

# 暑假美容院活动方案策划 酒店西餐厅万圣节促销活动策划方案(优秀6篇)

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

## 暑假美容院活动方案策划篇一

一、理念：

1. 表达爱, 传达爱
2. “爱她，就带她来吧”

二、具体方案

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”xx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。

## 暑假美容院活动方案策划篇二

目前，百货业市场，各百货、购物中心的购物节、周年庆、活动已进入起跑状态，大家都试图通过各种活动提升各自的品牌形象和商品销售。

万圣节活动策划方案——活动主题

找个理由乐乐——xx疯狂万圣节搞怪大行动

万圣节活动策划方案——活动时间

10月28日——10月31日

万圣节活动策划方案——活动内容

一、活动时间：10月31日晚8点至31日凌晨2点

二、活动地点□XXXXXX

三、活动内容：浪漫冷餐自助、各种酒类饮品尽情畅饮，时令水果应有尽有，要么捣蛋，要么给糖，灯光闪烁，各国公主王子妖怪鬼魅飘飘荡荡，黑猫、蜘蛛、巫婆、扫帚、南瓜灯，精彩游戏，请你度过一个不一样的夜晚！

四、活动流程：

2、进场后先嬉戏一番，在尖叫声中主持人出场，介绍活动规则及流程

3、激情圈圈舞，互不认识的鬼鬼们以交谊圈圈舞相互熟悉

5、再次进入游戏环节(大皮准备)多多准备，至活动结束，看现场情况再定

6，结束，合影

备注：需全程摄影，游戏照片，合影，单影……………

## 【二】

主题：疯狂万圣节搞怪大行动

时间□XX年10月28日—10月31日晚间：18：00至闭店

内容：

1、凡12岁以下的小朋友，只要有万圣节装扮，都可参加搞怪大行动；

2、工作人员做万圣节装扮，带领小朋友们做游戏、唱歌、讨

糖吃；

3、凡活动期间内进店的小朋友只要有万圣节装扮，都可以得到广场购物中心赠出的糖果；

4、工作人员(着万圣节装扮)并帮活动期间内进店的小朋友做万圣节化妆。

店堂陈列要求：

分工：

1、企划部：负责活动的组织、宣传并进行店堂陈列的设计与摆设；

2、总务课：负责小朋友脸上闪亮贴片、化妆品、万圣节服饰、糖果的采购并转交服务股；

4、保卫课：负责活动期间的安全工作。

更多热门文章推荐：

1. 商场万圣节活动方案

2. 房地产万圣节活动方案

3. 万圣节活动策划方案

4. 校园国庆节活动策划书

5. 酒店七夕活动策划方案

6. 汽车十一活动方案五篇(3)

7. 万圣节假面交友派对活动

## 暑假美容院活动方案策划篇三

### 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。

## 暑假美容院活动方案策划篇四

每年的11月1日是西方的传统鬼节——万圣节，而10月31日则是惊险刺激、恐怖疯狂的万圣夜。在万圣节的前夜，人们（主要是小朋友）都会穿上五颜六色的化妆服，带上千奇百怪的面具，提上一盏“杰克灯”（南瓜灯）走家串户，向邻居大人们索要万圣节的礼物，如果你在万圣夜晚上打开门的时候，手上没有礼物的话，哈哈，那你就遭殃了——小孩子一定会为你献上一出“不给糖就捣乱”的万圣节恶作剧的礼物。

现在的`万圣节已经成为年轻人的狂欢节日□xx酒店为了迎合年轻消费顾客的消费心理需求，同时促进xx酒店的经营销售

和人气，特在西餐厅部和酒吧服务部举行此次主题为“疯狂万圣节—化妆误会狂欢夜”的万圣节活动，希望酒店餐厅和酒吧通过这样一场惊险、恐怖的万圣节活动，增添和满足年轻人的猎新好奇的娱乐心理，丰富酒店的娱乐文化内涵。以下是xx酒店的万圣节促销活动方案的主要内容：

## 一、万圣节活动主题

疯狂万圣节—化妆舞会狂欢夜

## 二、万圣节活动时间

xxx年10月31日(万圣夜)

