

7、请保安部和公关部相互合作，保证晚会及派对的正常运行，避免突发事件的发生。

#### 八、广告宣传

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、广告文字

（1）拥有你，我此生有幸。珍惜你，我毕生力行。（广告词）

（2）春信绽放，玫瑰花开，爱情来了，你的故事开始了。情人节到了，在\_准备一份珍贵的礼物，然后温柔地携上你的的她或他，就在这个浪漫的日子开始相约。（短信）

（3）七夕情人节，“粉红情侣套房”188元，恭祝您情人节快乐！七夕日\_单身贵族“浪漫对对碰”相亲party恭候您的光临！玫瑰花雨，美酒烛光，\_情人节粉红之旅，等待您的参与！

#### 九、费用预算及效果评估

### （一）费用预算

1、真玫瑰花：6000 朵 $\times$ 0.3 元=1800 元。

2、瑰花：500 朵 $\times$ 1.00 元=500 元。

3、克力：100 盒 $\times$ 20 元=20xx 元。

4、红色雪纱：100 码 $\times$ 5.0 元=500 元。

5、传单：10000 张 $\times$ 0.25 元=2500 元。

6、画：200 平方 $\times$ 10 元=20xx 元。

7、信：3000 $\times$ 0.1 元=300 元。

8、它：500 元。

合计：10100 元

### （二）效果评估

通过本次七夕情人节促销，酒店可以达到以下效果：

1、以为酒店增加知名度和美誉度，通过吸引媒体、报社的方式，达到省内甚至是国内国际的广告效应，让旅客一到达平顶山就会想到来\_酒店订房。

2、过本次活动，可以带动餐饮、桑拿、客房、酒吧等部门的消费收入，虽说较为薄利，但能达到多销，故可使得酒店在这短时间内可以达到较大利润高峰。

3、过此次活动，可以提高酒店的区域竞争力，赢得更多的会员，为酒店的未来发展打好了基础。

酒店七夕节活动策划 2

## 一、活动目的

以七夕中国情人节为契机，密切酒店与新老客户之间的关系，树立酒店口碑，增强客户对于酒店的认同，为酒店积累客源。

## 二、参加对象

所有酒店客户均可参加

## 三、活动主题

“岁月无声、真爱永恒”七夕情人节心动 Party

## 四、活动时间

农历 7 月 7 日 19: 30——21: 00

## 五、活动地点

酒店一楼光厅

## 六、活动形式

酒会 Party

## 七、活动规模

200 人左右

## 八、活动内容

### 1、情侣（夫妻）游戏类

#### （1）吸乒乓球表演赛（面向家庭）

主题：“吸引力”的秘密。

所获奖项：最具吸引力奖。

组织方式：随机从现场全体人员中抽取幸运家庭四户，每户

选择一人负责用吸管将乒乓球从一处吸起放到另一处，一人负责用手拿好乒乓球，最后一人负责拿着托盘或者小篮盛放吸起的乒乓球，时间三分钟，吸的最多家庭为胜者。本比赛分为两轮，每轮四户，获胜者均可获得最具吸引力奖。

责任人：现场主持。

比赛监督：现场客户报名或者随机抽取。

### (2) 女士盖上红盖头为男士打领带

主题：我们的爱如此默契。

所获奖项：最佳默契情人奖。

组织方式：随机抽取 4 对情侣或者夫妇，女士用红盖头盖住头部，蒙面为男士打领结，有偷看者算为违例，取消比赛资格速度最快、打的最好的为胜者。本比赛分为两轮，每轮四对，获胜者均可获得最佳默契情人奖。

责任人：现场主持。

比赛监督：现场客户报名或者随机抽取。

### (3) 最佳拍档（情侣站报纸）

主题：爱情的智慧魔力。

所获奖项：最聪明爱情奖。

组织方式：随机抽取 4 对情侣或者夫妇，首先情侣或夫妻双方站于报纸之上，然后不断将报纸对折，报纸面积越来越小，但站在报纸之上的夫妻双方的. 任何一只脚都不能着地，且不可以借

助外力、外物，否则视为违例，自动退出比赛，最后所剩的一个为优胜者。本比赛分为两轮，每轮四对，获胜者均可获得最聪明爱情奖。

责任人：现场主持。

监督：现场客户报名或者随机抽取。

#### （4）合作猜字游戏

主题：心有灵犀一点通。

所获奖项：最灵犀情人奖。

组织方式：随机抽取或者自愿报名四对情侣，一人背对屏幕，一人面对屏幕，面对屏幕者用动作表演屏幕所示，也可以用语言提示，但在提示语言中若涉及到具体的屏幕所展示的图片或文字，则视为违规；背对屏幕者说出屏幕所示内容，时间一分钟，说出正确的最多的为胜者。本比赛分为四轮，获胜者获得最灵犀情人奖。

