

七夕节餐厅活动宣传语 餐厅七夕节情人节活动策划(模板5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

七夕节餐厅活动宣传语篇一

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范文九九网示，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)

七夕节，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。

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。

七夕节餐厅活动宣传语篇二

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。

2、活动主题

浪漫七夕，相约蕴海（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，相约蕴海”，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。

3、活动时间和对象

3.1、活动时间

主要活动时间：20_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

3.2、活动对象

4、活动地点

4.1、主要地点

4.2、次要地点

1)、客房

2)、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)、__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。

5、活动内容

5.1□_x饭店接待大厅活动主题

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。

5.2、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。

5.3、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（入场券需购买）。现场配设饮品销售点、小吃点心销售点等，供顾客消费。

5.4、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

5.5、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。

5.6、__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）

6、活动安排

6.1、营销部

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。

6.2、娱乐部

6.3、桑拿、客房部

6.4、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。

7、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

8、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：

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；

情人节到了，在蕴海建国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□七夕情人节，“粉红情侣套房”188元，恭祝您情人节快乐！

七夕日东莞山庄单身贵族“浪漫对对碰”相亲party恭候您的光临！

玫瑰花雨，美酒烛光，丽骏会情人节粉红之旅，等待您的参与！

9、费用预算及效果评估

9.1、费用预算

七夕节餐厅活动宣传语篇三

七夕将至□xx婚纱将会为你打造最最完美的瞬间！

情定七夕，爱约一世！

最美好的我，你值的拥有！

好戏连台，步步惊心，爱ta其实很简单。

第一步：爱的关注

即日起，官方微博□xx婚纱摄影每天都会在微博发出一条活动微博，只要关注xx婚纱摄影，并且当天回复并转载此条微博的客户就有机会获得由xxx纱摄影提供的价值188元的抱抱熊一只。

(注：当天转发微博的客户里面我将选取第8位，第28位，第48位，第68位……以此类推每间隔20位我们将送出一份礼品，并且每个微博账号仅限领取一次礼品。)

第二步：爱的呼唤

爱ta就要大声说出来，即日起关注官方微博□xx婚纱摄影的网

友在转载xx婚纱七夕活动微博的同时@你爱的人就可以凭此条微博到店领取一份我们精心准备的爱的礼物：施华洛世奇项链一条。

第三步：爱很简单

爱很简单，其实不需要太多，就在七夕xx婚纱摄影也给一份简单的爱给你们！只需网络客服报备，限时限套七夕爱情专属2999元超值套餐即日开放！爱就要长长久久！

第四步：爱的感恩

即日起所有关注官方微博□xx婚纱摄影的网友只要是找到xx婚纱摄影网络部客服报备过，并且转介绍朋友来xx婚纱摄影成功订单的就可以享受价值888元的夏日激情魅力写真一套。

第五步：爱最美丽

凡是所有参与本活动的客户只要经网络客服报备，就可以订单时额外享受最新国际品牌婚纱拍摄权限一次！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

七夕节餐厅活动宣传语篇四

七夕情人节，餐厅酒店应如何做好七夕营销活动策划？当同质化的一遍又一遍的上演的时候，谁可以推出新点子，奇点子，谁就可以脱颖而出。我们一起看一下以往的一些餐厅方案金点子。

1. 情人玻璃瓶

位于xx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成本较低，然而效果却很好。

2. 香花送美人

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。

3. 黑白着装晚宴

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。

餐厅七夕节情人节活动策划方案除了要有一个好点子，还要具有可执行和可操作性，才能更好的把情人节促销活动做好。

七夕节餐厅活动宣传语篇五

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，七夕节餐厅活动方案。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）

七夕节，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。

1. 表达爱，传达爱

2. “爱她，就带她来吧”

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，规划方案《七夕节餐厅活动方案》。

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。