## 三、万圣节活动地点

xx酒店酒吧服务部

## 四、万圣节活动筹划安排

### 1、万圣节宣传措施

1)水池边横幅：至尊会（10月31日）万圣节——假面恐怖舞会乐翻天！

2)宣传单印刷：5000份（夹报派发）

3)水牌广告：3幅（含奖品、预告节目内容），另做石头条广告一幅。

## 暑假美容院活动方案策划篇五

疯狂万圣节—化妆舞会狂欢夜

## 二、万圣节活动时间

10月31日(万圣夜)

## 三、万圣节活动地点

xx酒店酒吧服务部

## 四、万圣节活动筹划安排

### 1、万圣节宣传措施

1) 水池边横幅：至尊会(10月31日)万圣节——假面恐怖舞会乐翻天!

2) 宣传单印刷：5000份(夹报派发)

3) 水牌广告：3幅(含奖品、预告节目内容)，另做石头条广告一幅。

### 2、环境布置与气氛营造(娱乐部协助)

1) 舞台背景上面玻璃：图案装饰一套(策划部)

2) 大厅进门处：制作鬼门关，黑白布、骷髅头滴血恐惧等装饰，喷荧光粉，

3) 大厅方柱上：8个鬼脸谱、萤光效果(策划部协助)。

4) 大厅拉黑白蜘蛛网：吊万圣节饰品，可拉上拉下，喷雾机喷雾、呈恐怖状。

(10月25日前，娱乐部申购)。

5) 部分服务员化妆、戴鬼面具、披黑布，安排二三人手持萤

光棒扮幽灵游荡。

6) 现场灯光昏暗、增加迪斯科音乐，播放鬼音像片。(电脑、音控负责)

7) 大厅led/外墙led广告万圣节内活动内容(音控负责)

8) 节目部艺员扮巫婆骑扫把至大厅，派发礼物(人手指、人耳朵等仿真食品)

### 3、万圣节促销措施

1) 购5000元酒卡或现金消费2500元，送客房。

3) 大厅优惠酬宾啤酒15元/支，洋酒套餐480元。

4) 10月31日当晚房号、台号大抽奖：

一等奖：2500元酒卡(啤酒)1名

二等奖：1000元酒卡(啤酒)2名

三等奖：免费客房券1张3名

四等奖：自助晚餐券1张5名

五等奖：沐足券1张10名

(财务部准备奖品券交到抽奖现场)

### 4、万圣节活动安排

1) 请小嘉宾助兴表演、鬼披风踩高跷一晚(娱乐部10月28日前定好)



- 2) 当晚抽奖操作准备(娱乐部)
  - 3) 特别节目：人鬼情未了、钟馗斩鬼(节目部准备)
  - 4) 大厅游戏节目：中奖者现场送半打啤酒(财务备券，三份)。
  - 5) 晚23:00——disco假面狂欢，群魔乱舞。
  - 6) 大厅散台及各包房派发礼品包及加收节目费,由娱乐部安排.
  - 7) 10月28日前，娱乐部提前抓好订房分布，确保当晚全场爆满。(娱乐部)
  - 8) 面具礼品，建议联系酒商赞助(可给予活动主题冠名)。
- 5、物品准备(以下为建议数据，具体以娱乐部下单数量为准)

- 1) 面具礼品包：600份
- 2) 鬼服、披风：2件
- 3) 喷漆(黑白)各2支
- 4) 皮面具：6张
- 5) 黑、白布：各10m
- 6) 南瓜灯：4只
- 7) 夜光粉：3斤
- 8) 横幅、海报等

# 暑假美容院活动方案策划篇六

## “穿越七夕夜；遇见更美的你”暨西餐厅七夕营销活动策划提案

### 第一部分 观点提炼

#### 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

吸引更多受众的眼球是此次营销活动的关键，不论该事件落实成什么形式的活动，都要具备很强的吸引力；不论场地选择在什么地方，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“中国的情人节”，因为节日的定位使它具有文化性，如何希望目标群的关注？活动期间用充满七夕文化氛围的包装树立该西餐厅中高档、独特的形象；以满足目标受众需求，具备创意性的活动主题引爆市场；看得见的折扣优惠吸引更多目标人群加入。

## 3、营销活动差异化亮点

环境氛围亮点：以著名“七夕香桥会”文化风俗对西餐厅进行环境氛围的包装，使其具备独特、创意、文化、格调。