责任人：现场主持。

监督：现场客户报名或者随机抽取。

### 2、美丽的爱情传说（此部分内容待定）

#### （1）“缘”来的时候

随机抽取客户，讲述自己与她或者他的的第一次美丽的相识。

所获奖项：最美丽邂逅奖。

责任人：现场主持。

## （2）我们那样谈情说爱

随机抽取客户，讲述自己与她或者他的的最美丽的最动人的爱情故事。

所获奖项：最动人爱情奖。

责任人：现场主持。

## 3、浪漫婚纱秀

主题：那一刻，走向永恒。

所获奖项：最浪漫情人奖。

组织方式：本婚纱秀分为金婚秀、银婚秀、新婚秀三组，每组 3 对，由主持人按出场顺序组织出场，每组时间 5 分钟。

责任人：现场主持。

评选方式：首先由客户现场评选，如无法分出，则由主持人现场抽取。

## 4、才艺大比拼

（1）歌唱类（戏曲、流行音乐）

（2）魔术类

（3）小品类

所获奖项：最佳明星奖，最佳才艺奖，最佳新星奖。

责任人：现场主持。

评选方式：首先由客户现场评选，如无法分出，则由主持人现场抽取。

## 九、说明

胸卡号的使用办法。

1、现场发放胸卡号登记在册，并用四方形纸卡另外备份一份。活动结束后，将情侣或者夫妻类卡号放入抽奖箱，由主持人现场抽出相应数量卡号，请持同样卡号者上台做游戏。

2、活动中穿插抽奖活动，由主持人从装有相关卡号的抽奖箱中现场抽取幸运客户。

## 酒店七夕节活动策划 3

### 一、活动时间

七夕节

### 二、活动名称

“情系七夕、相约星际”

### 三、活动内容

1) “愈夜愈美丽、七夕不孤单”大型郎才女貌亲密约会派对  
xx 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、七夕商品销售点等。凡莅临的宾客皆有机会抽取七夕意外惊喜大奖一份，价值 xx 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。

2) 客房：

活动当天特别推出“七夕”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。

### 3) 餐饮：

#### 餐厅推出

277 元七夕情人套餐（包含双人套餐、红酒一支、玫瑰一支、）

577 元七夕情人套餐（包含双人套餐、高档红酒一支、玫瑰花一束、巧克力一盒）

777 元七夕情人套餐（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）

凡活动当天，消费满 77 元，即可获赠玫瑰花一支。

### 四、实施细节

1) 请采购部联系购买活动所需礼品（如：玫瑰花、巧克力、红酒等）

2) 请餐饮部出列不同的套餐菜单，对餐台餐位进行适当装饰。请餐饮部小负责人领取相关物品，并按活动内容配合执行。

3) 请财务部知会各餐饮收银，做好折扣优惠。

4) 请前厅部针对步入散客积极销售七夕特价房，并介绍相关内容；请房务部领取相关礼物，并按活动配合执行。

5) 策划部设计制作派对入场券（抽奖券），大堂海报及相关宣传。

6) 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。

## 五、推广宣传

酒店店内海报、单页

酒店网站及友好连接网站

商都信息港漂浮广告（一个月）

报纸四分之一彩版+600 字软文

时尚杂志硬广及软文

沿街灯箱胶片

目标客户短信

## 六、费用预算

玫瑰花 2 元/支 500 支 x 元

巧克力 50 元 20 盒 x 元

棒棒糖 50 元 10 支 x 元

红酒 150 元 10 支 x 元（红酒商赞助）

高档红酒 300 元 10 支 x 元（红酒商赞助）

精美礼品 200 元 200 个 xx 元（企业赞助）

条幅/海报 x 元

短信促销 0.04 元/条 x 条 x 元

珠宝首饰赞助

小礼物酒店库存礼品

合计：x 元

#### 酒店七夕节活动策划 4

为了给过情人节的情侣们提供一个优雅、浪漫的环境，本酒店定于 20xx 年 8 月 17 日推出“某某情人节聚会”的活动，具体活动方案如下：

##### 一、活动形式及主题

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

##### 二、活动具体安排

1、场地布置：x 月 x 日以前将酒店美食坊布置好（在各餐桌之间及走道搭配摆好绿色植物、并张贴酒店 POP 旗、搞好灯光配置）；

2、广告宣传：由公关营销部在 x 月 x 日在 x 月 x 日前制作 x 块宣传海报分别在 xx 步行街张贴；

3、情人节活动其它事项：

a、就餐从 x：30 开始；

b、由公关营销部于 x 月 x 日下午前订购 xx 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。

##### 三、菜谱

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/566102200123010105>